ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ WWW. TO-INFO.RU

ТОЧКА ОПОРЫ

№ 2 (146)
февраль 2012

тема:
СВЯЗЬ

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК НАВИГАЦИОННО-ТЕЛЕМАТИЧЕСКИХ УСЛУГ: ПЯТЬ ТРЕНДОВ

с.24

СВЯЗИ РЕШАЮТ ВСЁ

с.29

с.20

КОНВЕРГЕНТНАЯ БИЛЛИНГОВАЯ ПЛАТФОРМА COMBIBILLING

с.21

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ

с.8

ГОРИЗОНТАЛЬНО-НАПРАВЛЕННОЕ БУРЕНИЕ

с.12

«РУССТРОЙИНЖИНИРИНГ» – ПОЛНЫЙ СПЕКТР ОБЩИХ ИНЖЕНЕРНЫХ УСЛУГ

ООО «АКСИСВЯЗЬ»
115419, г. Москва,
ул. Орджоникидзе, д. 11, стр. 1А

тел.: 8 (495) 648 6156, 8 (495) 648 5496
моб.: 8 (910) 002 0693
e-mail: aksisvyaz@ya.ru
www.aksisvyaz.ru

АВТОНОМНАЯ СВЕТОДИОДНАЯ СИСТЕМА СВЕТОВОГО ОГРАЖДЕНИЯ ЛЭП

• простота монтажа • не требует обслуживания • надёжная в эксплуатации

ВНИМАНИЕ! Остерегайтесь подделок, при приобретении СДэО-05-1(2) запрашивайте паспорт на изделие с синей печатью «ООО АКСИСВЯЗЬ» и внесённым в него серийным номером прибора.

ООО «АКСИСВЯЗЬ»

www.aksisvyaz.ru

ТОЧКА ОПОРЫ
№ 2 (146), февраль 2012
тема: СВЯЗЬ
www.to-info.ru

В НОМЕРЕ:

СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ СВЯЗИ

3 **ФГУП ГСПИ РТВ: НА ЭТАПЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ**

6 **СРО НП «ОСО «ПРОМСТРОЙЦЕНТР»: НАМ ЕСТЬ, ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ РЫНКУ СВЯЗИ!**
На базе нашей СРО создан своеобразный информационный центр, в котором представлены сведения о людских и материальных ресурсах каждой компании

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

10 **«СВЯЗЬ-2012»: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ**

12 **«РУССТРОЙИНЖИНИРИНГ»: РАБОТАТЬ ТОЛЬКО НА УСПЕХ**
Компания предоставляет широкий набор услуг по оснащению информационно-телекоммуникационными системами связи, электроснабжения и безопасности

14 **СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТЕЙ СВЯЗИ ПОД КЛЮЧ**
О работе строительной и сервисной компании ООО «Экспател»

ОБОРУДОВАНИЕ

16 **БЕСПРОВОДНЫЕ РОУТЕРЫ TENNEX: НЕОГРАНИЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**
Компания производит линейку оборудования, решающего задачу подключения квартиры, дома или малого офиса к интернету, прежде всего в местах с плохо развитой инфраструктурой каналов связи

17 **СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ**

АВТОМАТИЗАЦИЯ

21 **БИЛЛИНГ НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВАШИМ ВРАГОМ**
Системы учёта потребления услуг и управления сетью являются критически важными инфраструктурными компонентами любого оператора связи. Билллинговая система – это не только «считалка», но инструмент для повышения эффективности бизнеса

МАРКЕТИНГ

23 **CALL-ЦЕНТР – НОВЫЙ УРОВЕНЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

24 **КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК НАВИГАЦИОННО-ТЕЛЕМАТИЧЕСКИХ УСЛУГ: ПЯТЬ ТРЕНДОВ**

26 **У ДЕНЕГ НЕТ ГРАНИЦ И ГРАЖДАНСТВА**

МЕРОПРИЯТИЯ

29 **РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «БОЛЬШАЯ ЦИФРА» И МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ-ФОРУМА CSTB-2012 В РАЗВИТИИ РЫНКА МНОГОКАНАЛЬНОГО ЦИФРОВОГО ТВ**

НОВОСТИ

ПИРАТСКИЕ ШАНСЫ СОКРАЩАЮТСЯ

В Минкультуры РФ состоялось заседание координационного совета по защите интеллектуальной собственности, организованного холдингом «Система Масс-медиа». Координационный совет рассмотрел вопросы создания Реестра объектов интеллектуальной собственности, подготовки изменений в Гражданский кодекс РФ.

ВОЗДУШНЫЕ ЛИНИИ СВЯЗИ – В ПОДЗЕМЕЛЬЕ!

В высоких кабинетах Москвы всё чаще поднимается вопрос о ликвидации воздушных кабельных линий связи в городской застройке. Ими опутывают небо различные операторы «домашних сетей» интернет, цифрового ТВ и айпи-телефонии. Подземные коммуникации, разумеется, несколько дороже, но только в равных условиях единых трасс в Москве операторы могут бороться за абонентов только благодаря качеству услуг, а не посредством демпинга, за который также расплачиваются потребители. Небо Москвы действительно постепенно покрывается кабельной паутиной, а одним из реалистичных решений является прокладка линий связи под землёй, считают специалисты ГК «КомСервис». Проектирование и строительство сетей связи в столице займёт около одного года.

ВИДЕОКОНТЕНТ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Европейский лидер Bluefox, специализирующийся на поставке лицензированного видеоконтента более 50 000 крупным потребителям планеты, наконец открыл своё представительство в России. Теперь на московскую компанию Диджискай возложены задачи подготовки готовых решений для бизнеса, тематических видео, развития сети потребителей в странах СНГ. Специализированные каналы – новости, погода, события, пробки на дорогах – обновляются в режиме он-лайн.

ТЕЛЕПОРТАЦИЯ ИЗ МОСКВЫ В ГЕРМАНИЮ

Сразу весь коллектив компании 3D ЛИГА (www.3dliga.ru) решил принять личное участие в работе крупнейшей мировой IT-выставки CEBIT–2012, которая открывается в Германии в марте этого года. Для этого первая российская 3D-компания решила присутствовать дистанционно в виртуальном формате 3D. Российские специалисты на своих рабочих местах предстанут перед посетителями в объёмном визуальном разрешении высокого класса FullHD, ответят на вопросы, покажут оборудование, проведут переговоры.

СвязьСтройИнжиниринг
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Компания «НПП «СвязьСтройИнжиниринг» создана в 2002 году, основным видом деятельности является проектирование и строительство объектов, сооружений и сетей связи в разных регионах РФ.

ООО «НПП «СвязьСтройИнжиниринг» решает стратегические системные задачи развития отрасли: от разработки проектно-сметной документации до реализации этих проектов «под ключ» с проведением необходимых согласований и получением за Заказчика разрешений на строительство и эксплуатацию объектов.

Основные направления деятельности:

- строительство объектов сетей подвижной связи и беспроводного доступа (GSM 900/1800, UMTS, WiMAX и др.);
- строительство антенно-мачтовых сооружений;
- системное технологическое проектирование сетей связи;
- инсталляция и пусконаладка технологического оборудования;
- проектирование и инженерно-строительные работы по приспособлению технологических помещений для центров коммутации ПРТС, серверных ЦОД и других крупных объектов связи;
- техническое обслуживание и ремонтно-восстановительные работы объектов и линий связи;
- полный комплекс работ по системам пожарной и технической безопасности;
- инженерные изыскания для строительства.

Компания имеет все необходимые допуски, свидетельства и сертификаты, большой постоянно обновляемый информационный фонд, архив руководящих документов и проектной документации; создана и успешно функционирует система контроля качества, охватывающая все виды работ.

На сегодняшний день ООО «НПП «СвязьСтройИнжиниринг» имеет:

- ресурс для проектирования, строительства и ввода в эксплуатацию более 2000 базовых станций стандартов GSM 900/1800, UMTS (3G) и стандарта WiMax (4G) в год;
- линейку унифицированных конструкций башен от 30м до 85м для I-III ветровых районов строительства собственной разработки;
- более тысячи построенных объектов связи для крупнейших фиксированных, подвижных связей и транспортных магистралей основных операторов, составляющих основу ныне действующих сетей в РФ.

107076, г. Москва, ул. Богородский Вал, д. 3 **тел.: 8 (495) 963 7425** **e-mail: cce@cce-group.ru**

ФГУП ГСПИ РТВ: НА ЭТАПЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

Николай Анатольевич УЛЬПЕ, директор ФГУП ГСПИ РТВ

17 апреля 2011 года исполнилось 60 лет со дня образования Государственного специализированного проектного института радио и телевидения ФГУП ГСПИ РТВ, который и в третьем тысячелетии продолжает наращивать свой потенциал, сохраняя традиции качества и высокого профессионализма.

Итог прошедших десятилетий – это большие достижения в области проектирования, известность в России, ближнем и дальнем зарубежье. По проектам, разработанным институтом, построено несколько десятков тысяч крупнейших объектов и центров телерадиовещания более чем в 40 странах мира. Некоторые телевизионные башни, в силу своей уникальности и архитектурного облика, стали достопримечательностью и визитной карточкой стран, регионов. Среди них телецентры в Ереване, Баку, Вильнюсе, Риге, Алматы, Таллинне, Калининграде, Новороссийске и многих других городах по всему миру. Гордостью института стали проекты телевизионных башен нынешнего тысячелетия в Екатеринбурге и во Владикавказе, которым по своей красоте, сложности и уникальности нет аналогов в мире.

Среди достижений института значимое место заняли спроектированные и построенные центры космической связи в России, Болгарии, Германии, Монголии, Чехии, на Кубе и в других странах мира.

Во многом эти достижения стали возможны, по словам Николая Анатольевича УЛЬПЕ, директора ФГУП ГСПИ РТВ, потому что важнейшим направлением в работе института всегда было и остаётся развитие человеческого ресурса, укрепление высокого профессионализма сотрудников института, которые являются его золотым запасом. Поэтому в институт активно привлекается молодёжь, студенты и выпускники профильных вузов, ведётся их профподготовка, чтобы они могли влиться в коллектив и в будущем внести достойную лепту в историю института. В этой связи ГСПИ РТВ заключил соглашения о сотрудничестве с рядом высших учебных заведений.

28 июня 2011г. на башне «Санкт-Петербургского регионального центра» установлена новая антенная система мощностью 80 кВт, не имеющая аналогов в России

Серьёзную работу провёл институт в период бурного развития сотовой связи. По всей России стоят антенно-мачтовые сооружения и работают десятки тысяч базовых станций, спроектированные ФГУП ГСПИ РТВ.

Значительное место в работе института по-прежнему занимают работы по проектированию аппаратно-студийных комплексов телецентров, мощных средневолновых и КВ радиоцентров, включающих в себя всю инфраструктуру.

Среди объектов ГСПИ РТВ здание телерадиоцентра в Останкино (100 000 кв.м), здание спутникового телевидения (НТВ+) в Одинцовском районе Московской области (45 000 кв.м), реконструкция здания посольства России в Берлине (270 000 кв.м), торгово-развлекательный центр на Алтуфьевском шоссе (40 000 кв.м), здания радио и телевизионных центров в Минске (40 000 кв.м), Киеве (500 000 кв.м) и Вильнюсе (470 000 кв.м), банк «Возрождение» (200 000 кв.м), банк СБС «Агро» (32 000 кв.м), многофункциональный общественно-жилой комплекс в Москве на Проспекте Вернадского (70 000 кв.м.).

В 2010 году получены положительные заключения Государственной экспертизы по очень значимым проектам ФГУП ГСПИ РТВ. Среди них «Строительство радиотелевизионной передающей станции (РТПС) на горе Лысая в г. Владикавказе». Станция предназначена для размещения аналоговых и цифровых телевизионных и радиовещательных передатчиков. Этот объект в соответствии с Градостроительным кодексом России относится к особо важным и сложным объектам. Другой проект – «Установка широкополосных

г. Владикавказ

кополосных антенн на башне высотой 301,5 метра в г. Санкт-Петербург» в рамках ФЦП «Культура России». Установка новой антенны «Катрайн» взамен устаревшей «Рица» на 27 ТВК и 33 ТВК позволила работать как с аналоговыми, так и с цифровыми передатчиками мощностью до 80 кВт.

В качестве ещё одного яркого примера возможностей института можно привести объект «Башня Федерации» (г. Москва), в проектирование которого институт внёс свой весомый вклад.

ФГУП ГСПИ РТВ стал ведущей организацией по разработке системного проекта «Поэтапный перевод спутниковых распределительных сетей федеральных программ на цифровые технологии» и

г. Екатеринбург

НИР «Программа модернизации сети телерадиовещания на территории Российской Федерации», «Сеть государственного наземного радиовещания Российской Федерации».

Институт принимает активное участие в выполнении работ по реализации действующих федеральных целевых программ: «Культура России (2006-2011гг.)», «Социально-экономическое развитие Чеченской республики на 2008-2011 гг.», «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы», а также в проектировании инфраструктурных объектов «Олимпиады 2014г. в Сочи». Значительные объёмы работ выполняются институтом в части определения возможностей использования антенных опор действующих объектов ТВ сети для перехода на цифровое вещание.

Очень быстро набирает обороты деятельность института в рамках международного сотрудничества. Казахстан, Беларусь, Южная Осетия, Абхазия, Ангола – это неполный список стран, с которыми сотрудничает ГСПИ РТВ.

Наряду с традиционными видами деятельности, институт разрабатывает проектную документацию по новым направлениям и видам связи и вещания: цифрового телевидения, системам подвижной связи всех применяемых стандартов, мультисервисных сетей, систем абонентского радиодоступа, волоконно-оптических линий связи, а также осуществляет архитектурно-строительное проектирование зданий и сооружений.

Проектные и строительные работы выполняются на основании государственных лицензий и свидетельств о допуске к работам. Система менеджмента качества всего спектра услуг, предоставляемых ГСПИ РТВ, соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008).

Сегодня ГСПИ РТВ – лидер среди предприятий и организаций России в проведении инженерных изысканий. Инженерно-геологические, геодезические изыскания проводятся во многих регионах России, странах ближнего и дальнего зарубежья. Инженерные изыскания ГСПИ РТВ учитывают все существующие нормативные материалы и обеспечивают прохождение Государственной экспертизы проектов.

ГСПИ РТВ имеет собственную грунтовую лабораторию. В грунтовой лаборатории изучают физико-механические свойства грунтов, коррозионную агрессивность грунтов и вод. Результаты лабораторных испытаний необходимы как для общей инженерно-геологической характеристики территории строительства, так и для расчёта несущей способности конструкций проектируемых зданий и сооружений.

При ГСПИ РТВ аккредитован испытательный Центр декларируемых изделий средств связи (антенно-фидерных устройств).

Большое внимание институт уделяет сотрудничеству с инвестиционно-строительными компаниями, для которых наряду с традиционным проектированием объектов и сооружений разработан целый комплекс предложений, который включает инженерно-геологические и геодезические изыскания, составление смет, обследование металлоконструкций, фундаментов, проектирование всех систем пожарной, охранной сигнализаций, контроля доступа и видеонаблюдения и др.

Особого внимания заслуживают возможности ГСПИ РТВ в проектировании комплексных систем связи (а также объектов и сооружений) вдоль дорог, в заглублённых пространствах и тоннелях (получен ряд патентов). Примером может служить Лефортовский тоннель (3-е транспортное кольцо). Его длина около 2,2км, это пятый по протяжённости городской тоннель в Европе. Он проходит под рекой Яузой и Лефортовским парком, имеет три полосы движения в каждом направлении, ширина одной полосы – 3,5м. Проектирование комплекса систем связи включает телефонную и мобильную связь, диспетчеризацию, аварийную связь для спецслужб (скорая помощь, пожарная охрана, милиция, ГИБДД, МЧС), радиосвязь и др.

В течение многих лет ГСПИ РТВ традиционно активно участвовал в разработке отраслевой нормативной базы, концепций развития, методик и т.д. Специалисты института, в рамках своей специализации, продолжают данную работу.

Куба

В последнее десятилетие в сфере проектирования произошли серьёзные перемены, а вместе с ними появилось и множество проблем и вопросов, связанных с порядком разработки, согласования, утверждения, составом проектной документации на строительство зданий и сооружений, с нынешним определением технически сложных и особо опасных объектов, ситуацией в отношении отраслевой экспертизы и рядом других.

Среди нового можно отметить институт саморегулируемых организаций (СРО), который сформирован не так давно. И в этой структуре, – отметил Сергей Мельников, заместитель директора по коммерческим вопросам – специалисты ГСПИ РТВ готовы поделиться опытом, внести свои предложения, которые позволят СРО занять достойное место и выполнять функции не только «страховщика» выполненных работ, но и гаранта качества проектных работ.

В этот динамичный и непростой исторический период направления деятельности института постоянно расширяются и обновляются. При этом ГСПИ РТВ бережно хранит традиции, имидж, качество, дорожит своими заказчиками и партнёрами.

ФГУП ГСПИ РТВ
109004, г. Москва,
Николоямский пер., д. 3А
тел.: 8 (495) 915 7128
факс: 8 (495) 915 0803
e-mail: contact@gspirtv.ru
www.gspirtv.ru

BUILDEX
АРХИТЕКТУРА. СТРОИТЕЛЬСТВО. ДИЗАЙН. ИНТЕРЬЕР.
3 – 6 АПРЕЛЯ 2012 года
РОССИЯ. МОСКВА.
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»
ОРГАНИЗАТОРЫ:
Крокус Экспо
Международный выставочный центр
MEDIA GLOBE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПАРТНЕР:
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:
Красивые дома
Тел.: (495) 961-22-62
www.buildex-expo.ru
E-mail: buildex@mediaglobe.ru
BUILDEX
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

МОСКВА, ВСЕРОССИЙСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР, 23-26 ОКТЯБРЯ 2012
XVI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
INTERPOLITEX
СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА
2012
ВЫСТАВКА ПОЛИЦЕЙСКОЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ
ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ САЛОН
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ГРАНИЦА»
ВЫСТАВКА «БЕСПИЛОТНЫЕ МНОГОЦЕЛЕВЫЕ КОМПЛЕКСЫ»
ОРГАНИЗАТОРЫ
МВД России
ФСБ России
ФСВТС России
ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ «ГРАНИЦА»
ПС ФСБ России
ЭКСПОНЕНТ-КООРДИНАТОР ОТ МВД РОССИИ
ФКУ «НПО «СТиС» МВД России
УСТРОИТЕЛЬ ВЫСТАВКИ «БЕСПИЛОТНЫЕ МНОГОЦЕЛЕВЫЕ КОМПЛЕКСЫ»
ООО «Экспо-Экос»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ УСТРОИТЕЛЬ
ЗАО «ОВК «Бизон»
Выставка прошла аудит Российского Союза выставок и ярмарок
Дирекция: Адрес: 129223, Москва, а/я 10 • Тел./факс: + 7 (495) 937-40-81
e-mail: b95@online.ru • www.interpolitex.ru • www.mvd-expo.ru

СРО НП «ОСО «ПРОМСТРОЙЦЕНТР»: НАМ ЕСТЬ, ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ РЫНКУ «СВЯЗИ»!

Владимир Викторович КИМ, директор СРО НП «ОСО «ПромСтройЦентр»

Возведение наземных или подземных объектов связи весьма серьёзный и трудоёмкий процесс. Нередко непосредственные участники рынка связи сталкиваются с такими проблемами, как некачественное выполнение строительных работ, затягивание сроков реализации проектов или попросту вводятся в заблуждение фирмами-однодневками. Сегодня эти проблемы стали решаемы, за счёт получения проверенной, надёжной информации о строительных организациях. Получить эти данные возможно непосредственно у саморегулируемой организации, в которую входит интересующая компания. Корреспонденту журнала «ТОЧКА ОПОРЫ» о преимуществах сотрудничества со строительными СРО рассказал директор СРО НП «ОСО «ПромСтройЦентр» Владимир Викторович КИМ.

– Владимир Викторович, расскажите, как ваша организация сотрудничает с компаниями занятыми в сфере связь?

– Наше партнёрство в своём большинстве состоит из строительных компаний, следовательно, и предложить фирмам, занятым в сфере связь, мы можем, в первую очередь, достоверную информацию о строительных организациях. Сегодня интерес к таким данным весьма высок, так как согласно специальной федеральной целевой программе «Развитие цифрового телерадиовещания в России на 2009-2015 годы», строительство сетей цифрового телевидения в стране продлится ещё порядка трёх лет. Наша СРО заинтересована в том, чтобы строительство проходило на должном уровне и отвечало всем заявленным нормам и требованиям.

Учитывая тот факт, что руководство саморегулируемых организаций не имеет права на коммерческую деятельность, сразу хочу отметить, что информация, предоставляемая нами, абсолютно бесплатна и не противоречит законодательству о СРО. Таким образом, мы оберегаем заказчиков от недобросовестных компаний и, тем самым, предлагаем им проверенные и хорошо зарекомендовавшие себя строительные организации.

Нами создан на базе СРО своеобразный информационный центр, в котором представлены сведения о людских и материальных ресурсах каждой компании. Оказываем посильную информационную поддержку инновационной деятельности наших компаний, используя для этого совместные возможности всех наших членов.

В настоящее время готовится к подписанию договор о сотрудничестве с ФГУП «Государственный специализированный проектный институт радио и телевидения» в области проектирования и строительства объектов связи. Этот договор позволит нам оперативно доносить информацию до членов СРО о возможности получения субподрядных работ и одновременно предлагать институту надёжных подрядчиков для их выполнения. Учитывая опыт некоторых членов партнёрства в строительстве объектов связи в Дагестане и Астраханской области, нам действительно есть что предложить заказчику.

– Какие компании входящие в СРО НП «ОСО «ПромСтройЦентр» уже сегодня могут включиться в работу по строительству объектов связи?

– Могу сказать, что многие наши компании могут выполнять субподрядные работы при возведении объектов связи. Что касается компаний с непосредственным опытом, то хочу отметить ООО ПКФ «СТИМУЛ» – участника программы «Развитие цифрового телерадиовещания в России на 2009-2015 годы». В состав этой организации входят известные учёные России, которые стоят у истоков разработки новой технологии проведения буровзрывных работ. Эта современная технология, обеспечивает высокое качество проведения работ и является менее затратной по сравнению с хорошо распространёнными и часто используемыми работами подобного типа. К сожалению, при продвижении этой технологии разработчики сталкиваются с рядом проблем и мы используем все свои возможности и возможности членов СРО для продвижения и поддержки этой компании и новой технологии. И такие ситуации не единичны.

– Владимир Викторович, расскажите какие организации входят в состав вашей СРО?

– На сегодняшний день в составе СРО НП «ОСО «ПромСтройЦентр» 230 организаций: транспортники, дорожники, проектировщики, высокопрофессиональные строители разных направлений, способные выполнить и специальные работы, и необходимый комплекс работ. Мы объединяем как компании, которые в строительной сфере существуют более двух десятилетий, так и компании, которые организовались совсем недавно. Среди них имеются довольно крупные – численностью более 2 000 сотрудников.

Руководство нашей СРО ведёт постоянный контроль за деятельностью своих членов, выделяя среди них самых надёжных и ответственных. С особой гордостью хочу отметить компании, ведущие строительство объектов космической инфраструктуры, объектов атомной энергии, на особо опасных и технически сложных, а также на уникальных объектах.

Отраден и тот факт, что в состав нашей СРО вошли иностранные компании, которые выполняют работы на территории РФ.

– Владимир Викторович, сегодня отношение к СРО весьма неоднозначно. Многие считают, что работа с такими организациями только затрудняет процесс реализации многих строительных проектов. Появляется документационная волокита, и трата лишнего времени. Как бы вы могли прокомментировать это мнение?

– Что касается сотрудничества именно с нашей СРО, могу отметить обратное. Мы нацелены на оперативную работу, то есть быстрое, а главное адекватное предоставление надёжной информации о строительных компаниях.

Не могу отрицать очевидный негатив со стороны профессионального сообщества строите-

лей, которые видели в саморегулировании только дополнительные препоны в осуществлении строительной деятельности, в том числе и финансовые. После выхода закона о саморегулировании, мы тоже задумались о функции СРО и о том, как она должна работать. Решив изучить возможности системы, мы обратились за консультацией к специалистам по проблемам социального управления из Российской академии наук. На примере саморегулирования в Германии они показали нам, какие перспективы открываются в рамках системы самоуправления как для строителей входящих в СРО, также и для компаний, сотрудничающих с объединением.

На основании проведённого анализа, единственный путь, который мы увидели для построения работы СРО, заключался, на наш взгляд, в оказании профессиональной помощи и поддержке компаний, которые войдут в её состав. Законом предусмотрены только административные функции для руководства саморегулируемой организацией, однако, в остальном цивилизованном мире саморегулирование – это ещё и форма осуществления профориентированной деятельности. Поэтому мы качественно выполняем функции, наложенные на нас законом, но не забываем и о сути саморегулирования как такового, – думаю, не за горами тот день, когда и законодательство подтвердит необходимость сопровождения профессиональной деятельности компаний со стороны руководства СРО.

– В настоящее время на основании федерального закона любой строительный объект проходит через тендер. Как ваша СРО отслеживает эти моменты, помогаете ли вы своим членам?

– Чтобы выиграть тендер на строительство того или иного объекта, компания должна предоставить ряд документов и быть действительно специалистом в своей области. Но, как известно, главными условиями участия в тендере являются страховые деньги, банковские гарантии и, так называемый, обеспечительный платёж. У нашей СРО есть такие партнёры, которые готовы в кратчайшие сроки под госконтракты предоставлять обеспечение для участия в тендерах. Репутация нашей организации также позволяет оказывать поддержку нашим членам в вопросах кредитования. Поэтому заказчики, как в сфере связь, так и в других отраслях могут быть уверены в компаниях входящих в состав СРО НП «ОСО «ПромСтройЦентр».

Еще одним преимуществом являются договорённости, достигнутые с компанией «Новая Эра». Эта организация осуществляет юридическое сопровождение нашей деятельности и деятельности наших членов.

– Какие задачи сегодня стоят перед вашим партнёрством, и какими вы видите перспективы развития?

– В первую очередь это создание для наших членов максимально комфортных условий работы в рамках системы саморегулирования. Мы стараемся привлекать в нашу СРО сильные и мощные строительные компании, которые в итоге могут оказать серьёзную поддержку для представителей малого бизнеса. Ищем пути объединения компаний малого бизнеса в холдинговые структуры, чтобы значительно повысить их шансы на тендерных торгах. Повышение качественного состава СРО способствует росту организации в целом и созданию реальных условий для осуществления профессиональной деятельности всех её членов. Может быть мы идеалисты, но очень стремимся к такому статусу нашей СРО, при котором членство в ней автоматически будет приравниваться к гарантии стабильности.

По общим задачам, наиболее важной, могу отметить – проведение работы по созданию положительного имиджа СРО через разъяснение его возможностей и реализацию функции профсоюза. Чтобы саморегулирование в России состоялось, надо не дать административным барьерам убить саму идею саморегулирования.

Итог всех наших начинаний видится достаточно хорошим, потому что выбранная нами политика построения отношений с членами СРО и нашими партнёрами себя оправдывает и находит положительный отклик. Подтверждением этих слов может служить значительный приток в нашу организацию компаний, которые уже получили негативный опыт членства в других СРО, и, почувствовав разницу, решили остаться у нас. Мы в кратчайшие сроки стараемся определить возможности новой компании, её запросы по допускам, осуществляем весь необходимый перечень оценочных действий, и, если всё в порядке, то незамедлительно на Совете Партнёрства принимаем решение о выдаче допусков. Людям нужно работать, а каждый день отсрочки играет против них, и мы это прекрасно понимаем. Поэтому компании, которые запрашивают у нас информацию о возможностях той или иной фирмы в составе нашей СРО, могут быть уверены в правдивости и оперативности предоставленных данных.

Спецкор
Юлия Кравченко

СРО НП «ОСО «ПромСтройЦентр»
109316, г. Москва,
Волгоградский пр-т, д. 47
тел.: 8 (495) 937 4644
e-mail: office@sro-center.ru
www.sro-center.ru

ООО «ДарВей»

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДАРВЕЙ»:

- прокладка линий электропередачи и силовых кабелей, прокладка воздушных линий электропередачи, монтаж и пуско-наладка электротехнического и силового оборудования;
- прокладка линий волоконно-оптической связи, монтаж и пусконаладка мультиплексорного оборудования;
- прокладка линий связи, устройство кабельной канализации, монтаж и пуско-наладка технологического оборудования связи;
- производство общестроительных работ, монтаж и пусконаладка инженерных систем зданий и промышленных объектов;
- установка (монтаж), ввод в эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования воздуха;
- установка и монтаж электрического оборудования на промышленных, транспортных, коммерческих и жилых объектах, монтаж электрических генераторных установок, электрических распределительных систем;
- монтаж, пусконаладка низковольтных электрических систем, систем охранно-пожарной сигнализации, локальных сетей, систем пожаротушения, систем видеонаблюдения.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЛИНИЙ СВЯЗИ:
ПРОКЛАДКА ОПТИЧЕСКОГО КАБЕЛЯ И ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

Компания выполняет весь комплекс работ (проектирование, монтаж и пусконаладка оборудования волоконно-оптических сетей):

- монтаж, измерение и паспортизация волоконно-оптических линий связи;
- структурированные кабельные системы (СКС);
- прокладка оптического кабеля связи, в том числе внутризоновых электрических и волоконно-оптических линий;
- бестраншейная прокладка кабелей связи с помощью установок ГНБ;
- все необходимые строительно-монтажные работы (в т.ч. строительство и ремонт телефонной канализации с выполнением земляных работ).

Быстрое и высококачественное соединение оптических волокон достигается путём применения автоматического сварочного аппарата Fujikura, прекрасно зарекомендовавшего себя при многолетней эксплуатации в российских условиях, что обуславливает идеальный монтаж магистральных линий связи и оптических сетей кабельного телевидения.

Все работы выполняются техническими специалистами, прошедшими обучение и сертифицированными в ведущих специализированных отечественных учебных центрах.

Компания имеет аттестованную лабораторию, осуществляющую регламентируемые электрические испытания.

www.darvei.ru

ГОРИЗОНТАЛЬНО-НАПРАВЛЕННОЕ БУРЕНИЕ

Компания предоставляет ряд услуг с использованием **машины горизонтально-направленного бурения МНБ-50**, что позволяет:

- произвести управляемый по траектории и полностью контролируемый в плане и профиле прокол;
- заменить старые изношенные трубы (чугун, керамика, сталь, асбест, ПНД) газопровода, водопровода, канализации на новые, сохранив или увеличив их диаметр без производства раскопок;
- проложить в старом изношенном коллекторе новый трубопровод, используя машину МНБ-50 в качестве натяжного устройства с тяговым усилием до 50 тонн;
- заменить или проложить новые канализационные выпуски из зданий в технологические колодцы.

ООО «ДАРВЕЙ» – ВАШ НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР

ПРОЕКТ «МОБИЛЬНЫЙ ДОСМОТРОВЫЙ КОМПЛЕКС»

Компания выполняет эксклюзивные в России заказы на проектирование, монтаж, комплектацию индивидуальных мобильных досмотровых комплексов.

Назначение: выявление и предотвращение проникновения на объекты водного транспорта (речные суда, речные вокзалы и пристани) террористов-смертников, а также людей, вооружённых холодным и огнестрельным оружием или с взрывоопасными предметами и радиоактивными материалами.

Мобильный Досмотровый Комплекс возможно укомплектовать **Мобильным комплексом дистанционного радиационного контроля «Малахит-РК»**, предназначенным для проведения оперативного радиационного обследования точечных, протяжённых и площадных объектов, осуществления поиска радиоактивных веществ и делящихся материалов (опция), определения их местоположения, проведения мониторинга территорий с различной подстилающей поверхностью, составления карт радиационной обстановки местности с двухмерным графическим представлением полученной информации, а также указанием координат обнаруженных источников и их параметров.

www.darvei.ru

ООО «ДарВей» имеет все необходимые допуски, свидетельства и лицензии для выполнения работ:

- проектное подразделение допущено к подготовке проектной документации объектов капитального строительства **(Свидетельство № П-01-0191-7723733034-2010 СРО НП «МОПО «ОборонСтрой Проект» от 21.07.2010 г.)**;
- ООО «ДарВей» допущено к выполнению 12 (двенадцати) видов работ **(свидетельство № С.055.77.2168.08.2010 СРО НП «Объединение инженеров строителей» от 03.08.2010 г.)**, оказывающим влияние на безопасность объектов капитального строительства;
- электроизмерительная лаборатория ООО «ДарВей» **(свидетельство о регистрации электролаборатории № 3709 Московского управления федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 15.02.2010 г.)** выполняет пуско-наладочные работы, более 20 видов профилактических испытаний и измерений электрооборудования и электроустановок напряжением до 10 кВ.
- в целях подтверждения квалификации персонала, технологической оснащенности и организационной готовности организации к выполнению работ и услуг в сфере электроэнергетики, ООО «ДарВей» получило в региональной общественной организации «Товарищество электротехников» **аттестат компетентности (регистрационный № 000958-Э от 19.01.2010 г.)**, перечень оказываемых услуг и составляющих их работы в сфере энергетики содержит 38 (тридцать восемь) позиций.
- **лицензия МЧС** на проведение работы по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений;
- **лицензия ФСБ** на допуск для проведения работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

109029, г. Москва, ул. Нижегородская, д. 32, корп. 16, офис 307 тел./факс: **8 (495) 783 0627** e-mail: **darvey@mail.ru**

«СВЯЗЬ-2012»: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Отрасль «Связь» очень многогранна и имеет стратегически важное значение практически для всех сфер деятельности человека, развития бизнеса и общества в целом.

Редакция журнала ТОЧКА ОПОРЫ обратилась к руководителям компаний ЗАО «Московский телепорт» (Inmarsat-MT) и Группы компаний «M2M телематика» с предложением дать блиц-ответы на вопросы, касающиеся развития рынка связи в их сегменте услуг.

Олег Петрович ОЖОГИН, директор департамента развития бизнеса ЗАО «Московский телепорт» (Inmarsat-MT)

– Какие меры следует предпринять в первую очередь для более успешного развития рынка связи в масштабах страны? Региона или города? Вашей компании?

– По нашему мнению, для ЗАО «Московский телепорт» (Inmarsat-MT), как компании-оператора, специализирующегося на услугах спутниковой связи, существуют две проблемы, которые сдерживают развитие этого рынка, как для нашей компании, так и для других операторов, работающих в этом сегменте рынка:

Первое – это дефицит спутниковой ёмкости, обеспечивающей покрытие территории России. В следующем году мы ожидаем появление новых современных спутников связи, которые позволят восполнить этот дефицит. Наличие ресурса приведёт к усилению конкуренции среди операторов, предлагающих данные услуги, что, в конечном счёте, должно сказаться на стоимости услуг для конечных заказчиков и увеличению объёма рынка.

И второе – это усложнённая процедура регистрации станций типа VSAT. За последние несколько лет регулирующими органами России были введены определённые изменения данных процедур, однако, они всё ещё достаточно длительны и затратны.

Применение бесплатного уведомительного принципа регистрации для станций типа VSAT Ку и перспективного Ка диапазона позволит сделать услуги спутниковой связи более доступными для пользователей.

ЗАО «Московский телепорт», вошедшее в группу компаний Инмарсат с 1 января этого года, планирует развивать предоставление услуг и решений мобильной спутниковой связи на территории России. Мы рассчитываем, что эти современные услуги позволят увеличить объём рынка спутниковой связи и рынка связи России в целом.

Алексей Анатольевич СМЯТСКИХ, исполнительный директор Группы компаний «M2M телематика»

– В чём ваша компания испытывает наиболее острую потребность? В каких направлениях бизнеса вам особенно нужна поддержка партнёров?

– «Группа компаний «M2M телематика», как ведущий системный интегратор рынка транспортной телематики, предоставляет свои услуги на стыке современных технологий, используя в работе, в том числе, и технологии мобильных коммуникаций. В этой сфере мы сталкиваемся с проблемой недостаточно развитой инфраструктуры по передаче пакетных данных (имею в виду сектор M2M-услуг), в частности, с отсутствием полноценного покрытия территории РФ сетями 2G, так и сетями нового поколения – 3G и 4G. Мы наблюдаем, что темпы развития сетей отстают от требований заказчиков. Есть сложности с передачей пакетных данных посредством канала GPRS, в некоторых случаях он просто отсутствует. Как результат, страдает конечный потребитель. География перемещения транспортных средств, оснащённых навигационно-связным оборудованием, достаточно широка. Бывает, что наши клиенты не имеют возможности получить услуги, связанные с мониторингом транспорта в режиме реального времени, в полном объёме. Поэтому для нас, как ведущего инновационного бренда, наличие развернутой инфраструктуры в секторе M2M крайне важно.

Уже сейчас сделаны первые шаги в реализации масштабных проектов федерального и регионального уровня, например, ИТС Москвы; проектов в интересах Транснефти, МЧС, ФСИН, Государственной Фельдъегерской Службы, Федеральной таможенной службы, чьи транспортные средства перемещаются по всей территории РФ.

На мой взгляд, необходимо в очень сжатые сроки развивать именно техническую составляющую M2M-услуг. В противном случае, есть риск затормозить развитие проектов федерального значения, что, в итоге, может особенно негативно сказаться на модернизации транспортного комплекса РФ, как одного из стратегически важных направлений экономического развития нашей страны.

Уважаемые пользователи спутниковой связи и интернета и все, кто интересуется данными услугами!

Вы бесконечно устали ждать соединения?
Вам позарез нужна высокоскоростная связь?
Вы жаждите использовать спутниковую связь на выгодных для Вас условиях?
Вас интересует только качественное обслуживание?

Компания ООО «МОСКОМСАТ» готова предоставить Вам широкий спектр услуг спутникового интернета и телефонии, в том числе по подключению и обслуживанию.

Всю подробную информацию Вы можете найти на нашем сайте **www.moscomsat.ru** или узнать по телефону **8 (495) 979 3344**.

Обращайтесь, мы с удовольствием ответим на все Ваши вопросы!

Москомсат

СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ ИНТЕРНЕТ
ОПЕРАТОРЫ СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ
УСЛУГИ СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ
СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ ИРИДИУМ

www.moscomsat.ru

ARTechnology
intellectual systems

МЫ ДЕЛАЕМ ТЕХНОЛОГИИ БЛИЖЕ

Компания ООО «АРТекнолоджи» с 2006 года успешно занимается инсталляцией систем безопасности, систем телевидения, создаёт мультисервисные сети.

- Системы охранного видеонаблюдения
- Системы пожарной сигнализации
- Системы охранно-тревожной, периметральной сигнализации
- Системы коллективного и индивидуального приёма телевидения
- Системы IP телевидения
- Системы корпоративного интерактивного телевидения (Бизнес-ТВ) Системы видеоконференций в стандарте MPEG-4 с защитой видеоданных при дальней пересылке
- Системы гостиничного телевидения
- Комплексные решения для корпоративных конференц-залов
- Создание многофункциональных корпоративных систем телевидения
- Экспертные, исследовательские работы по системам коллективного приёма телевидения, слаботочным системам
- Поставка и обслуживание телекоммуникационного оборудования
- Обслуживание слаботочных систем.

ООО «АРТекнолоджи» – это слаженная команда специалистов-профессионалов, с большим теоретическим и практическим опытом, готовая применить свои знания и гарантировать качество выполняемых работ на высоком уровне.

109029, г. Москва, Сибирский проезд, д. 2, стр. 10
(Территория завода «НЕФТЕКИП»)
тел.: **8 (495) 790 7018**
www.vip-tv.ru

«РусСтройИнжиниринг»: РАБОТАТЬ ТОЛЬКО НА УСПЕХ

Руслан Владимирович КУРБАТОВ, генеральный директор ООО «РусСтройИнжиниринг»

Всего чуть больше года назад компания «РусСтройИнжиниринг» была официально зарегистрирована и объявила о своей готовности предоставить широкий набор услуг по оснащению объектов информационно-телекоммуникационными системами, системами связи, электроснабжения и безопасности. А уже сегодня, реализует грандиозные проекты, выполняет ответственные госзаказы. Всё благодаря тому, что ни руководство компании, ни её сотрудники не боятся браться за решение задач любой сложности.

Молодость – не порок, а стимулятор успеха

Застать Руслана Владимировича Курбатова – генерального директора ООО «РусСтройИнжиниринг» – в его рабочем кабинете, а, главное, удержать его там более чем на 15 минут – дело не из лёгких. Просто сидя на одном месте, успеха не добьёшься, серьёзных дел не сделаешь, а значит, и компанию на новый, более высокий, уровень не выведешь. Поэтому и не сидится молодому гендиректору на месте. Кстати, в данном случае молодость – не порок, а стимулирующий фактор: приходится на деле доказывать, что молодые амбиции, основанные на уверенности в своих знаниях и возможностях, успешно компенсируют отсутствие богатого жизненного опыта и помогают браться за самые сложные, самые интересные проекты, ни на минуту не задумываясь, что не справишься. И сотрудников к себе в компанию Руслан Владимирович подбирает, ориентируясь, прежде всего, на их профессионализм, деловые качества, желание постоянно совершенствоваться. Но если к этим качествам прилагаются ещё и большой трудовой стаж, а также богатый жизненный опыт, то такой сотрудник может занять в компании очень ответственную должность.

– У нас в компании работают не только молодые специалисты, но и уже достаточно опытные. Именно они чаще всего становятся руководителями проектов. Если проектировщики, предлагая то или иное решение задачи, обязаны показать все его плюсы и минусы, то задача руководителя проекта – выбрать оптимальное решение, в котором объединены инновации, традиции и всё то, что гарантирует максимально успешный результат. А вообще, основой успешной деятельности нашей компании являются комплексное решение любых поставленных перед нами задач, грамотное инженерное сопровождение проектов, наличие собственной инфраструктуры, тщательный учёт и стремление минимизировать расходы заказчика.

Аэродром Внуково, как трамплин к успеху

– Начинали мы в 2010 году с предоставления услуг по оснащению объектов электроснабжением, что включало в себя полный цикл работ от проектирования до ввода электросети в эксплуатацию, – начал свой рассказ о, скажем прямо, не такой уж и длинной биографии «РусСтройИнжиниринг» Руслан Владимирович. – На сегодняшний день наша компания выполняет полный спектр общих инженерных услуг. Это и слаботочные системы, и вентиляция, и хладоснабжение, и водоснабжение, и системы связи. Мы сами проектируем, занимаемся монтажом, пусконаладкой, эксплуатацией систем цифровой связи и передачи данных, телевидения, структурированных кабельных и локально-вычислительных сетей, систем звукоусиления, радиотрансляции, оповещения, технических средств охраны и безопасности, систем электроснабжения, диспетчеризацией инженерных систем.

Говоря это, Р.Курбатов явно скромничает. Ведь первым же крупным объектом, на котором пришлось поработать специалистам «РусСтройИнжиниринг», стала инфраструктура аэродрома Внуково и объекты Управления делами Президента Российской Федерации. Компания там провела глубокую реконструкцию и развитие систем энергосбережения ангарного комплекса, строительство системы тревожной сигнализации и охранного телевидения, работы по обеспечению периметрального освещения территории, ремонт и модернизацию систем теплоснабжения и вентиляции, диспетчеризацию управления всех инженерных систем ангарного комплекса.

После сдачи этого объекта появились другие масштабные проекты государственных предприятий и предприятий с госучастием. За компанией закрепилась репутация надёжного партнёра в сфере предоставления услуг по реализации проектов инжиниринговых систем. Особенно ценится, что специалисты компании отлично проявляют себя на любом этапе работ, начиная с разработки проекта коммуникационных и телекоммуникационных систем и заканчивая введением его в строй в оптимально короткий срок при стопроцентной гарантии качества.

Высочайшее качество выполненных «РусСтройИнжиниринг» работ достигается многоуровневым контролем и долгосрочным сотрудничеством с надёжными поставщиками оборудования. Все системы подвергаются жёсткому тестированию и тонкой отладке, в соответствии с требованиями любой сложности. И после того, как объект сдан, специалисты компании, по желанию клиента, берут на себя техническое обслуживание оборудования и сети. Наличие всех необходимых лицензий и сертификатов позволяют сотрудникам «РусСтройИнжиниринг» заниматься как проектированием, так и монтажом, а также эксплуатацией всех видов связи, в том числе спецсвязи, правительственной связи и телекоммуникаций.

– У нас большой проектный отдел, который принимал активное участие при разработке проекта диспетчеризации Россий-ских железных дорог. Также нашими специалистами были разработаны первые в России шлагбаумы на платных автомагистралях, – продолжает свой рассказ о компании Руслан Владимирович. – Занимаемся мы и разработкой программного обеспечения автоматизированных систем коммерческого и диспетчерского учёта энергообеспечения. Это именно то, на чём завязана диспетчеризация всех слаботочных и инженерных систем.

Наш девиз – оптимальность и высокое качество

– На остальные ваши вопросы ответит мой заместитель – Андрей Геннадиевич Мозжеров, а у меня, простите, срочное дело, – сказал Руслан Владимирович и вышел из кабинета вместе с зашедшим за ним сотрудником.

Воспользовавшись отсутствием главы компании, мы решили задать Андрею Геннадиевичу, находившемуся с самого начала вместе с нами в кабинете, несколько провокационный вопрос:

– Вы за все проекты по своему профилю берётесь или от каких-то отказываетесь? Скажем, если заказчик захотел что-то такое, что вам не под силу.

– Такого пока не было и, думаю, вряд ли будет, – подумав пару секунд, ответил А.Мозжеров. – У нас много партнёров, к которым можно обратиться в тех случаях, когда самим просто физически не под силу поднять какой-то фронт работ. В таких случаях мы привлекаем специалистов из этих компаний, но контролируем качество выполнения работы, сроки и прочее. За всё это отвечает руководитель проекта – сотрудник нашей компании.

– Хорошо. Скажем, к вам пришел заказчик, который хочет запустить свой собственный канал спутникового или цифрового телевидения. У него есть только здание, неподключённое ни к каким коммуникациям, и разрешение на запуск такого канала. С чего вы начнёте работу? – задаём мы следующий вопрос Андрею Геннадиевичу.

– Наша компания выполняет весь спектр работ. Чтобы обеспечить это здание электроэнергией, в первую очередь, мы от своего имени заключим договоры с энергетическими компаниями. Имеем большой опыт работы со сбытовыми и предприятиями-поставщиками энергоресурсов такими как Мосэнерго, и с Ростехнадзор, есть неплохой опыт работы с этими организациями, так что на этом этапе проблем не будет. Затем мы произведём проектные, монтажные, пусконаладочные работы и обеспечим данный объект всеми необходимыми инженерными коммуникациями. После этого проектируем и монтируем непосредственно системы телекоммуникации, исходя из конкретных потребностей заказчика. На рынке сейчас имеется масса всевозможных решений, как отечественного, так и зарубежного производства. У нас в компании работают молодые проектировщики, которые активно обучаются, постоянно поднимают уровень своей квалификации, в курсе всех новинок рынка телекоммуникаций. Они помогут заказчику подобрать оборудование, не переплатив за него и не тратясь на что-то лишнее, но и не упуская необходимого. Мы всегда предлагаем оптимальное решение любой задачи, которое затем полностью воплощаем в жизнь. И вообще, оптимальность – это кредо гендиректора нашей компании, которое постепенно стало нашим девизом. Руслан Владимирович любит решать сложные задачи, и такой проект его очень заинтересовал бы. А мы стараемся не подводить нашего руководителя, поддерживать его деловую репутацию и репутацию нашей компании на высоте. Так что если к нам придёт заказчик с таким интересным проектом, то, поверьте, всё будет сделано на самом высоком уровне, в оптимально короткие сроки и при оптимально низких финансовых затратах.

Своих не бросаем

– Да, любой заказчик обрадуется, получив готовый объект со всеми необходимыми коммуникациями, электроснабжением, оборудованием в оптимально короткий срок и при минимальных капиталовложениях. И все хотят, чтобы после сдачи объекта всё работало, как единый, хорошо отлаженный механизм и не требовало особых затрат. Как вы помогаете своим заказчикам решить последнюю задачу? – опять спрашиваем мы.

– Тем, что ведём объекты и дальше, после сдачи. Почему, вы думаете, за год у нашей компании штат сотрудников вырос с 15 человек до 100? Потому что владельцы тех объектов, которые мы сдаём, не хотят после передавать их для обслуживания в другие руки. Ведь мы лучше других знаем саму систему, её особенности, какие технические новшества были применены и т.д. Например, мы проделали большую работу на объектах инфраструктуры аэродрома Внуково по обеспечению охранной сигнализации, охранного теле-, видеонаблюдения, ещё по нескольким системам. Там были применены инновационные технологии и материалы, которые, это сто процентов, на рынке кроме нас никто не применяет и не использует. Понятно, что, отдавая техническое обслуживание этого дорогостоящего оборудования на откуп кому-то другому, мы заранее обрекаем нашего клиента на убытки. Что в корне противоречит нашим принципам. Поэтому выгодно это или нет, но мы лучше ещё увеличим штат сотрудников нашей компании, но данный объект будем обслуживать сами и нести полную ответственность за его техническое состояние. И, поверьте, для наших клиентов это выгодно со всех сторон, в том числе и с финансовой.

Проект мечты

Последний вопрос мы задали вернувшемуся в свой кабинет гендиректору «РусСтройИнжиниринг».

– Скажите, Руслан Владимирович, лично вы о каком проекте мечтаете?

– Наверное, нет такой области в телекоммуникации, в которой мы не были бы представлены, где бы уже не поработали. Сейчас нам очень хотелось бы заняться автоматизированной системой оперативного диспетчерского управления (АСОДУ) транспортных артерий России, которая увязывала бы в себе автомагистрали, железнодорожные магистрали, мониторинг автомобильных дорог. Наш проектный отдел принимал активное участие при разработке системы диспетчеризации Российских железных дорог. Теперь нам было бы интересно поработать не только по привычному для нас профилю, но и заняться ещё новыми компьютерными технологиями, автоматическими комплексами, принимающими решение без участия человека. АСОДУ транспортных магистралей – это именно такой проект, проект будущего. Нам он по плечу, так почему бы над ним не поработать!

Беседовала Лилия Золотарёва

ООО «РусСтройИнжиниринг»
121170, г. Москва,
Кутузовский проспект, д. 36,
стр. 23, офис 202
тел.: 8 (495) 646 1518,
8 (499) 753 0965
e-mail: info@rus-si.ru
www.русстройинжиниринг.рф

СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТЕЙ СВЯЗИ «ПОД КЛЮЧ»

Сейчас уже невозможно себе представить нашу жизнь без мобильных телефонов, интернета (проводного и беспроводного), спутникового телевидения, высококачественной цифровой телефонной связи, современных средств навигации и многого другого. Чтобы всё это хорошо и бесперебойно функционировало необходимо квалифицированное строительство и эксплуатация сетей связи. О работе ООО «Экспател», строительной и сервисной компании, рассказали корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ коммерческий директор Дмитрий Алексеевич ПРИВАЛОВ и его заместитель Сергей Александрович ФРОЛОВ.

– С чего началась история компании «Экспател»?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

Дмитрий Алексеевич ПРИВАЛОВ, коммерческий директор ООО «Экспател»

– Нашей организации почти 3 года, она была создана в 2009 году. Основной задачей на тот момент было строительство сети WiMAX. Для решения данной задачи была создана компания «Экспател», куда были набраны квалифицированные специалисты, способные выполнять самые трудные задачи и достигать амбициозные цели.

Основными функциями компании стало строительство сети, её экспансия в новые регионы и обеспечение бесперебойной эксплуатации сети WiMAX.

– Расскажите про основные направления деятельности компании, какие из них приоритетные?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– Приоритетным направлением является строительство и эксплуатация сетей связи, включая весь комплекс работ: оформление проектной документации, разработку системных проектов, планирование топологии сети, планирование сети радиодоступа, поиск мест размещения и оформление документов на аренду мест под объекты связи, строительство сети радиодоступа и инфраструктуры базовых станций, технологий GSM/3G/WiMAX/LTE, строительство транспортной сети.

Кроме того наша компания оказывает полный спектр телекоммуникационных услуг:

– высококачественная цифровая телефонная связь;

– высокоскоростной доступ в сеть Интернет;

– объединение удалённых офисов в единую корпоративную сеть;

– организация сетей Wi-Fi;

– комплексные решения для аудио и видеоконференцсвязи;

– системы доступа и видеонаблюдения;

– системы улучшения сигнала GMS/WiMAX;

– системы спутникового и эфирного телевидения.

Выполнение всего комплекса работ «под ключ» очень удобно для заказчика. Наша компания имеет комплекс передвижных лабораторий, оснащённых современным сварочным и измерительным оборудованием, набором инструментов. Компа-

ния имеет все необходимые лицензии и сертификаты.

– Где расположены ваши представительства?

Сергей ФРОЛОВ:

Сергей Александрович ФРОЛОВ, заместитель директора ООО «Экспател»

– В настоящий момент у нас открыты обособленные подразделения в Сочи, Краснодаре, Ростове-на-Дону и сейчас открывается в Санкт-Петербурге. Головной офис компании находится в Москве. В этом году будут открыты ещё несколько обособленных подразделений, но конкретные регионы ещё называть рано.

– Какие интересные реализованные в 2011 году проекты вы можете обозначить?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– Окончание строительства сети mobile WiMAX Yota 4G. Ранее мы занимались строительством и эксплуатацией сети Yota 4G. Yota 4G – первая в России Mobile WiMAX сеть, обеспечивающая беспроводный и быстрый доступ в Интернет. Мы построили и эксплуатируем эту сеть в Москве, ближнем Подмосковье, Краснодаре и Сочи. В рамках этого проекта было построено свыше 2000 объектов связи, проложено более 3000 километров волоконно-оптических линий связи и установлены десятки радиорелейных линий связи.

Сергей ФРОЛОВ:

– В 2011 году продолжились работы по проектам, начатым ранее. Первоначально мы работали в интересах одной компании Yota. В 2011 году мы диверсифицировали нашу деятельность и получили подряд на строительство сети Мегафон. Этот проект развивается и направлен на расширение зоны покрытия сети и модернизацию объектов связи. В рамках данного проекта на территории Москвы и Московской области были улучшены качественные характеристики связи и введены новые сервисы за счёт строительства новых базовых станций, прокладки новых волоконно-оптических линий связи и замены аппаратуры связи. Кроме того мы продолжаем развитие проекта по оказанию услуг связи по ВОЛС.

– Расскажите о каком-то перспективном направлении, которое вы собираетесь развивать.

Сергей ФРОЛОВ:

– Тренд современного рынка телекоммуникаций: мобильность, богатый выбор контента и высокая скорость доступа к нему. Мы планируем всячески способствовать развитию сектора беспроводных телекоммуникаций. В том числе это относится к новому поколению беспроводной связи стандарта LTE. Если в предыдущие годы мы фокусировались на проектировании и строительстве беспроводных сетей, то в этом году мы планируем увеличить объём услуг, оказываемых вендорам и операторам связи.

Кроме этого, мы рассматриваем возможность развития направления по предоставлению value added services абонентам операторов связи. Это пока только задумка. Подробности я бы не хотел пока озвучивать.

– Какое оборудование вы используете при строительстве объектов связи – отечественное или зарубежное?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– Мы устанавливаем оборудование, предусмотренное техническим заданием заказчика на объект. Если говорить о нашей практике, то заказчики отдают предпочтение оборудованию ведущих зарубежных производителей.

– Какова география ваших работ?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– В принципе, мы работаем в любом регионе России. На сегодняшний день деятельность компании наиболее плотно охватывает несколько федеральных округов: Центральный, Южный, Уральский и Дальневосточный.

– Сколько времени, в среднем, уходит на реализацию одного проекта?

Сергей ФРОЛОВ:

– Если рассматривать создание сети связи как проект, то он не имеет окончания. Сеть постоянно расширяется, модернизируется или оптимизируется. Можно говорить о сроках выполнения какой-либо отдельно взятой работы, то есть подпроекта. Вот, например, некую базовую станцию в городе при условии отсутствия проблем можно запустить за несколько недель.

– Во многом успех работы компании определяется кадровым составом. Что вы можете сказать о своих специалистах?

Сергей ФРОЛОВ:

– Сотрудники компании (а их 250 человек) имеют профильное техническое образование, кроме того они прошли обучение в учебных центрах ведущих телекоммуникационных компаний (Cisco Systems, Inc; Samsung Electronics Co.; Huawei Technologies). И что тоже очень важно, они умеют работать в команде.

– Кто ваши заказчики и партнёры?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– В основном мы работаем с крупными заказчиками – Скартел, Мегафон. Планируем развивать работу с Ростелеком в области проектирования и планирования сетей связи. Кроме того у нас отлаженная логистика и прочные деловые отношения, установленные с вендорами оборудования и материалов для сетей связи. Это позволяет на выгодных условиях и в кратчайшие сроки организовать поставку оборудования и материалов.

Беседовала
Людмила Зарубинская

ООО «ЭКСПАТЕЛ»
125047, г. Москва,
ул. Искры, д. 31
тел.: 8 (495) 662 1712
e-mail: mail@expatel.ru
www.expatel.ru

БЕСПРОВОДНЫЕ РОУТЕРЫ TENNEX: НЕОГРАНИЧЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Более 6 лет назад на российский рынок связи уверенно вошла компания «Азимут», основным видом деятельности которой стали разработка и производство электронного оборудования под торговой маркой Tennex. Начав с относительно простых устройств, обеспечивающих автоматизированный доступ к спутниковому интернету, к настоящему моменту компания производит линейку оборудования, решающего задачу подключения квартиры, дома или малого офиса к интернету, прежде всего в местах с плохо развитой инфраструктурой каналов связи.

Ещё одним немаловажным видом деятельности компании является предоставление комплексных услуг по подключению к интернету конечных пользователей (прежде всего загородных домов), а также работа с OEM-проектами в области производства электроники.

Сегодня мы предлагаем линейку из трёх роутеров, устройств для подключения нескольких пользователей к интернету, – Netline Pro 150, 450 и 600, каждый из которых может с успехом работать как в столичной квартире, так и в заброшенной деревеньке. Чем же они отличаются от продуктов конкурентов?

Во-первых, производительностью. Это реально одни из самых скоростных роутеров в своих классах. Многим знакома ситуация, когда у кого-то из домашних на закачке стоят торренты, канал забивается, и все остальные пользователи, пытающиеся подключиться, довольствуются «тоненькой струйкой» интернета. Сложная маршрутизация пакетов от огромного количества соединений, установленных торрент-клиентами, загружает до предела процессор слабенького роутера, выданного провайдером в качестве бонуса за подключение, и не даёт возможности нормально работать.

В наших роутерах используются производительные процессоры, а в системе по умолчанию включён шейпинг трафика, который позволяет плавно работать интерактивным приложениям даже при высокой загрузке канала.

Во-вторых, поддержкой большого числа режимов работы Wi-Fi – можно организовать достаточно нестандартные схемы подключения. Интересная возможность – виртуальные точки доступа, на одном роутере их можно создать несколько разных, например, открытую гостевую с «ограниченным» интернетом и закрытую полноценную.

В-третьих, множество небольших, но приятных особенностей – скажем, нужно вам со смартфона напечатать документ на принтере, а компьютер занят. С роутером NetLine Pro всё проще – принтер можно подключить к нему, и он станет доступен в локальной сети.

Или можно подключить к USB-разъёму роутера внешний жёсткий диск и сделать фотографии и документы, доступными для любых устройств в локальной сети.

В-четвёртых... А вот тут самое интересное. Мы очень долго работали и продолжаем работать над тем, чтобы сделать возможным подключение роутера к любым беспроводным каналам связи. Такое подключение может служить как основным соединением, так и резервным каналом. Поддерживаются самые разные варианты – GSM 2G/3G, CDMA, LTE, WiMAX, Wi-Fi (как входящий). Отдельно можно выделить DVB – роутер имеет специальный интерфейс для настройки доступа к асимметричному спутниковому интернету, а подключение к большинству «спутниковых» провайдеров осуществляется автоматически.

Для каналов с высокой латентностью (спутниковые, GPRS/EDGE) весьма востребован встроенный ускоритель Globax, применение которого уменьшает время отклика на запрос и продолжительность загрузки контента, экономит трафик и «сглаживает» пропускную способность канала связи.

Можно ещё долго рассказывать о возможностях наших роутеров – лучше всё это увидеть на нашем сайте или вживую. И убедиться, что по совокупности поддерживаемых технологий и возможностей роутеры NetLine Pro являются уникальными продуктами, не имеющими аналогов.

tennex

АППАРАТНАЯ ЧАСТЬ

NetLine Pro 150 – младшая и недорогая модель. В ней используется чипсет Ralink RT3052, с производительным MIPS-процессором (384 МГц) и контроллером Wi-Fi 802.11n (2T2R, до 300 Мбит/с). Для подключения периферии предназначен внешний USB-разъём.

NetLine Pro 450 – интегрированная модель для тех пользователей, кому, прежде всего, интересен спутниковый интернет: в неё встроен DVB-S2 тюнер и скоростной 3G-модем. По остальным характеристикам эта модель идентична NetLine Pro 150.

NetLine Pro 600 – топовая модель, принципиально отличающаяся от двух других производительностью (используется ARM-процессор Marvell 88F6282/1200 МГц, до 1 ГБ оперативной памяти, Gigabit Ethernet-порты) и возможностями расширения (два разъёма miniPCI-E, USB-разъёмы, 2 порта SATA, разъём microSD).

ПРОГРАММНАЯ ЧАСТЬ

В основе программной части лежит Linux-ядро 2.6.39 (на январь 2012 г.), в качестве базовой системы для реализации сетевых возможностей используется популярный проект **OpenWRT**. Разработанные специально для Netline Pro модули и надстройки над базовой системой добавляют многие функциональные возможности, которые изначально отсутствуют в OpenWRT.

Для управления устройством используется web-интерфейс, представленный в двух вариантах: базовом и расширенном (для администраторов).

Отдельным достоинством OpenWRT является доступность исходных кодов, что позволяет проводить независимую верификацию кода и быть уверенным в отсутствии программных «закладок».

Функциональные возможности роутера можно расширить установкой дополнительных программных пакетов из множества уже доступных, а самостоятельное создание новых пакетов не представляет большой сложности для специалистов.

Компания «Азимут»
115093, г. Москва,
ул. Павловская, д. 6
тел.: 8 (495) 978 7071
www.tennex.net

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ!

Не секрет, что в России за последнее десятилетие спрос на услуги доступа в Интернет неумолимо растёт, и растёт этот спрос в регионах, в небольших городах, в дачных посёлках, в деревнях, там, где качество предоставляемых услуг «оставляет желать лучшего» или их вовсе нет. Казалось бы, вот он «непокорённый рынок». Но провайдеры, охватывая лишь крупные города, не спешат осваивать весь остальной региональный рынок интернет-услуг, организовывать сети скоростного доступа в интернет в отдалённых населённых пунктах. Всему виной низкая плотность абонентов и высокая стоимость сетевого оборудования, вследствие чего такого рода проект становится нерентабельным, а цена на услуги – непривлекательной для потребителя. Как развивающиеся региональные интернет-провайдеры, расширяющие свои сети, так и различного рода сетевые интеграторы, предлагающие IT-решения для бизнеса, нуждаются в функциональном, качественном и недорогом сетевом оборудовании – т.е., в первую очередь компании, в большинстве своем относящиеся к сегменту малого и среднего бизнеса.

Относительно недавно на российский рынок сетевого оборудования пришли несколько зарубежных производителей, продукция двух из которых выгодно выделяется на фоне остального оборудования: это **Ubiquiti Networks (США) и MikroTik (Латвия).**

Продукция Ubiquiti Networks, будучи популярной во всем мире, придя в Россию, буквально «взорвала» рынок беспроводных сетевых решений сегмента малого и среднего бизнеса. Быстрое распространение и высокую популярность продукции Ubiquiti Networks обеспечила невысокая стоимость беспроводных решений при обширной функциональности, удобном юзабилити и качестве устройств. С приходом Ubiquiti Networks в Россию огромный сегмент рынка сетевых беспроводных решений стал актуальным для малых инвестиций и экономически привлекательным. Появление беспроводных устройств Ubiquiti дало импульс к развитию малого предпринимательства в регионах нашей страны и минимизацию затрат на реализацию малых IT-проектов крупными компаниями-интеграторами.

MikroTik – торговая марка латвийской компании Mikrotikls Ltd, производящей компьютерное сетевое оборудование и ПО. Флагманским продуктом MikroTik можно считать операционную систему для обработки сетевого трафика и мониторинга сети, которая при очень скромной стоимости позволила «превращать» компьютер в хороший маршрутизатор. Конечно же данная ОС предназначена в первую очередь для управления аппаратной платформой MikroTik RouterBOARD, но латвийские разработчики предусмотрели и другие варианты ее использования, что сделало использование продукции MikroTik очень выгодным для организации малых и средних сетевых проектов.

Благодаря низкой стоимости, простоте установки и эффективности, сетевые и беспроводные решения Ubiquiti Networks и MikroTik имеют широкий спектр применения: от домашнего использования частными лицами, нужд компаний и государственных учреждений, до сложных сетевых задач маршрутизации провайдерского класса. Компания «Объединённые Технологии Связи» (ОТС), занимающаяся поставками сетевых программных и аппаратных решений для малого и среднего бизнеса, – одна из первых систематизировала и предложила российскому рынку удивительно недорогие, надёжные, простые и удобные в использовании беспроводные и сетевые решения Ubiquiti Networks и MikroTik для:

- решения проблемы последней мили,
- построения внешних, внутренних и корпоративных WiFi сетей,
- организации беспроводных каналов связи «точка-точка»,
- решения задач связи в системной интеграции,
- собственных нужд предприятий,
- задач абонентского доступа к беспроводной сети (удалённое подключение).

Официальный дистрибьютер Ubiquiti Networks и партнёр MikroTik в России – компания «Объединённые Технологии Связи» предлагает организациям и частным лицам полный перечень оборудования и широкий спектр сервис-услуг:

- техническая и информационная поддержка,
- транспортная логистика,
- гарантийные обязательства,
- индивидуальный подход к каждой задаче и помощь в выборе оптимального решения,
- лояльный подход при решении неоднозначных задач: возможность подбора оборудования через тестирование в реалиях сетевой задачи,
- работа на всей территории РФ и СНГ.

Нашими клиентами являются компании-интеграторы, крупные и средние провайдеры, государственные и муниципальные учреждения, коммерческие предприятия и частные лица. Удивительно низкая цена, надёжность и простота эксплуатации делают решения компании «Объединённые Технологии Связи» выгодными, привлекательными для бизнеса и доступными даже для частных лиц.

Ознакомиться с предложениями можно на сайтах компании: www.o-t-s.ru интернет-магазин и www.otsltd.ru сайт компании, решения для бизнеса.

А.В. Потапенко,
генеральный директор

Компания «Объединённые Технологии Связи»
117461, г. Москва,
ул. Херсонская, д. 7, к. 1
тел.: 8 (495) 589 7819, 796 2839
www.otsltd.ru
www.o-t-s.ru

Компания IPprom занимается системной интеграцией в области информационных технологий, является поставщиком IT-решений и телекоммуникационного оборудования с 1994 года и производителем всепогодных термошкафов с 2006 года.

Термошкафы предназначены для защиты телекоммуникационного и информационного оборудования от воздействия окружающей среды (при размещении оборудования на открытом воздухе).

Всепогодный термошкаф
Пыле- и влагозащищённый металлический или пластиковый контейнер с герметичной дверью на пенорезиновой прокладке и запорным замком. Внутри термошкаф утеплён самоклеющимся пенополиэтиленом толщиной 1 см с теплоотражающей алюминиевой плёнкой, снаружи защищён порошковым антикоррозийным покрытием. Внутри на задней стенке шкафа на болтах закреплена металлическая монтажная панель или 19-ти дюймовая монтажная стойка для размещения аппаратуры. Имеется система терморегулирования для поддержания благоприятных условий эксплуатации оборудования, размещаемого в шкафу. Температура срабатывания системы устанавливается на термостатах внутри шкафа в диапазоне от 0 до +60 °С. Для удалённого контроля состояния шкафа и температуры внутри него, в шкафу могут быть установлены контроллеры с датчиками температуры, открывания двери, дыма и т.д.

Преимущества: широкая линейка моделей и размеров, различные полезные опции для обеспечения связи с ними, их контроля и безопасности.

Сфера применения термошкафов: частный сектор, а также различные отрасли промышленности (телекоммуникации, транспорт, безопасность, энергетика и экология и др.)

Контроль всех производственных процессов, постоянное совершенствование производства позволяет IPprom с каждым годом увеличивать своё присутствие на рынке телекоммуникационного оборудования.

ООО «АйПиПром»
тел.: **8 (495) 660 5044**
e-mail: info@termoshkaf.ru
www.termoshkaf.ru

www.sviaz-expocomm.ru

ufi Approved Event

ТПП РФ

ЦВК «Экспоцентр», Россия, Москва

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ

14—17 мая 2012

24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И УСЛУГ СВЯЗИ

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

ЗАО «Экспоцентр»
123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14

EJK

Компания «И.Джей.Краузе энд Ассоусиэйтс, Инк.» (США)

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Министерства связи и массовых коммуникаций РФ

Министерства промышленности и торговли РФ

ОПЕРАТОР СПЕЦЭКСПОЗИЦИИ МИНКОМСВЯЗИ РФ:

ЕВРОЭКСПО
EUROEXPO

ACP CombiBilling T-soft

Компания Т-софт: на марше конвергентных услуг

Компания Т-софт была создана 1998 году специалистами, имеющими большой практический опыт в области информационных технологий и коммуникаций. Изначально основным направлением деятельности стала разработка и внедрение систем тарификации, биллинга и обслуживания клиентов.

Сегодня компания занимает лидирующие позиции по созданию конвергентных биллинговых систем операторского класса.

РЕШЕНИЯ Т-СОФТ МОГУТ БЫТЬ ПРИМЕНЕНЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЛЛИНГОВЫХ ЗАДАЧ СЛЕДУЮЩИХ ОСНОВНЫХ СЕРВИСОВ:

Телефония
Отработаны все процессы биллинга Традиционной и транзитной телефонии.

IP-сервисы
Поддержка IP-сервисов с точки зрения биллинговых процедур является, возможно, одной из самых приоритетных задач для современного оператора в связи с развитием мультисервисных сетей и тенденцией использования IP для транспорта любого вида информации. Решения Т-софт предлагают мощный и универсальный инструментарий для работы с Internet/E-mail, VoIP, IP TV, IP-контентом для любых сетей и технологий доступа – Cable, xDSL, FTTH, WiFi/WiMax и пр.

Интерконнект
В связи с последними законодательными изменениями, решение вопроса интерконнект-биллинга зачастую может иметь для оператора решающее значение при организации корректных финансовых взаиморасчётов с интерконнект-партнёрами. Решения Т-софт могут полностью автоматизировать этот процесс как с точки зрения биллинговых процедур, так и с точки зрения автоматизации работы с партнёрами.

Биллинг ТВ
Специальная версия ACP CombiBilling позволяет осуществлять биллинг для услуг цифрового спутникового и эфирного ТВ. Для обслуживания этих сервисов подразумевается глубокая интеграция с Системой условного доступа (СУД), «закрывающей» пакеты платных ТВ-каналов и предоставляемый ТВ-контент.

Контент-Биллинг
Задачи тарификации контента становятся всё более актуальными, поскольку практически для всех типов сервисов показатели ARPU уменьшаются для «чистого» сервиса/трафика и растут за счёт потребления абонентами специфического контента. Решения Т-софт дают механизм тарификации контента, а также обеспечивают решение задачи ведения взаиморасчётов с контент-провайдерами.

Конвергентные услуги
Платформы Т-софт изначально проектировались для решения задач конвергентного биллинга. Оптимальному решению подобных задач способствует универсальная система предбиллинга «T-soft Mediation Platform», которая производит огромный объём промежуточных операций и вычислений, разгружая и увеличивая основную биллинговую систему.

Pre- и Post-paid сценарии
Решения Т-софт предназначены не только для решения post-paid биллинговых задач. Наша платформа также предлагает весь необходимый инструментарий для решения pre-paid биллинговых задач, включая аутентификацию и авторизацию абонентов, управление соединением/сервисом в режиме реального времени и управление трафиком (например, LCR).

Компания Т-софт
125480, г. Москва, ул. Героев Панфиловцев, д. 20, корп. 1, стр. 4, офис 109А
тел.: **8 (495) 944 2403, 787 3977** e-mail: **tsoft@tsoft.ru**
www.tsoft.ru www.combibilling.ru

Компания Т-софт предлагает в качестве готовых решений универсальные стартовые «пакеты» лицензий **ACP CombiBilling (версия ПО 2.0). Кроме того Т-софт предлагает своим клиентам решения класса CRM, Service Desk, Mediation, Anti-Fraud и ряд др., а также выполняет уникальные заказные системы.**

Среди заказчиков компании ведущие операторы связи и интеграторы, крупные федеральные структуры, банки, корпорации.

БИЛЛИНГ НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВАШИМ ВРАГОМ

Системы учёта потребления услуг и управления сетью являются критически важными инфраструктурными компонентами любого оператора связи. Биллинговая система – это не только считалка, которая списывает с лицевых счетов абонентскую плату и «говорит» сетевому оборудованию, кому какие услуги должны быть доступны. В первую очередь, биллинг – это инструмент для повышения эффективности бизнеса. Специалистам компании «Орбита Телеком» удалось создать программный продукт, который является одновременно АСР (автоматизированной системой расчётов), то есть биллингом, и осуществляет мониторинг и управление сетью оператора.

Для небольших провайдеров (с количеством абонентов, физических лиц до 10000) на рынке всегда найдутся несколько известных продуктов, а также амбиции молодого системного администратора, который в рамках профессионального развития обязан написать свой биллинг.

Самописное решение может удовлетворить основные потребности компании, однако такие системы пишутся хаотично, без чёткого плана развития и в результате со временем обрастают набором «костылей» и «подпорок», а любая модификация и развитие системы приводит к большим сложностям. Также существенным риском является замкнутость системы непосредственно на её автора. Что касается наличия хоть какой-нибудь документации, то это большая редкость, и при исчезновении сотрудника, написавшего биллинг, система превращается в магический «чёрный ящик», на который все молятся и боятся сдувать с него пылинки.

Коробочные решения, предлагаемые на рынке, либо обладают слабым функционалом, либо перенасыщены ненужными в конкретной инсталляции функциями. Также профессиональные производители программ живут на разных планетах с пользователями, в результате, как и большинство узкоспециализированного софта, биллинговые системы получаются крайне неудобными в ежедневной эксплуатации. Неудобными до такой степени, что помимо биллинга провайдеры вынуждены параллельно вести работу в специально сформированных Excel файлах, внешних системах и т.п. Коробочные биллинги начального уровня позволяют вести только учёт абонентов, а мониторинг и управление сетью не входит в их возможности. В результате, с ростом абонентской базы помимо работы с биллингом, оператор связи вынужден параллельно проводить ещё много различных операций с сетью и делать это вручную, что приводит к неоправданному раздутию штата сетевых инженеров.

Решение Pyzzle.ISP является «антикоробочной», комплексной системой автоматизации операторов связи и покрывает все потребности, связанные с учётом абонентов, мониторингом и управлением сетью, учётом заявок на подключение и обслуживанием абонентов.

Наша система не зря названа Pyzzle, это отсылка к известным головоломкам, где из разрозненных кусочков-пазлов собирается целая картина.

Наш первый биллинг мы написали в самом начале 21-го века, и это было классическое самописное решение. Набив шишек и получив опыт, мы с нуля написали продукт, изначально рассчитанный на коммерческое внедрение у различных провайдеров, работающих преимущественно на рынке FTTB-ETTH (оптика до дома, Ethernet до квартиры). В основе системы лежит концепция множественного наследования, когда все объекты системы собираются и настраиваются из кусочков (как пазл), наделяющих объекты системы различными возможностями, при этом упор сделан на гибкости настроек результата.

В итоге наша система осуществляет классические функции биллинга: хранение базы абонентов, учёт потребления услуг, формирование первичных бухгалтерских документов (счета, акты, счета-фактуры, приходно-кассовые ордера), взаимодействует с сетевым оборудованием для управления доступом (сервера на базе Linux/*BSD, Microtik, Cisco, различные NAS по протоколу radius и т.п.). Но это только вершина айсберга. Помимо непосредственно биллинга, в систему входит полноценный мониторинг сети, спроектированный с учётом специфики работы операторов связи, модуль управления параметрами клиентскими портами коммутаторов (привязка MAC-IP, применение различных ACL, ограничение скорости), учёт заявок, интеграция с офисной АТС.

Причём все модули работают в рамках единой базы данных, и поэтому переход от абонента к истории его обращений в техподдержку, списку звонков или состоянию порта, в который он воткнут, осуществляется буквально в один клик.

Ещё одной важной частью любой автоматизации является уменьшение нагрузки на персонал, поэтому в нашей системе присутствует многофункциональный личный кабинет. Ведь чем больше действий абонент может сделать сам – тем меньше он будет обращаться в абонентские службы. А со стороны абонентской службы наша система позволяет решать большинство проблем, не перенаправляя задачи на сетевых администраторов.

Мы не продаём коробочное решение на диске с многотомной инструкцией. Каждое наше внедрение уникально. С каждым клиентом мы работаем очень плотно: разбираемся в нюансах его сети и услуг, и в результате получается индивидуально собранный продукт полностью удовлетворяющий потребности компании. Решение поставляется исключительно «под ключ», в рамках внедрения выбирается оптимальная архитектура и схема миграции.

После запуска системы мы продолжаем активно взаимодействовать с клиентом в рамках технической поддержки. Хотя правильней назвать это комплексным сопровождением, так как мы не только отвечаем на различные вопросы по функциям системы, но и оказываем консультации по разным аспектам работы оператора связи в целом, помогаем решить различные трудности, с которыми сталкиваются наши клиенты, а также по мере возникновения потребностей, мы развиваем систему под новые услуги, схемы работы сети, маркетинговые акции и т.п.

Предоставление доступа в Интернет – высококонкурентная отрасль бизнеса, и поэтому правильная, быстрая и гибкая система автоматизации одно из ключевых слагаемых успеха на этом рынке.

Иван Жильцов,
технический директор компании

ООО «Орбита Телеком»
125466, г. Москва,
ул. Соколово-Мещерская, д. 26
тел.: 8 (495) 721 8018
e-mail: pyzzle@pyzzle.ru
www.pyzzle.ru

ПТА
ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АВТОМАТИЗАЦИИ
ВЫСТАВКА
www.pta-expo.ru

IV Международная специализированная выставка
Передовые Технологии Автоматизации

ПТА-Сибирь 2012

11-13 апреля • Новосибирск

Ивент-Центр «Манхэттен», ул. Ленина 21/1 корпус 2

Организатор:
Электроника

Новосибирск:
Тел.: (383) 230-27-25
E-mail: nsk@pta-expo.ru

Москва:
Тел.: (495) 234-22-10
E-mail: info@pta-expo.ru

РЗА 2012

29-31 мая 2012
Москва, Выставочный павильон "Электрификация" №55, ВВЦ

Международная выставка и XXI конференция

РЕЛЕЙНАЯ ЗАЩИТА И АВТОМАТИКА ЭНЕРГОСИСТЕМ

Организаторы:
ОАО «СО ЕЭС»
ОАО «ФСК ЕЭС»
Электрификация

При поддержке:
МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВНИИР

WWW.RZA-EXPO.RU

CALL-ЦЕНТР – НОВЫЙ УРОВЕНЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Борис Борисович ГОРОДЕЦКИЙ, генеральный директор компании Infratel (Россия)

Организация собственного call–центра – вопрос актуальный для многих отраслей. Без преувеличения он даёт существенно больше для бизнеса, чем обычная АТС и позволяет расширить торговые и сервисные процессы компании. Обо всех преимуществах call–центра корреспонденту нашего журнала рассказал генеральный директор компании Infratel (Россия) Борис Борисович ГОРОДЕЦКИЙ.

– Российский рынок call-центров сейчас находится в стадии активного развития. В чём повышение эффективности работы компаний, внедряющих у себя call-центр?

– Сразу поясню, что различают два вида call-центров: для внутреннего пользования в компании (in-house) и call-центр как услуга. В настоящий момент интенсивное развитие получило первое направление – внутренние call-центры, так как аутсорсинг call-центра как услуги, серьёзно пострадал впоследствии кризиса. Конечно же, у аутсорсинговых call-центров тоже есть признаки роста, но не такие активные, как у тех, которые компании приобретают для своих нужд и развёртывают на своей территории.

Очевидно, что всё больше компаний начинают понимать и следовать простой истине – важно устанавливать прямой контакт с потребителем и поддерживать эту взаимосвязь, получая обратную реакцию. Основным инструментом и является call-центр, позволяющий одновременно образовывать одну точку доступа обращения всех клиентов, оценивать эффективность работы сотрудников и вкупе с другими информационными системами, такими как CRM, существенно повысить качество обслуживания клиента.

Наличие call-центра позволяет увидеть те пробелы, которые есть в текущем обслуживании компании, т.е. выявить количество принятых и потерянных звонков, проследить в какой момент звонок был прерван и по какой причине. Компании, не использующие call-центры, не в силах это увидеть, также у них нет возможности отслеживать статистику по сотрудникам и в подробностях узнавать, почему тот или иной работник не ответил на заданный вопрос. Вследствие этого одной из основных задач call-центров является сбор статистической информации, что позволяет показать, как эффективно работают сотрудники, где звонки теряются, нужно ли наращивать персонал или, наоборот, в каких-то отделах его можно сократить.

– Борис Борисович, компания Infratel (Россия) существует с 1999 года, расскажите об основном виде деятельности компании?

– Основной вид деятельности нашей компании – это разработка и внедрение систем систем обработки вызовов (call-центров, контакт-центров).

Сегодня основным нашим продуктом является INFRA Call Center – полностью программное решение, позволяющее организовывать географически-распределённые многофункциональные call-центры. В этом году INFRA Call Center претерпел несколько изменений и теперь предлагается в трёх разных вариантах, ориентированных на разные виды направлений деятельности компаний и их размер. Это INFRA Call Center Office, INFRA Call Center Professional и INFRA Call Center Enterprise. Названия продуктов говорят сами за себя, например, INFRA Call Center Office прежде всего ориентирован либо на небольшие компании или на компании, в которых нет ярко выраженного внутреннего колл-центра, например, на службы доставки или производственные фирмы. INFRA Call Center Enterprise идеально подходит для банков, коллекторских компаний, телемагазинов.

Отмечу, что в декабре 2012г. мы сделали свободным наш другой продукт INFRA CommSuite – программную IP-АТС со встроенной возможностью автоматической записи разговоров, ориентированный в основном на компании малого и среднего бизнеса. Её можно бесплатно загрузить с нашего сайта, ощутить все преимущества, а в дальнейшем, приобретя дополнительные лицензии, легко превратить в call-центр.

Из новинок – в январе этого года мы выпустили первый «облачный» продукт INFRA Cloud Receptionist, который будет представлен на Parallels Summit 2012 в Орландо, Флорида 14-16 февраля.

– С какими сегментами рынка вы работаете в большей степени? Назовите основных ваших партнёров?

– Это прежде всего банковский сектор, мы сотрудничаем с несколькими десятками финансовых учреждений, среди которых такие банки, как «УралСиб», «СДМ Банк» и другие. Также нашими клиентами являются компании, занятые в сфере автотранспортных, логистических услуг, например, «Автотрейдинг», «АвтоСтарт», «Новое Жёлтое Такси».

Что касается телевещания, из самых ярких – это телевизионная торговая сеть ТТС ТВ и «TV-club». Call-центр для телемагазина – это первый инструмент продажи, т.к. выход рекламы одновременно на семидесяти телеканалах влечёт за собой огромный поток звонков. При этом важно не только принять вызов, но обработать его и совершить продажу. Без call-центра это просто не реально. Он позволяет выявить эффективность телеканалов, отслеживая, сколько звонков поступило от рекламы на том или ином канале. Внедрение call-центра позволяет проводить на телевидении телеголосования для ток-шоу.

Среди наших клиентов есть и интернет-провайдеры, которые за счёт использования INFRA Call Center осуществляют техническую поддержку и непосредственные продажи. Также call-центр позволяет автоматически проводить массовые обзвоны клиентов в маркетинговых целях или попросту предоставлять информацию о задолженностях. И это только некоторые преимущества, которые несёт в себе call-центр.

Спецкор Юлия КРАВЧЕНКО

125493, г. Москва,
ул. Флотская, д. 5, корп. А
тел./факс: 8 (495) 788 0705
e-mail: info@Infratel.ru
www.Infratel.ru

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК НАВИГАЦИОННО-ТЕЛЕМАТИЧЕСКИХ УСЛУГ: ПЯТЬ ТРЕНДОВ

По прогнозам компании «ИКТ-Консалт», до 2020 года мировой рынок M2M-решений вырастет в 25 раз. Россия также следует мировому тренду развития M2M-сервисов для бизнеса и населения. Наиболее «горячие» направления на российском рынке сейчас – транспорт (сочетание мониторинга и контроля), ЖКХ, банкоматы и платёжные терминалы, мониторинг (ситуация на дорогах, метеоданные), безопасность. Классическим примером M2M-решений можно назвать системы мониторинга транспорта, которые позволяют оптимизировать бизнес-процессы и сократить расходы компании по использованию автопарка. В 6 раз ожидается увеличение объёма российского рынка навигационно-информационных систем для мониторинга транспорта к 2015 году.

Виталий Полторацкий, директор Службы развития продукции и услуг Группы компаний «M2M телематика»:
«Признание ГЛОНАСС на мировом рынке – это действительно тренд сезона. Фактом признания является производство ведущими производителями навигационного оборудования с двухсистемными чипами. Все производители ориентируются на производство таких чипов, поэтому можно будет говорить о назревании конкурентной борьбы между отечественными и зарубежными игроками рынка».

ТРЕНД РЫНОЧНЫЙ

По состоянию на конец 2011г. наибольшее количество подключённых M2M-устройств приходится на долю транспорта – порядка 50%. Но другие отрасли, согласно прогнозу Analysys Mason по мировому рынку, к 2020г. его потеснят. Наиболее быстрорастущими сегментами, вероятно, будут коммунальные услуги, здравоохранение и безопасность.

Распределение подключённых M2M устройств по отраслям – прогноз 2020

Источник: Analysys Mason, 2010

По мнению специалистов в ближайшие годы российский рынок телематических услуг будет развиваться в направлении расширения охвата потенциальных пользователей и обновления инфраструктуры. Кроме того, следует ожидать активного роста заказов на построение корпоративных экосистем, в том числе и телематических.

Алексей Смятских, исполнительный директор Группы компаний «M2M телематика»
«При внедрении систем заказчики всё чаще предъявляют требования по интеграции навигационной системы и существующих на предприятии систем управления, начиная с «1С:Предприятия» и заканчивая ERP-системами. Безусловно, заказчики ожидают от поставщиков комплексных решений, т.е. предоставление всего спектра услуг: по поставке, внедрению, интеграции и дальнейшему сервисному обслуживанию».

ТРЕНД ГОСУДАРСТВЕННЫЙ

Важнейшим трендом российского рынка транспортной телематики является значительное влияние государственного сектора. Драйвером роста являются проекты, связанные с российской глобальной навигационной системой ГЛОНАСС, активно развиваются совместные проекты федерального и регионального уровня:

- ЭРА ГЛОНАСС – станет драйвером роста с началом запуска в 2012-2013 гг. за счёт обязательного оснащения автомобилей бортовым навигационно-связным оборудованием, работающим на базе ГЛОНАСС;
- Социальный ГЛОНАСС – самый масштабный социальный проект современной России, рассчитанный на развертывание полной комплексной системы в течение не менее 10 лет;
- Интеллектуальные Транспортные Системы (ИТС) – комплекс, направленный на повышение качества транспортного обслуживания населения, незаменимый инструмент выполнения государственных функций и предоставления государственных услуг в сфере транспорта;
- Программа по энергосбережению в ЖКХ – оснащение M2M-модулями фискальных регистраторов, счётчиков воды и электроэнергии (в соответствии с Федеральным Законом РФ № 261 ФЗ).

ТРЕНД ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ

С технологической точки зрения, очевидно, что в ближайшее время будут распространяться всё более совершенные устройства, использующие услуги телематики. Уже сегодня понятно, что лидирующее поло-

Оценки ОАО «НИС»

жение на данном рынке услуг займут те компании, которые сведут большинство телематических услуг воедино и будут предоставлять их, используя одну и ту же среду передачи данных. Двигаясь по пути технического прогресса, производители будут минимизировать устройства, интегрировать несколько типов функциональности в одно устройство.

При этом, как ожидается, используемое оборудование станет дешевле и доступнее для конечного потребителя. Заказчик будет предъявлять повышенные требования к техническим характеристикам систем, возможностям всё более точного определения координат местоположения.

На рынке будут востребованы персональные трекеры – приборы размером с небольшой сотовый телефон с возможностью мониторинга передвижения людей. Данные приборы интересны как для родителей, беспокоящихся о детях, так и для руководителей, контролирующих своих сотрудников.

В 2012 году в связи с выборами новые технологии будут активно внедряться в избирательный процесс – оборудование может устанавливаться на переносные ящики и ряд автомобилей Избиркома, что позволяет наблюдать за их перемещением в режиме реального времени любому желающему через Интернет, ящики также дополнительно могут оборудоваться датчиками на их вскрытие.

ТРЕНД ОТРАСЛЕВОЙ

В 2010-2011 годах в России существенно выросло число отраслей, где целесообразно применение M2M технологий. Это, в частности, вызвано тем, что кризис заставил многие компании искать пути снижения издержек и повышения эффективности бизнеса за счёт внедрения инновационных технологий.

Виталий Полторацкий:
«Потребителю сейчас не нужны универсальные решения, потребителю нужно решать отраслевые задачи, которые перед ним стоят, если это, к примеру, мониторинг транспорта сельского хозяйства, то потребитель должен решать свои узкоотраслевые задачи».

Помимо сегмента мониторинга и управления транспортом перспективными направлениями, с точки зрения развития M2M сервисов, являются:
– удалённые измерения показателей датчиков. Здесь M2M-сервисы используются для контроля работы систем ТЭК и систем добычи/переработки/транспортировки сырья, например, для удалённого мониторинга давления в трубопроводах;
– в сфере ЖКХ телематические сервисы применяются для мониторинга систем энергообеспечения, например, для контроля давления и температур в системах отопления, могут использоваться в счётчиках расхода воды и электричества, для мониторинга работы лифтов, служб вывоза мусора. Уже сейчас в Москве создана пилотная зона, где около 150 тыс. квартир одного квартала оборудованы M2M-модулями для снятия показаний различных счётчиков;
– в области здравоохранения важен мониторинг машин скорой помощи, а также появился совершенно новый сегмент медицинского оборудования, где требуется удалённый беспроводной доступ. Технология встраиваемых модулей в медицине очень сложна в реализации, потому что пока не доказан ни отрицательный, ни положительный эффект GSM-излучения на здоровье человека. Поэтому пока беспроводные модули применяются не на теле человека, а в составе какого-то диагностического оборудования;

Финансовый сектор – банкоматы и автоматизированные платёжные системы, по мнению экспертов, в этом году прекратил свой рост.

Многочисленные проекты в различных регионах России показывают, что внедрение телематики в системы контроля и управления позволяет сократить операционные затраты компаний в среднем на 20-25% за счёт оптимизации затрат на персонал, энергоресурсы и комплектующие, снизить аварийность и повысить качество предоставляемых услуг. Такие проекты особо значимы в сфере ЖКХ, газо- и нефтедобычи, так как во многом снижают аварийность и повышают качество жизни людей в регионах.

ТРЕНД ИННОВАЦИОННЫЙ

В перспективе ожидается ускорение освоения самых современных способов дистанционного контроля и управления объектами, реализации «умного» и комфортного жилья, а также безопасных транспортных систем. Уже сейчас на улицах российских городов появляются «умные остановки», «умные светофоры», в перспективе «умными городами» будет управлять автоматизированная система, а не люди за экранами, как сейчас.

Всё больше и больше будут развиваться новые технологии в области передачи данных. Пока для большинства M2M-решений до сих предпочтительными остаются сети 2G, поскольку беспроводные модули для них значительно дешевле, надёжнее и энергоэффективнее, однако увеличение зоны покрытия 3G сетей будет способствовать их скорому проникновению на рынок.

Алексей Смятских:
«С одной стороны, мы наблюдаем растущие потребности заказчиков, что приводит к увеличению объёма передаваемых данных с каждого транспортного средства. Развитие сетей связи предоставляет нам такие возможности: развиваются 3G сети, растёт покрытие территории страны сотовыми операторами».

Следуя за мировым трендом в развитии «облачных технологий», одной из важных тенденций на рынке будет являться то, что все функции системы мониторинга транспорта будут предоставляться клиентам в качестве Web-сервиса. Эта тенденция отвечает требованиям как предприятий SMB, готовых к использованию онлайн-сервисов, так и запросам крупных организаций, традиционно предпочитающих развертывание корпоративной системы мониторинга транспорта и диспетчерских центров на базе своей ИТ-инфраструктуры.

Следует ожидать, что новый 2012 год будет годом активного роста рынка телематики. Наша компания, учитывая все тенденции отрасли, успешно использует существующие тренды для разработки и развития новых телематических решений и систем, востребованных потребителями.

Светлана Хадонова, директор по маркетингу Группы компаний «M2M телематика»
«По нашим оценкам, в 2015 году объём российского навигационного рынка превысит 100 млрд. руб. Продажи ГЛОНАСС-оборудования в «M2M телематики» только за последние два с половиной года выросли в 4 раза. Это свидетельствует о качественном развитии российского навигационного рынка по всем возможным направлениям. Рост спроса на технологии ГЛОНАСС – это тот скачок, который выведет M2M-услуги на совершенно иной уровень развития. В свою очередь, «M2M телематика» на правах технологического лидера, готова предложить клиентам новые высокотехнологичные продукты».

У ДЕНЕГ НЕТ ГРАНИЦ И ГРАЖДАНСТВА

Лишних денег не бывает. Но любой бизнесмен знает, что, не делая выгодных вложений, вряд ли будешь иметь реальный и стабильный доход. А если собственное дело уже прочно налажено и катится как по маслу? Тогда имеет смысл инвестировать часть имеющихся свободных средств в другое дело. Главное, чтобы проект был надёжным. Например, шведская компания Texas Onshore AB предлагает российским бизнесменам делать инвестиции в их проекты, которые обещают быть весьма прибыльными. Рассказать подробнее о компании, её деятельности, проектах мы попросили президента Texas Onshore AB Торда Лернешо (Thord Lernesjo) и члена совета директоров Бьёрна Вилльссона (Bjorn Willysson).

– Г-н Лернешо, расскажите, пожалуйста, в чём заключается бизнес-идея вашей компании и чем она может быть интересна российским бизнесменам?

Торд Лернешо, президент Texas Onshore AB

– Наша компания является владельцами нескольких продуктивных, уже эксплуатируемых нефтяных скважин. Активы компании находятся в США, в штатах Техас, Вайоминг и Луизиана. Все операции там проводятся филиалом Texas Onshore AB – Texas Onshore Inc.

Сейчас у нас имеется хорошая возможность увеличить прирост активов компании.

Бизнес-идея заключается в использовании новейших технологий при поиске и добыче нефти и газа. Аккумулируя все трудовые ресурсы нашей компании, мы ведём рентабельный, успешный бизнес, привлекая в него инвесторов со всего мира. Экспертами отмечается, что цены на нефть и газ за последние 10 лет находятся в положительной динамике. Прогнозы на ближайшее десятилетие также благоприятны. Это делает наш бизнес выгодным для вложений.

– Так компания всё-таки шведская или американская?

– Компания шведская. Её основателями являемся я и мой брат Ульф Лернешо. Мы пришли в этот бизнес с более чем 17-летним опытом работы в американской нефтяной и газовой промышленности. Сегодня мы представляем стабильно развивающуюся компанию, которая входит в число ведущих средних нефтяных и газовых компаний в Швеции.

Но так как сегодня большое число открываемых и разрабатываемых месторождений нефти и газа являются капиталоёмкими, мы являемся партнёрами многих других нефтяных компаний, с которыми делим нефтяные и газовые возможности. По этой же причине мы привлекаем инвесторов в наши проекты. На сегодняшний день у нашей компании более чем 1000 акционеров.

– Г-н Вилльссон, вы также представляете совет директоров компании, что бы вы сказали своим будущим инвесторам о ней?

Бьёрн Вилльссон, член совета директоров

– В нескольких словах о нашей компании рассказать сложно. Начал бы я с того, что мы публичная компания и поэтому подчиняемся всем требованиям, которые существуют для публичных компаний. Мы полностью открыты. Все наши отчёты, в том числе и финансовые, публикуются, как и информация обо всех наших проектах.

Наше положение на рынке и в отрасли является надёжным, особенно в свете того, что люди, которые сегодня составляют основу нашей компании, ранее занимали передовые позиции в других компаниях. Их опыт и навыки теперь крайне выгодны для нас, особенно, когда речь заходит о поиске новых прибыльных возможностей эксплуатации нефтяных скважин.

– Скажите, г-н Вилльссон, что значит «средняя» компания: по наличию активов, по численности акционеров, по количеству успешных проектов?

– По всем перечисленным вами критериям для Швеции мы – средняя компания, но считаемся ведущими среди таких же компаний, занимающихся нефтегазовыми проектами. А по меркам США мы – небольшая компания. И это является для нас стратегически перспективным, поскольку мы стремимся стать средними и по американским меркам.

– Г-н Лернешо, каких инвесторов вы хотите найти в России?

– Первое, что приходит на ум при ответе на этот вопрос: «Таких, у которых есть деньги». Конечно, это должны быть надёжные инвесторы, с хорошей репутацией. У нас нет ориентации на определённую целевую группу. Что касается профессиональной подготовки, знаний особенности нефтегазовой отрасли, то это не обязательно. У нас в компании достаточно специалистов с хорошей профессиональной подготовкой. В России мы ищем людей, которые готовы вложить свои средства в наши нефтяные проекты.

– Суть этих проектов только в разработке скважин и добыче нефти?

– Прежде чем начать добычу нефти, нам надо пробурить разведочную скважину. Для того, чтобы пробурить разведочную скважину, нам надо провести разведку, а перед этим, мы должны получить полную информацию о месторождении. Наша компания участвует во всех этапах, начиная от всех видов съёмки – геодезической, геологической и так далее, – затем мы делаем сейсморазведку в 3D и на основании этих материалов предоставляем нашим инвесторам всю информацию о месторождении. То есть инвесторы получают полную информацию о количестве пластов, запасах нефти в каждом пласте, знакомятся с результатами трёхмерной сейсморазведки и после этого, естественно, идёт разведка скважины и бурение.

– В каких из ваших проектов вы предлагаете принять участие российским инвесторам?

– Думаем, любым инвесторам было бы интереснее принять участие в тех проектах, которые находятся на стадии разведочного бурения, чем вкладывать деньги туда, где уже действуют эксплуатационные скважины. Чем раньше входишь в проект – тем выше доход. Поэтому мы сейчас предлагаем российским инвесторам принять участие в разработке трёх месторождений: Casino1, Old Town Bay и Sheldon.

По первой скважине, Casino1, уже есть все расчёты, по которым выходит, что прибыльность капиталовложений равна 1:14. То есть на каждый вложенный доллар приходиться 14 долларов прибыли. У нас уже есть подтверждение этих данных. По второму проекту, по одному пласту недостаточно точные данные, но даже по ним мы ожидаем прибыль на капиталовложения от 1:6 до 1:10. А

третье месторождение, которое мы считаем плохоньким, даст прибыль 1:2. И поэтому, когда мы разговариваем с нашими инвесторами, то рекомендуем делать вложения не в один, а сразу в несколько проектов, а ещё лучше, вкладывать инвестиции во все пробуриваемые скважины.

– Эти три проекта сейчас на стадии исследования?

– Нефтяная и газовая промышленность является очень конкурентоспособной. И она требует знаний, которые постоянно должны поддерживаться, если вы, как компания, хотите выжить в течение длительного периода времени. Работа по поиску нефти и газа предъявляет высокие требования к исследованию и оценкам, которые у нас производятся с использованием наилучших технологий. Компания использует сейсмический 3D- метод, который является более дорогим методом сбора данных о соответствующих перспективах, но также и обеспечивает более подробный и качественный сбор информации. По этим проектам у нас есть полная трёхмерная и четырёхмерная сейсмическая диаграмма, и мы, конечно, бурили там разведочные скважины. Но в США, в основном, принято полагаться на информацию сейсмической разведки. Когда речь идёт о первом месторождении, то там уже есть работающая скважина, потому что там нет смысла бурить разведочную скважину. Что касается первого месторождения, то там имеются три пласта, и мы пока разрабатываем один пласт, уже идёт добыча нефти. На двух других проектах добыча нефти начнётся уже на днях.

– Расскажите, как осуществляется процесс – от старта к получению прибыли?

– Наша бизнес-стратегия заключается в использовании современных технологий и добыче нефти и газа в США. Сначала мы проводим все необходимые исследования мест добычи нефти и газа. Когда все экспертные оценки высказаны, мы выбираем наиболее перспективные. Инвестор получает стабильный доход с выручки от добытого на инвестируемом объекте, в соответствии со своими вложениями. С момента, когда вносятся инвестиции, и до момента, когда пойдет товарная нефть, проходит примерно от 6 до 9 месяцев. Все наши инвесторы получают прибыль четыре раза в год. Кроме того, если проект успешен, то все вложенные инвестором средства вернутся к нему в течение первого года. А затем он будет получать прибыль из года в год. И открывая инвестиционные возможности для граждан России, мы надеемся, что сможем вместе выстроить долгосрочные деловые отношения на этом прибыльном рынке.

– И всё же это рискованные вложения…

– На сайте нашей компании прописаны все риски, с которыми могут столкнуться наши инвесторы. Любой человек, пожелавший им стать, может ознакомиться с этой информацией. Мы очень открыты и ничего не скрываем, в том числе и то, что эти инвестиции высокорисковые. Но в то же время, они очень перспективны и могут принести большую прибыль.

Если речь идёт о пластах неглубокого залегания, то у нас из 10-ти скважин где-то 6 или 7 оказываются продуктивными. И таким образом мы оцениваем коэффициент продуктивности по ним как 70%. Для пластов более глубокого залегания из 10 скважин продуктивными оказываются 5-6. То есть там коэффициент ожидаемой продуктивности, который можно просчитать арифметически при оценке рисков, окажется 50%-60%.

Мы заказываем геодезическую и геологическую съёмку и трёхмерную сейсмограмму независимой компании. Предоставленная ею информация является для нас основной. Делать разведочные скважины и бурение мы поручаем другому подрядчику. У нас нет вертикальной интегрированности, как у российских нефтяных компаний, которые все операции проводят своими силами. У нас всё делают отдельные подрядчики. Та компания, которая проводила для нас исследования, настолько хорошо работает, что по результатам её работы у нас всегда 100-процентное попадание.

– И всё же, зачем российским инвесторам вкладывать свои средства в американскую нефть, если у них есть возможность вложить их в российские проекты?

– Мы понимаем, что первая мысль, которая приходит в голову российским инвесторам, что вкладывать свои деньги лучше в развитие российской нефтегазовой отрасли. Но, с другой стороны, мы никого не тянем насильно в наши проекты. Мы просто открываем перед бизнесменами возможности диверсифицировать свои вложения, распределить свои инвестиции по разным проектам, в том числе и международным. В данном случае, если говорить о распределении рисков, то проекты в США не имеют политической подоплеки. Там очень прогрессивная и открытая бизнес-атмосфера. Нашим проектам там оказывают хорошую поддержку, поскольку американское правительство заинтересовано в реализации таких проектов, ведь с них можно получить хорошие налоги. Российским инвесторам это тоже пойдёт на пользу. И потом, существует ещё метафизическое понятие, что у денег нет границ, и, вкладывая их в такие отдалённые, в географическом плане, проекты, инвестор имеет возможность увеличить их прирост.

– Российские инвесторы смогут стать полноправными акционерами вашей компании, такими же, как граждане Швеции?

– Если есть деньги, то купить можно всё, в том числе и акции нашей компании, хотя мы их пока не продаём. Но у российских инвесторов всегда есть возможность выкупить какую-то часть пакета у одного или двух из 1000 акционеров нашей компании. Если найдутся желающие продать акции. Никаких препятствий к таким сделкам мы не чиним. Также мы планирует выход на IPO на Стокгольмской фондовой бирже First North в течение 2012 года. Возможно, что мы также начнём котировку наших акций на фондовой бирже, но это пока неточно. Российские бизнесмены также могут остаться нашими независимыми сторонними инвесторами, что не помешает им получать стабильную прибыль от своих вложений в наши проекты.

– Каков минимальный размер суммы, которую человек должен вложить в ваш проект, для того, чтобы стать таким инвестором?

– 100 тысяч рублей. Но если они захотят вложить миллион долларов, то мы не будем противиться этому. Опять же, если вкладывается большая сумма, то можно распределить её по проектам. Миллион рублей было бы предпочтительно распределить на 5 скважин.

– Получается, чем больше вкладываешь, тем меньше риска остаться ни с чем?

– Немножко добавлю в вашу формулу. Чем больше денег – тем больше скважин, чем больше скважин – тем меньше рисков. Наши технические знания обеспечивают конкурентное преимущество, значительно ограничивая риски. Есть потенциал 5-15 раз ROI (возврат инвестиций) в течение жизни каждого проекта. Являясь открытой компанией, как уже говорил г-н Вилльссон, мы постоянно публикуем все свои отчёты. Кроме того, мы организуем для наших инвесторов ознакомительные поездки. То есть они могут побывать на месторождениях, посмотреть, как работает техника, как идёт добыча. Наша компания для этих поездок готовит также развлекательные мероприятия: посещение спортивных состязаний, хорошего ресторана, для женщин – походы по магазинам.

– Г-н Лернешо, а вы не жалеете, что ваша компания перестала быть чисто семейным бизнесом?

– У нашей семьи осталось 35% акций компании. Следующий после нас акционер имеет всего 5%. Так что это пока наш семейный бизнес. У меня есть сын, ему 11 лет, и я делаю всё, чтобы он впоследствии также трудился в нашей компании. Кстати, моя жена – русская по происхождению, и наш сын говорит по-русски. Надеюсь, что когда он вырастет, то как раз займётся расширением границ нашего бизнеса и выходом на российский рынок.

Беседовала
Лилия Золотарёва

Texas Onshore AB
тел.: +46 40 36 2311
факс: +46 40 36 23 29
e-mail: info@tos-invest.com
www.tos-invest.com

SAPE 2012

Организаторы:

МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Электрификация

Генеральный спонсор:

ФСК ЕЭС

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЕ ТРУДА В ТЭК

10-12 апреля 2012

МОСКВА, ВП «ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ», ВВЦ

При поддержке: ИНВЭЛ

Партнёры:

www.sape-expo.ru

т. +7(499) 760-36-31 E-mail:contact@sape-expo.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

- Средства индивидуальной и коллективной защиты персонала предприятий ТЭК:
  - Специальная и защитная одежда;
  - Ткани и материалы для спецодежды;
  - Специальная обувь;
  - Средства защиты головы, лица, глаз, органов дыхания, слуха, рук, предохранительные пояса;
  - Штанги изолирующие, диэлектрические пластиковые лестницы, стремянки, вышки; и др.
- Технические средства обеспечения безопасности энергообъектов:
  - Средства поддержки и обслуживания систем безопасности;
  - Системы и средства обеспечения пожарной безопасности;
  - Системы экологической безопасности;
  - Системы охранной сигнализации и тревожного оповещения;
  - Интегрированные системы безопасности.
- Аварийно-спасательные средства:
  - Техника, технологии, оборудование для предотвращения аварий, катастроф и ликвидации их последствий;
  - Медикаменты и перевязочные материалы;
  - Оказание первой медицинской помощи и средства реабилитации.

НАКАНУНЕ ВЫСТАВКИ-ФОРУМА CSTB'2012

31 января, в преддверии проведения системообразующих для отрасли телевидения мероприятий, состоялась пресс-конференция «Роль Национальной Премии «Большая цифра» и Международной выставки-форума CSTB'2012 в развитии рынка многоканального цифрового ТВ. Позиция ведущих игроков отрасли в отношении современного состояния и перспектив платного телевидения».

Юрий ПРИПАЧКИН, Ассоциация кабельного телевидения России

Ирина НЕДУМОВА, МИДЭКСПО

Анатолий СМОРГОНСКИЙ, ВымпелКом/Билайн

Юлия ШАХМАНОВА, Триколор ТВ

Дмитрий БАГДАСАРЯН, ГК МТС, КОМСТАР-Регионы

Михаил ШЕХОВЦОВ, J`son & Partners Consulting

Модератором пресс-конференции выступил Юрий Припачкин, президент Ассоциации кабельного телевидения России. С докладами выступили Ирина Недумова, генеральный директор компании МИДЭКСПО – организатор выставки-форума CSTB'2012 и Национальной Премии «Большая цифра», Михаил Шеховцов, управляющий директор медийных проектов J`son & Partners Consulting, Юлия Шахманова, заместитель генерального директора компании «Триколор ТВ», Анатолий Сморгонский, директор по маркетингу Московского региона ОАО «Вымпелком», Дмитрий Багдасарян, заместитель генерального директора группы компаний МТС, ЗАО «КОМСТАР-Регионы».

Подчеркнув рост значимости выставки и форума CSTB и Национальной премии «Большая цифра», Ирина Недумова предоставила данные по предстоящим мероприятиям: более 450 экспонентов выставки, что на 10% больше, чем в прошлом году, площадь более 18 000 кв.м и свыше 25 000 посетителей из России, стран СНГ и зарубежья. Только в зрительском голосовании за лучший телеканал в рамках премии «Большая Цифра» в этом году приняли участие более 8000 человек. Все эти цифры в значительной степени превышают прошлогодние показатели.

Среди главных тенденций рынка Михаил Шеховцов обозначил значительный рост проникновения услуг платного ТВ, увеличение количества и качества неэфирных ТВ каналов и рост телесмотрения неэфирного ТВ в целом. Россия по приведённым данным – один из крупнейших рынков платного ТВ в мире. Абонентская база услуг платного кабельного и спутникового ТВ, включая многоканальный социальный пакет, достигла 45% проникновения в домохозяйства страны, к 2016г. этот показатель достигнет более 63% проникновения. Доля рынка цифрового ТВ вырастет в целом до 73%. Устойчивый рост рынков платного ТВ и широкополосного доступа создаст базу для активного распространения неэфирного ТВ и веб ТВ. Ставку на IPTV делает компания «Вымпелком», о чём заявил её представитель Анатолий Сморгонский. Компании по итогам 2011 года удалось фактически в шесть раз увеличить абонентскую базу сегмента платного телевидения.

Юлия Шахманова отметила некоторые тенденции в области тематического телевизионного котнента: исчезновение нерентабельных каналов за последние 3 года, что говорит о коммерциализации неэфирного ТВ; геотаргетинг и таргетинг по интересам как главный способ привлечения зрителя. Дмитрий Багдасарян заявил, что проблема продвижения канала или услуги оператора должна решаться путём объединения усилий обоих участников в целях популяризации и создания определённой моды на конкретный сервис или продукт. Дефицит качественного нишевого контента остаётся остро ощутимым, поэтому ключевое значение приобретает тематика каналов.

Среди обозримых в скором будущем перспектив Юрий Припачкин подчеркнул развитие персонализированного ТВ, прогнозируя «личное» ТВ для каждого зрителя к 2015г. за счёт удешевления технологического решения. Также выступил с прогнозом, что, несмотря на имеющиеся проблемы, отрасль развивается и в ближайшие годы рынок КТВ сохранит темпы роста на уровне 15-20%, а операторы продолжат инвестировать в развитие сетей.

Все участники пресс-конференции оценили консолидирующую роль Национальной премии «Большая Цифра» среди телекоммуникационного сообщества в целом, а также значение её площадки для заявления о громких победах. Круглый стол, который откроет 7 февраля деловую программу выставки и форума CSTB'2012, должен способствовать решению проблем альтернативных средств связи, таких как подземные и воздушные сети. Выставка и форум CSTB'2012 в целом будут направлены на обеспечение комфортного пользования услугами цифрового ТВ.

Пресс-центр компании МИДЭКСПО

9-я Международная промышленная выставка

13 – 15 марта 2012 года
Москва, ЭЦ «Сокольники»

GeoForm+

Объединяя опыт, помогаем найти решения

Геодезия
Картография
Геоинформационные системы

Технологии
и оборудование
для строительства тоннелей

Интеллектуальные
транспортные системы
и навигация

Современное управление
Situational Awareness
Геопортал и геоинтерфейс

Технологии и оборудование
для инженерной геологии
и геофизики

Получите электронный билет на www.geoexpo.ru

Организатор:
MVK
В составе группы компаний ITE
Тел.: +7 (495) 935 81 00
E-mail: zhukov@mvk.ru

Генеральный
экспертный партнер:
when it has to be right Leica Geosystems

Официальный спонсор:
ГСИ

Генеральный
информационный спонсор:
ГЕОПРОФИ

VIII международная выставка

Гео-Сибирь
2012

www.Geo-Siberia.ru

ГЕО-СИБИРЬ
GEO-SIBERIA

25-27 апреля

Новосибирск

Информационные партнеры:
Оборудование
ГЛОБУС
ТЕХНО
ТОЧКА ОПОРЫ

Разделы выставки:

Гео
СибНефтегаз
Горное дело Сибири

Место проведения
МВК «Новосибирск Экспоцентр»

Организатор
ITE
ITE Сибирская Ярмарка
Тел.: +7 (383) 363-63-00
kuruskanova@sibfair.ru

ВЫСТАВКА: ВОСПОМИНАНИЯ О БУДУЩЕМ

Редакция журнала ТОЧКА ОПОРЫ приглашает вас на семинары «Эффективность выставочного маркетинга», которые подготовлены для компаний малого и среднего бизнеса. За 2-3 часа в непринуждённой беседе вы получите исчерпывающую информацию по работе на выставках Москвы, ознакомитесь с современными технологиями маркетинга.

ВПЕРЁД, ТВОРЦЫ ИННОВАЦИЙ!

Непросто ныне создать нечто новое, ещё труднее – воплотить свою задумку в жизнь.

Редакция поможет авторам оригинальных продуктов, методов, технологий «найти себя» на страницах издания. Тем более, что подписчики могут публиковаться у нас бесплатно.

Авторы наиболее интересных и актуальных статей смогут получить дополнительную скидку на подготовку и печать рекламных материалов. Высокая эффективность публикаций обусловлена: 1) тематической специализацией каждого выпуска; 2) распространением издания на профильных выставках; 3) многократным использованием материалов в информационных каналах, точечными методами адресации, дублированием материалов в интернет **www.to-info.ru**

В 2012г. деловое издание примет участие почти в 100 крупнейших форумах в Москве, регионах РФ и зарубежных стран. Не упустите возможность заявить о себе.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА МЕРОПРИЯТИЙ

Редакция журнала ТОЧКА ОПОРЫ предлагает новый спектр услуг по информационной поддержке мероприятий (отраслевые конференции, круглые столы, презентации и т.п.). Осуществляется помощь в разработке анонса мероприятия и рассылке его по базам журнала для привлечения новых участников. На мероприятии присутствует журналист редакции. Осуществляется фото- и видеосъёмка, по согласованию с организаторами проводится интервью с участниками и гостями. По окончанию мероприятия редакция готовит репортаж с фото – материалами и после согласования с организаторами мероприятия публикует его на страницах выпуска журнала, подходящего по тематике.

Специальный отдел редакции также может оказать помощь в организации и проведении мероприятия «под ключ» (круглого стола, отраслевой конференции, обучения или презентации новой продукции или услуг). Особенно эта услуга может быть полезна компаниям, расположенным в удалении от места проведения мероприятия (например, мероприятие запланировано для аудитории в Москве, а сама компания расположена в регионе). Сотрудники редакции помогут подобрать удобное помещение с необходимым презентационным оборудованием, обеспечить питание участников, разработать и подготовить анонс мероприятия, программу, необходимые раздаточные материалы. Наличие опытных дизайнеров и типографии позволит существенно сэкономить средства. Оказать поддержку в привлечении новых клиентов и участников поможет наличие в редакции огромной и актуальной базы компаний по России и за её пределами.

Дополнительную информацию можно запросить по электронной почте 2312114@mail.ru или info@sbbarinov.ru, телефонам редакции 8 (495) 231 2014 и 8 (495) 231 2114. По телефону «горячей линии» 8 (903) 147 9230 на ваши вопросы ответит БАРИНОВ Сергей Борисович.

Специальная цена на редакционную подписку

Специальная цена на редакционную подписку (20 выпусков в год) для юридических лиц:
12 508 руб., в т.ч. НДС 18%.

Подпишитесь на журнал! Будьте в курсе дел всех Ваших партнёров, коллег, лидеров самых эффективных отраслей!

Направьте, пожалуйста, реквизиты Вашей компании на электронный адрес редакции: **2312114@mail.ru**,
а в теме письма просто укажите слово «подписка».

www.to-info.ru

ВЫСТАВКИ:

12.03 – 15.03.2012 **CPS / CINEMA PRODUCTION SERVICE'2012,** 9-я международная специализированная выставка услуг для кино- и телепроизводства. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ВО «РОСИНЭКС». www.rosinex.ru

13.03 – 15.03.2012 **GEOFORM+,** 9-й международный специализированный форум новейших технологий в области геодезии, картографии, геоинформационных систем, интеллектуальных транспортных систем и спутниковой навигации, инженерной геологии и геофизики, строительства тоннелей и подземных коммуникаций. СОКОЛЬНИКИ. ОРГАНИЗАТОР: MVK в составе ITE. www.geoexpo.ru

17.04 – 19.04.2012 **НАВИТЕХ–2012,** 4-я международная специализированная выставка навигационных систем, технологий и услуг и 6-й международный форум по спутниковой навигации. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР». www.navitech-expo.ru

14.05 – 17.05.2012 **СВЯЗЬ–ЭКСПОКОМ,** самый крупный в России и странах Восточной Европы форум телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: Компания «И. Джей Краузе энд Эсоушиэтс». www.expocomm.ru

ЭКСПОЦЕНТР ПРИГЛАШАЕТ

«Экспоцентр» – всемирно известная российская выставочная компания, отметившая в 2009 году своё 50-летие и неизменно сохраняющая статус ведущего организатора крупнейших в России, СНГ и Восточной Европе международных отраслевых выставок, а также национальных экспозиций нашей страны на выставках EXPO.

Ежегодно на Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» проводится более 100 международных выставок, которые посещают свыше двух миллионов специалистов, проходят более 600 конгрессов, симпозиумов, конференций.

Общая выставочная площадь ЦВК «Экспоцентр» – 150 тыс. кв. м, в том числе закрытая – 90 тыс. кв. м и открытая – 60 тыс. кв. м, www.expocentr.ru

12.03 – 15.03.2012 **ИНТЕРЛАКОКРАСКА–2012,** 16-я международная специализированная выставка 6-й международный салон «Обработка поверхности. Защита от коррозии» Международный салон «Специальные покрытия», павильон 1

12.03 – 15.03.2012 **МИР КЛИМАТА–2012,** 8-я международная специализированная выставка климатической техники, павильоны 2 (залы 1, 2, 3), 8 (зал 1)

13.03 – 15.03.2012 **ВЕНДЭКСПО / ПЭЙТЕХЭКСПО–2012. ВЕНДИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА,** 6-я международная специализированная выставка вендингового оборудования и технологий. Международная выставка технологий электронных платежей, павильон 5 (залы 1, 2)

12.03 – 15.03.2012 **AQUASPACE'2012,** международная специализированная выставка «Бассейны. Сауны. SPA», павильон 8 (зал 3)

СТРОЧНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ

БАННОЕ ДЕЛО

• **ВОЛКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: ЛУЧШИЙ ПАР В РОССИИ!** Бани и парные. Строительство. Приглашаем на персональный тест-драйв **8 (916) 673 7325 www.volkovpar.ru**

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

• **«ТАКСИ «ПРЕСТИЖ»:** транспортное обслуживание корпоративных и частных клиентов. Работа по безналичному расчёту. Минимальный заказ 20 мин от 300 рублей **(495) 514 2424 www.mostaxiprestige.ru**

ВЫВОЗ МУСОРА

• **ВЫВОЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ, ТБО,** грунта, мусора, снега, а/м КАМАЗ, МАЗ, контейнерами 8-20-26 куб. **8 (903) 223 0105 www.tds-musor.ru**

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ ТОЧКА ОПОРЫ

Главный редактор – В.Чернышев
Отв. секретарь – С.Копачинская
Выпускающий редактор – Л.Зарубинская
Дизайн и вёрстка – Ю.Белая, С.Фомина

Корреспонденты:
С.Громова, А.Жукова, Е.Зарецкая, Л.Золотарёва, В.Карелина, Д.Китина, Ю.Кравченко, И.Пяткин, А.Сушина, О.Чупахина

График выпусков:

№ 147	17 февраля	неразрушающий контроль
№ 148	1 марта	загородный дом
№ 149	17 марта	строительство
№ 150	1 апреля	безопасность
№ 151	17 апреля	связь
№ 152	1 мая	энергетика
№ 153	17 мая	нефть и газ
№ 154	1 июня	строительство

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС 77-21259 от 28.06.2005
Учредитель и издатель ООО «Глобус-Стиль»

Адрес редакции:
125130, г. Москва, 6-й Новоподмосковный пер., д. 1
Телефоны для справок: 8 (495) 231 2014/2114, 8 (925) 800 4832, 8 (926) 111 4407
e-mail: 2312114@mail.ru / www.to-info.ru

Редакция не несёт ответственности за достоверность информации, размещённой в рекламных объявлениях. Перепечатка материалов журнала ТОЧКА ОПОРЫ и использование их в любой форме и любым способом возможны только с письменного разрешения редакции.

Порядковый номер журнала: № 146 2012 год.
Номер подписан в печать: 03.02.2012
Отпечатано в типографии «Алмаз-Пресс», г. Москва
Тираж 1000 экз. (1-й завод)

БЕЗУМСТВО ИМЕННЫХ КНИГ

РАЗВЕ ЕСТЬ КНИГИ, КОТОРЫЕ НЕ ВПИСЫВАЮТСЯ В СТАНДАРТНЫЕ ПОЛКИ ДОМАШНИХ БИБЛИОТЕК? ВЫХОДЯТ ЗА ПРЕДЕЛЫ ОБЫДЕННОГО ПОНИМАНИЯ?

Именно такой, несомненно, и должна быть книга книг, которую ценители мудрости веков стремятся обрести, передавая из поколения в поколение. Да, это тот самый вечный жанр – толковый энциклопедический словарь, вне которого нет ни одной культуры в мире. Традиция систематизации и толкования идёт от наскальных петроглифов, древнерусских азбуковников, древнеславянских царских книг, тезаурусов. Разумное, доброе, вечное – вот универсальный код многонациональной и многотысячелетней культуры России. Но, увы!, в XVв. родовые и дворянские бархатные книги, ведение которых считалось делом чести каждого человека, истреблены. И это не первая, и не последняя попытка превратить нас в «Иванов, не помнящих родства». Всего пятьдесят лет назад установлены запреты на социологию, рекламу, кибернетику, другие «буржуазные лженауки». Но ни опричники, ни инквизиторы не могут перекодировать Россию на свой лад, вырезать из сознания высшие человеческие ценности, разнообразие взглядов. В каждом из нас неистребима любовь к родному слову, поиску истины и познанию, великим ценностям наших славных предков, забота о грядущем поколении. Разве не является безумством воплотить всё интеллектуальное богатство в одном издании?

Мистика это или не мистика, но в первый же день 2001г. наступившего 3-го тысячелетия отпечатана первая страница **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ**. Сейчас, в 2011г., готовится к выпуску 11-е переиздание престижной книги, спрос возрастает.

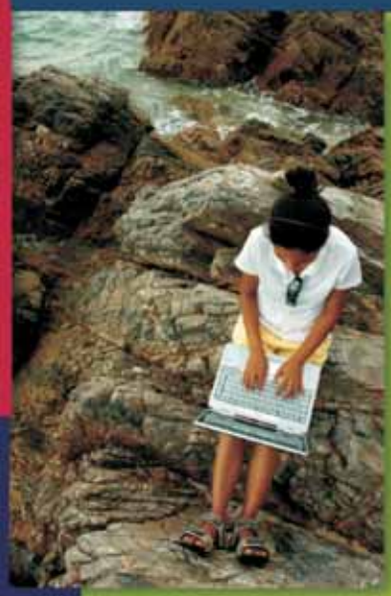
Готовящееся к выпуску новое дополненное переиздание **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ** (250 000 статей и иллюстраций) имеет гросс-формат А3, почти 2 000 страниц, содержит как древнейшие, так и современные слова по самым разным отраслям экономики, науки, культуры. Необычная книга красиво оформлена, весит 10кг и удобна для использования. Каждый день наращивается объём знаний. **БОЛЬШОЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ** награждён Золотым и Платиновым Знаками Качества «Всероссийская марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века». Отзывы с 2001г. великолепны. Губернатор Московской области Б.В.Громов так и сказал: «Такого чуда я не видел!»

Современные информационные технологии позволяют каждому человеку внести свой вклад в сокровищницу знаний, ведь каждый человек – носитель уникального опыта, в каждом есть искра Божья. Но не упустите время! Его вернуть невозможно, ответьте прямо сейчас: что Вы сделали для России? Что передадите своим детям, внукам, поколениям? И если есть, что сказать, чем поделиться, что передать сегодня нашим современникам и подготовить более надёжное будущее делу, которому вы посвятили свою жизнь, – Вам самое время стать генеральным спонсором издания. Материальные затраты невелики – всего 200 евро/мес., но сейчас каждому дан шанс изменить наше сознание к лучшему! Мы хотим довести уникальное издание не только до олигархов, но и школ, вузов, подрастающего поколения.

Сегодня мы формируем группу ведущих компаний-участников уникального проекта. **БОЛЬШОЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ** не имеет аналогов ни в России, ни за рубежом. К энциклопедическим знаниям мы обращаемся всю свою жизнь, а статьи, опубликованные здесь, будут работать вечно!

Розничная стоимость **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ**, изготавливаемого в именном исполнении, – 1 200 евро. Повторные покупки за последние десять лет всё ярче подчёркивают непреходящую ценность престижного издания.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ДОСТАВКЕ ВИДЕО



Доставка и распределение видеоконтента
Кодер Ellipse™ и декодер ProView™: идеальное решение для передачи живого видео с ультранизкой задержкой

Компрессия и обработка
Транскодер ACE™, кодер Electra® 8000: наивысшее качество видеокомпрессии в форматах HD/SD MPEG-2/MPEG-4 AVC

Многоканальная передача видео
Платформа MediaPrism™, включающая видеосервер вставки рекламы StreamLiner®, кодер ProStream™ 1000, транскодер Carbon Coder™ и интеллектуальную систему управления Armada®: комбинированное решение по доставке живого видео и видео по запросу

Система контроля качества
Система IRIS™ QoS и интегрированное управление уровнем звука: масштабируемая система мониторинга и оптимизации качества транслируемых видео/аудио программ

Московское представительство компании Harmonic:
123308, г. Москва, ул. Демьяна Бедного, д. 24
тел./факс: +7 (495) 926 4608

harmonic
REDEFINING VIDEO DELIVERY

www.harmonicinc.com

© 2010 Harmonic Inc. All rights reserved.