

СВЯЗЬ: СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКОНОМИКА

Век качества



«Россия должна прийти
к новой экономике»

Планарная архитектура
сетевого управления

Сегодня – деньги,
завтра – «цифра»

Биллинг в развитии

«ИнфоКом-2007»:
смотр достижений
в сфере ИКТ



представляет:

Корпоративное управление
и автоматизация – с. 48



ЦССК «Интерэкомс»: 10 лет
успешной деятельности

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, МЕНЕДЖЕРОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ

6
2007

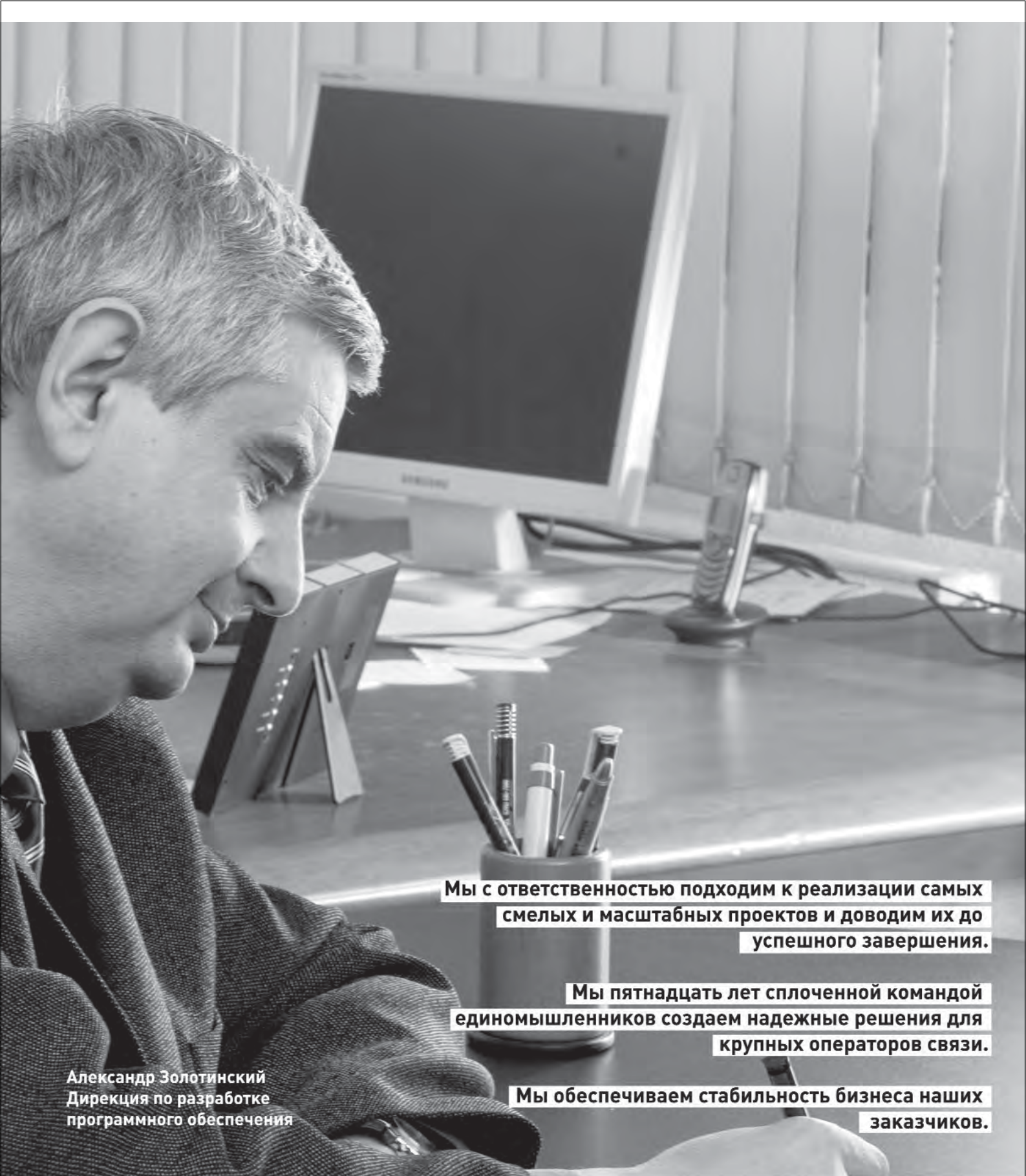
открытое акционерное общество
“БАШИНФОРМСВЯЗЬ”



15 лет
по пути
прогресса



“БАШИНФОРМСВЯЗЬ”



Мы с ответственностью подходим к реализации самых смелых и масштабных проектов и доводим их до успешного завершения.

Мы пятнадцать лет сплоченной командой единомышленников создаем надежные решения для крупных операторов связи.

Мы обеспечиваем стабильность бизнеса наших заказчиков.

Александр Золотинский
Дирекция по разработке
программного обеспечения

НАША ЖИЗНЬ BILLING.RU

 **PETER-SERVICE**

тел.: +7 812 326 12 99
факс: +7 812 326 12 98

billing.ru



СОДЕРЖАНИЕ

ВЕК КАЧЕСТВА, № 6, 2007

Международный отраслевой журнал –
печатный орган Ассоциации
«Международный конгресс качества
телекоммуникаций» и Госстандарта России

Информационный партнер
Министерства информационных технологий
и связи Российской Федерации

Учредители и издатели
НИИ «Интерэккомс»
Госстандарт России
(Ростехрегулирование)

Редакционный совет

Пожитков Н.Ф.,
член Совета Федерации
Федерального Собрания РФ

Антонян А.Б.,
академик МАКТ

Буланча С.А.,
заместитель генерального директора
ЗАО «Синтерра»

Виноградов А.Я.,
президент
«Голден Телеком»

Вронец А.П.,
советник генерального директора
ОАО «Мобильные ТелеСистемы»

Голомолзин А.Н.,
заместитель руководителя Федеральной
антимонопольной службы

Гольцов А.В.,
генеральный директор ОАО «МГТС»

Гусаков Ю.А.,
президент ЕОК

Иванов В.Р.,
академик МАКТ

Мухитдинов Н.Н.,
генеральный директор Исполкома
Регионального содружества
в области связи

Мхитарян Ю.И.,
генеральный директор
Группы компаний «Интерэккомс»

Петросян Е.Р.,
зам. руководителя Федерального агентства
по техническому регулированию и метрологии

Пономаренко Б.Ф.,
президент АМККТ

Солодухин К.Ю.,
генеральный директор
ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»

Сырцов И.А.,
академик МАКТ

Тверская И.В.,
директор Центра сертификации систем
качества «Интерэккомс»

Тимошенко Л.С.,
руководитель Департамента государственной
политики в области экономической,
финансовой и инвестиционной деятельности
Мининформсвязи России

РЕГУЛИРОВАНИЕ

СОБЫТИЕ

«Россия должна прийти к новой экономике»6
Победители Глобального проекта «России – новое качество роста» ...10

В АДМИНИСТРАЦИИ СВЯЗИ

Мининформсвязи России: хроника основных событий
(октябрь–ноябрь 2007 г.)14

В ГОСДУМЕ РОССИИ

Закон, который исправит былые ошибки законодателей16

В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ МОСКВЫ

Реклама не должна раздражать людей17

В АДМИНИСТРАЦИИ СВЯЗИ

Бобин А.А.
Документы, нуждающиеся в корректировке, или О заполнении карточек
тактико-технических данных радиоэлектронных средств18

МЕТОДОЛОГИЯ

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА

Потапов Д.С.
СМК – залог успеха компании24

ПОДГОТОВКА КАДРОВ

Стратегия и практика успешного менеджмента28

ПРАКТИКА

ИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Многомерность сетей будущего32
Планарная архитектура сетевого управления35
Мобильное телевидение – высокодоходный бизнес?38
Бум инвестиций в строительство подводных кабельных систем ..42

АСПЕКТЫ КАЧЕСТВА

ОБОРУДОВАНИЕ

Communication Technologies – надежная основа связи46
Интервью с генеральным директором компании «Технологии связи»,
входящей в группу компаний «Юником», А. Чепурным

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

Данилов А.
Бизнес, консалтинг и информационные технологии48
Прошин А.
Моделирование бизнес-процессов как инструмент оптимизации
деятельности компании52
Зезюлинский Н.
«Экономьте время на поиск, чтобы нужная информация всегда
была под рукой»53

БИЛЛИНГ

Богинский Д.
Биллинговая система в развитии54

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

Шварцман В.О.
О новой трактовке понятия «базовый уровень информационной
безопасности операторов»60



- медные кабели магистральной, зоновой и местной связи;
- городские телефонные кабели от 5 до 1200 пар, в том числе с гидрофобным заполнением;
- кабели телефонные высокочастотные для систем цифрового абонентского уплотнения xDSL;
- провода связи телефонные, распределительные и радиотрансляционные;
- силовые кабели и самонесущие изолированные провода (СИП) для ЛЭП;
- железнодорожные кабели;
- контрольные и сигнально-блокировочные кабели;



САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

SAMARA CABLE COMPANY

- кабели для структурированных кабельных сетей (LAN кабель);
- комбинированные магистральные кабели с медными жилами и оптическими волокнами;
- кабели телефонные высокочастотные для систем цифрового абонентского уплотнения xDSL;
- радиочастотные кабели;
- автомобильные, монтажные, соединительные и бытовые провода.

Система менеджмента качества ЗАО "СКК" сертифицирована на соответствие требованиям ISO 9001-2000, ИСО/ТУ 16949:2002 в автомобилестроении и организациях поставляющих запасные части, в системе добровольной сертификации "Военный регистр", а также ГОСТ Р ИСО 14001-2004 в системе экологического менеджмента.

ЗАО "Самарская кабельная компания"
Россия, 443022, г. Самара, ул. Кабельная, 9
Тел./факс: (846) 279-12-10 (многокан.)
E-mail: post-office@samaracable.ru
[Http://samaracable.ru](http://samaracable.ru)



Ответственный редактор
Гарри Багдасаров
garry@agequal.ru

Зам. ответственного редактора
Ольга Тимохина
olgat@agequal.ru

Руководитель спецпроектов
Сергей Решетников
reshetnikov@agequal.ru

Эксперты-обозреватели
Игорь Гостев, Юрий Кураев,
Борис Скородумов (bisco2003@list.ru),
Елена Гаврюшина

Маркетинг и реклама
adv@agequal.ru

Серафима Мытник
mytnik@intercoms.ru
Татьяна Сухарева
suhareva@agequal.ru

Распространение и подписка
podpiska@agequal.ru

Корректор
Ксения Шанина

Дизайн обложки
Анна Иванова

Предпечатная подготовка
Издательский центр НИИ «Интерэкмс»

Компьютерная верстка, рисунок
Бурмистров Максим
attaka006@mail.ru

Техническая поддержка
Игорь Харлов

Адрес редакции:
НИИ «Интерэкмс»
ул. Народного Ополчения, д. 32, Москва,
123423; Тел. (499) 192-8570; 192-7583
Факс (499) 192-8564; E-mail: info@agequal.ru

Заявленный тираж 15 000 экз.

Цена свободная

Подписные индексы в каталогах:

«Роспечать» – 80094

«Почта России» – 99152

«Пресса России. Газеты и журналы» – 41260

Отпечатано в типографии ООО «АзБука».
Тел.: (495) 764-0621

Мнения авторов не всегда совпадают с точкой зрения редакции. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Перепечатка допускается только по согласованию с редакцией и со ссылкой на журнал «ВЕК КАЧЕСТВА». Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство № 77-1803

© «ВЕК КАЧЕСТВА», 2007

www.agequal.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ХРОНИКА

СОБЫТИЕ

Кураев Ю.А.

Четыре дня смотра достижений в сфере ИКТ64

МЕРОПРИЯТИЯ

Гаврюшина Е.В.

Этот широко располосованный мир76

Гаврюшина Е.В.

Сегодня – деньги, завтра – «цифра»78

ФАКТЫ ИСТОРИИ

Севрюгин В.А.

МЭИС середины прошлого века80

ПРОГНОЗЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Геофизический прогноз на декабрь–январь84

Указатель статей, опубликованных в 2007 г.86

Календарь выставок, конференций и других мероприятий 2007 г. (ноябрь–декабрь)88

НОВОСТИ

Специальный выпуск журнала «ВЕК КАЧЕСТВА» и ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

ПОЧТА МЕНЯЕТСЯ К ЛУЧШЕМУ. Ноябрь 2007

89

Новости компаний .5, 16, 22, 31, 34, 37, 40, 44, 45, 47, 62, 63, 77, 82

КОМПАНИИ | Реклама в номере

Башинформсвязь http://www.bashtel.ru	2-я обл.	Факс: (495) 787-7047 E-mail: develop@fors.ru http://www.fdc.ru
ГлобалТел http://www.globaltel.ru	5	Центр сертификации систем качества 23 http://www.qs.ru
Нева Кабель http://www.nevacables.ru	69	Эмпайэр ЭДМ 4-я обл. http://www.empower.ru
Петер-Сервис http://www.billing.ru	1	Юником 37 http://www.unicom.ru
Почта России http://www.russianpost.ru	89–100	ECI Telecom 3-я обл. http://www.ecitele.com
Самарская кабельная компания http://samara-cable.ru	3	Inline Telecom Solutions 57 http://www.bill-master.ru
Супертел ДАЛС http://www.supertel.spb.ru	45	
ФОРС - Центр разработки 129272, Москва, Трифоновский тупик, д. 3 Тел.: (495) 787-7040	48–53	

КОМПАНИИ | Информация о партнерах

МИР СТАНДАРТОВ, ежемесячный журнал http://www.interstandart.ru	51, 75	CSTB-2008, 10-я юбилейная международная выставка и конференция 41 http://www.cstb.ru
СЕРТИФИКАЦИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ, 2-я Международная специализированная выставка http://www.mirexpo.ru	83	IPTV Forum Russia/CIS 2007, 2-й Ежегодный форум 63 http://www.exposystems.ru/iptv
BILLING AND OSS TELECOM FORUM RUSSIA. BOSS • 2007», VIII Международный форум http://www.exposystems.ru	31	

«Энергосетьпроект» – 45 лет деятельности!

28 июня 2007 г. ОАО «Институт «Энергосетьпроект» отмечал 45 лет своей трудовой деятельности. На торжественном вечере с приветственным словом и докладом об истории института и его достижениях выступил генеральный директор В.Ф. Ситников.

Исторические корни института исходят от созданного в декабре 1917 г. Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ), в котором были Отдел электрической промышленности и Управление электротехнических сооружений, руководившее строительством. «Электрострой» принял управление проектированием путем сосредоточения имеющихся проектных сил на важнейших стройках тех лет.

Впоследствии на базе подразделений и сотрудников двух институтов – «Теплоэлектропроект» и «Гидроэнергопроект» – был создан Всесоюзный проектный и научно-исследовательский институт «Энергосетьпроект» по проектированию энергосистем и электрических сетей с отделениями и отделами по комплексному проектированию, расположенными в крупных городах Советского Союза. В 1997 г. институт был акционирован.

На торжественном вечере, посвященном 45-летию института, свои поздравления высказали заместитель министра Минпромэнерго А.В. Деметьев, председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС» А.Н. Раппопорт, директор по управлению режимами ЕЭС, главный диспетчер СОЦДУ ЕЭС А.Ф. Бондаренко, член Совета Федерации В.Г. Завадникова, председатель совета директоров «Энергосетьпроекта» Н.П. Пенкина, руководители ГИДРООГК, ОГК-4, НП АТС, ОАО «Мосэнерго», ОАО «МОЭСК», НТЦ «РАО ЕЭС России», директора региональных институтов «Энергосетьпроект», ректор Московского энергетического института С.В. Серебренников и др.

В институте работают 190 молодых специалистов, среди которых 8 кандидатов наук, 4 специалиста обучаются в аспирантуре. На торжественном вечере по итогам проведенного в институте конкурса 14 молодых специалистов получили дипломы участников и памятные подарки, занявшие первые три места были поощрены денежными премиями. По результатам конкурса дипломных работ студентов трех кафедр МЭИ 5 человек были награждены ценными подарками.

К 45-летию института была выпущена книга по истории института, в журнале «Электрические станции» опубликованы научно-технические статьи по тематике основной деятельности института.

В 2007 г. исполнилось 35 лет подразделению института, решающему вопросы проектирования систем технологической связи электроэнергетики. В Департаменте средств связи (ДСС) работают 30 сотрудников, из которых 6 специалистов относятся к первому поколению связистов института, 7 молодых специалистов. Сотрудники ДСС являются авторами главы «Связь» в книге по истории института и ряда статей как научно-технических, так и посвященных 35-летию отдела. Приказом генерального директора института ДСС присвоен официальный символ, зарегистрированный в Геральдическом совете при президенте Российской Федерации.

4–7 декабря 2007 г. в Москве на ВВЦ в павильоне № 69 состоится очередная выставка «Электрические сети России». На выставке будет стенд ОАО «Институт «Энергосетьпроект», который могут посетить все желающие ознакомиться с деятельностью института.

www.oaoesp.ru

Глобальная мобильная спутниковая связь ГлобалТел



Голосовая телефония, передача данных, роуминг в GSM, услуги телематики, мониторинг транспортных средств, применение в АСУТП и АСКУЭ, телефонизация удаленных регионов, различные корпоративные решения

Qualcomm GSP1700

Новый, самый компактный телефон в семействе мобильных спутниковых телефонов Глобалстар



Новые возможности:

прием звонков при сложной антенне, BlueTooth, сменные лицевые панели (3 цвета).

Стандартные услуги:

голосовая телефония в режиме Глобалстар (CDMA), передача данных 9.6 кб/с, определение координат местоположения, sms, голосовая почта, ряд дополнительных услуг

ЗАО «ГлобалТел»:

тел.: (495) 797-27-27, 797-26-26.
Салон продаж:
(499) 972-80-88, 972-80-89
Факс: (495) 797-26-27, 797-27-31
123104, Москва.
Сытинский пер., д. 3/25, стр.5.
Ссс@globaltel.ru
Http://www.globaltel.ru



«Россия должна прийти к новой экономике»



Строительство эффективного государства, обеспечивающего безопасность и достойную жизнь людей; становление свободного и социально ответственного предпринимательства; значимое укрепление роли России в международных делах – эти и другие вопросы были в центре обсуждения на рабочей встрече организаторов Международного конгресса «Менеджмент успешного бизнеса» (Москва, «Президент-Отель», 1 ноября 2007 г.). В обсуждении приняли участие: Н.Ф. Пожитков – член Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации; Ю.И. Мхитарян – генеральный директор Группы компаний «Интерэкомс»; Е.Р. Петросян – заместитель руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии; И. Илиев – директор Московского представительства компании ELTA-R.

Вниманию читателей предлагаем запись беседы, которая состоялась сразу после завершения работы конгресса



Н.Ф. Пожитков



Е.Р. Петросян



Ю.И. Мхитарян



И. Илиев

Н.Ф. Пожитков: В 2007–2008 годах нам предстоят выборы в парламент и выборы Президента страны. В этих условиях крайне важно сохранить стабильный курс развития России. Очевидно, что эффективность государственного управления необходимо повышать. Основные задачи здесь фокусируются на совершенствовании госу-

дарственной политики, интеграции экономики России в мировую экономику, защите интересов российского бизнеса и российских граждан.

Несколько лет в России идет административная реформа. Постепенно увеличивается объем полномочий региональных и местных властей, что является одним

из главных критериев политической культуры и развития общества. Хочу обратить ваше внимание на то, что сегодня децентрализация полномочий в сфере государственного управления достигла в России самого высокого за всю ее историю уровня.

Система управления становится более гибкой и близкой к людям, все больше решений принимается на местах. При этом ответственность перед обществом, безусловно, несут все без исключения уровни власти. Ответственность, в свою очередь, подразумевает стандартизацию и оценку соответствия.

Ю.И. Мхитарян: Николай Федорович, Вы очень правильно подняли вопрос об ответственности. Правительство должно нести ответственность за те показатели развития экономики, которые провозглашаются на выборах.

Наряду с передачей полномочий и финансовых ресурсов региональным и местным властям в России необходимо создать объективную систему оценки эффективности их работы. Во многих промышленно развитых странах регулярно производят, например, оценку удовлетворенности пользователей государственными услугами.

Н.Ф. Пожитков: И Россия движется в этом направлении. Свидетельством тому является Указ Президента «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» 2007 года. В документе приводится перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Среди перечисленных показателей есть и такой, о котором упомянул Юрий Иванович: «Удовлетворенность населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в том числе их информационной открытостью (процент от числа опрошенных)».

Кстати, в докладе на конгрессе заместителя руководителя Федеральной антимонопольной службы А.Н. Голомолзина прозвучала информация о том, что разработаны показатели оценки эффективности работы службы. При этом часть показателей оценивается с использованием метода опроса. Не сама служба оценивает свою работу, а оценку дают именно те, для кого она работает.

Ю.И. Мхитарян: Многие страны мира достигли более высоких результатов, чем Россия, и мы должны перенимать лучший опыт, интегрироваться в мировое сообщество. Государство же должно содействовать развитию бизнеса, как это и происходит в развитых странах. Россия также должна прийти к новой эффективной экономике.

Е.Р. Петросян: На уровне законодательства наше государство пытается помочь предприятиям повысить конкурентоспособность, создает соответствующие условия для развития здоровой конкуренции. Можно снова вспомнить выступление на конгрессе А.Н. Голомолзина, который рассказал о новом сформированном правовом поле для государственной защиты конкуренции. В первую очередь, это Федеральный Закон «О защите конкуренции». Создана система надзора за исполнением законодательства о государственном и муниципальном заказе, совершенствуется земельное законодательство, контролируется его соблюдение, ведутся работы по реформированию ЖКХ, демонаполизации электроэнергетики, железнодорожного транспорта и услуг дальней телефонной связи и др.

Но и сами производители должны добиваться повышения конкурентоспособности, улучшать качество выпускаемой продукции и услуг. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии помогает им в этом путем разработки соответствующих стандартов.

Н.Ф. Пожитков: Законотворческая работа, деятельность в области стандартизации пока отстают от реаль-



«...Эффективное управление и качество роста экономики сегодня являются ключевыми факторами успеха интеграции нашей страны в европейское и мировое экономическое сообщество. Международный конгресс «Менеджмент успешного бизнеса», собравшийся в рамках Европейской недели качества в России, ставит перед собой актуальную задачу распространения современных идей и технологий менеджмента для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, качества российских товаров и услуг, обеспечения достойной жизни граждан России»

(из обращения **С.М. Миронова**, Председателя Совета Федерации Федерального Собрания РФ, сопредседателя Национального комитета «Интеллектуальные ресурсы России»)

ных потребностей. Ведь Россия сейчас развивается очень стремительно.

И. Илиев: Да, и я могу подтвердить это реальным примером. Если еще на предыдущем конгрессе в марте я говорил о существующем в России большом информационном неравенстве между городом и деревней, то уже в августе это неравенство было сведено до минимума. Речь идет о подключении сельских школ к сети Интернет. Вместе с российскими коллегами до 15 августа мы успели подключить к мировой сети около трех тысяч сельских школ.

Н.Ф. Пожитков: В России параллельно реализуются масштабные программы, в том числе приоритетные национальные проекты в различных областях: сельском хозяйстве, здравоохранении, образовании, вооруженных силах и др. Информатизация – один из них. Принципиальной их особенностью стала инновационная направленность. Есть проекты и по многим другим направлениям, и серьезную государственную поддержку получают именно те направления развития, которые связаны с использованием и внедрением самых передовых технологий.

Ю.И. Мхитарян: Да, инновационная деятельность активно поощряется во многих странах мира. Лучшая экономика – это та, которая основана на научных знаниях. 75% экономики развитых стран мира создается за счет интеллектуальных ресурсов. В России до настоящего времени наблюдалась совсем иная картина. В докладе заместителя председателя Комитета Госдумы России по образованию и науке С.И. Колесникова на конгрессе приводились такие данные: доля наукоемкого сектора России снизилась с 7,3 в 1992 году до 0,9% – в 2006-м. При этом в развитых странах мира эти цифры имеют совсем другой порядок (2006 г.): США – 33,9, Япония –

18,9, Германия – 4,5%. Ситуация требует пристального внимания.

Последние 2–3 года мы стали свидетелями своеобразной революции в законодательстве, касающейся научно-технической области. В прошлом году были приняты следующие документы: модельный закон стран СНГ «Об инновационной деятельности» (Межпарламентская Ассамблея стран СНГ, г. Санкт-Петербург, 16 ноября 2006 г.); Концепция ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» (утверждена распоряжением Правительства РФ 06.07.2006 г. № 997-р); изменения в Налоговом кодексе и др.

Н.Ф. Пожитков: Необходимо еще подчеркнуть, что решения по развитию инновационных отраслей экономики не просто приняты, а зарезервированы на многие годы вперед государственные ресурсы на реализацию этих целей.

Ю.И. Мхитарян: Мировой, а теперь уже и российский опыт, говорят о том, что ключевой момент сегодня – это совершенствование систем управления, как на уровне государства, так и на уровне компаний. Именно методы менеджмента становятся ключевым фактором роста доходов, устойчивости позиций компаний на рынке, а значит и устойчивости позиций самого государства, реализации поставленных задач.

Е.Р. Петросян: Причем менеджмент не стоит на месте, он постоянно развивается. Широко распространенные в мире международные стандарты ИСО серии 9000 внесли и вносят большой вклад в его совершенствование, но этого сегодня уже недостаточно. Есть компании, которые внедрили системы менеджмента качества (СМК), но не имеют от этого отдачи. И причина здесь в непонимании истинного назначения СМК. Через использование дополнительных инструментов менеджмента приходит осмысление сущности СМК и тогда уже разрабатываются новые механизмы.

Кроме СМК на основе ИСО 9000 существуют такие механизмы, как ИСО «Фитнесс», самооценка на основе САФ-модели, бенчмаркинг, участие в конкурсах в области качества, аудит и сертификация СМК, интеграция систем менеджмента и др.

И. Илиев: Меня нередко спрашивают, с какими сложностями мы сталкиваемся при функционировании СМК, ведь ELTA-R работает в разных регионах. Мы использовали нетрадиционный подход: «виртуальный офис», «виртуальный технический центр». В результате были получены реальные положительные результаты от внедрения СМК: количество отказов снизилось с 10 до 5% в месяц. Многие проблемы решаются дистанционно, остаются лишь проблемы, вызванные погодными условиями.

Ю.И. Мхитарян: Мне очень запомнился доклад руководителя Департамента стратегического развития ЗАО «Компания ТрансТелеКом» О.Ю. Шмелева. В компании создан корпоративный информационный портал, как инструмент управления знаниями, в том числе для:

- ✓ создания карты знаний компании и корпоративной системы терминов;
- ✓ проведения аудита корпоративных знаний;
- ✓ создания и поддержки базы данных экспертов компании по компетенциям;
- ✓ поддержки инновационной и рационализаторской деятельности;
- ✓ управления результатами проектной деятельности.

Это тоже развитие СМК, нестандартный и творческий подход к менеджменту.

Н.Ф. Пожитков: В России уже достаточно много подобных компаний с развитым пониманием сущности менеджмента. И это очень важно. Ведь сегодня наша

страна находится в стадии восстановления своего экономического потенциала. При этом она неотделима от проходящих в мире процессов интеграции. И Россия стремится к равноправным отношениям со всеми странами.

Россия активно участвует в процессах экономической интеграции на пространстве СНГ. А в более широком плане – и на всем евразийском пространстве. Все более конструктивным становится партнерство России с Евросоюзом.

Ю.И. Мхитарян: Довольно успешно развивается в России бизнес таких известных европейских компаний, как Alcatel-Lucent. На конгрессе деятельности компании была представлена в выступлении руководителя по продажам услуг и приложений в СНГ Сергея Марченко.

Н.Ф. Пожитков: Согласен, однако и российскому бизнесу необходимо осознавать свои возможности, отстаивать свои экономические интересы и использовать свои конкурентные преимущества – так, как мы это наблюдаем во всех без исключения странах мира.

С вхождением России в ВТО начнется активное освоение отечественного рынка иностранными компаниями, что ужесточит конкуренцию во всех отраслях отечественной экономики. Правительством РФ неоднократно обсуждались мероприятия, направленные на защиту отечественных предприятий и организаций. Одним из них является сертификация по международным стандартам ИСО серии 9000, которая уже в ближайшем будущем станет необходимым условием равноправной конкуренции отечественных и иностранных производителей товаров и услуг.

Е.Р. Петросян: Если говорить о Европе, то в настоящее время там активно развивается ситуация со стандартом по корпоративной социальной ответственности (КСО). Широко распространена также модель EFQM. Об этих инструментах менеджмента рассказывал в своем докладе на конгрессе президент Европейской организации качества Ю.А. Гусаков. В частности, он отметил, что за рубежом популярна оценка третьей стороной соответствия стандарту по КСО. Зарегистрировано 220 консалтинговых компаний, помогающих предприятиям в разработке КСО. В этом году ВОК утвердила стандарт «Нормы КСО» и образовала в России Систему добровольного подтверждения соответствия «СОЦСЕРТ».

Более 300 тысяч предприятий мира применяют модель EFQM. Легализация модели САФ в России планируется уже в текущем году. В Европе предусмотрено две формы отчетности компаний: самооценка и подготовка отчета для подтверждения соответствия третьей стороной. По данным Европейского фонда управления качеством, в III квартале 2007 года количество компаний, выбирающих сертификацию как способ подтверждения соответствия, возросло на 30–40%.

Н.Ф. Пожитков: Наряду с компаниями, руководством которых не готово даже обсуждать вопросы разработки и внедрения СМК, в России уже немало предприятий, активно участвующих в работе по совершенствованию менеджмента. Приятно удивил доклад представителя ФГУП «Московская городская радиотрансляционная сеть». Это – крупное предприятие, с устоявшимися традициями, многочисленным коллективом. Компания начала работу по совершенствованию управления с изучения того, что было на тот момент. В сжатые сроки сотрудниками компании была проведена огромная работа, в результате которой им удалось успешно пройти сертификацию СМК (орган по сертификации – ЦССК «Интерэкомс»). Причем компании удалось уже достичь практических результатов от этого.

Е.Р. Петросян: Хочу, кстати, сказать несколько слов о таких компаниях, как упомянутый «Интерэкомс».

Очень важно, что в России есть специалисты, которые «идут в ногу» с развитием методов менеджмента. Группа компаний «Интерэкомс» работает на рынке с 1991 года. Это значительный опыт и он, как я понимаю, не прошел бесследно. В частности, в выступлении заместителя генерального директора Группы компаний «Интерэкомс», директора по управлению и развитию бизнеса Л.К. Стегниенко говорилось о новых направлениях деятельности «Интерэкомс». Взаимодействие с более чем сотней компаний, с которыми работал и продолжает работать «Интерэкомс» в той или иной форме по созданию СМК (консультации, методическая помощь, разработка, информационная поддержка), обеспечило повышение профессионализма разработчиков компании, эффективное применение методов и технологий, сокращающих время и ресурсы заказчика. Как мне видится, потенциал, практический опыт позволяют «Интерэкомс» адаптироваться к решению актуальных задач менеджмента компаний на любом сегменте рынка.

И. Илиев: Хочу добавить, что есть компании, продающие документы по СМК, и есть компании их покупающие. Пользы в этом нет никакой. Как правильно подчеркнула в своем докладе главный эксперт-консультант Центра сертификации систем качества «Интерэкомс» Л.Г. Егорова, ни в коем случае нельзя поку-

пать документы «под ключ». Даже при привлечении консультантов часть документов сотрудники компании должны сделать сами.

Н.Ф. Пожитков: Очень показательным и наглядным в плане эффективности внедрения СМК стал доклад Н.М. Диденко (ЗАО «СМАРТС»). В трудной для компании ситуации СМК ЗАО «СМАРТС» работает весьма результативно – вот, что важно...

Ю.И. Мхитарян: И важно то, что наш конгресс стал той площадкой, где компании могут узнать об опыте коллег, рассказать о своих успехах и трудностях, то есть на конгрессе менеджмент предстает не теорией, а практикой.

Е.Р. Петросян: Надо отметить также, что в работе конгресса активно участвуют представители государственных структур, зарубежных компаний и организаций. Таким образом, ситуация в России и в мире предстает наглядно и объемно.

И. Илиев: На опыте ELTA-R могу подтвердить, что конгресс действительно помогает компаниям в достижении конкретных результатов.

Ю.И. Мхитарян: А значит, и России – в ее новом качестве роста...

Материал подготовлен Еленой Валент

Организаторы Международного конгресса «Менеджмент успешного бизнеса» благодарят всех участников и спонсоров мероприятия за активную работу и приглашают на X юбилейный международный конгресс «Менеджмент и качество третьего тысячелетия» (Москва, 17–18 апреля 2008 года).

Организаторы конгресса «Менеджмент успешного бизнеса»

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии
Международный институт качества бизнеса
Европейская организация качества НИИ «Интерэкомс»
Международная академия менеджмента и качества бизнеса

Соорганизаторы

Компания ELTA-R (Республика Болгария)
ОАО «Уралсвязьинформ»

Генеральный спонсор

НИИ «Интерэкомс»

Официальные спонсоры

Учреждение «ЦССК «Интерэкомс»
Alcatel-Lucent
ОАО «РТКомм.РУ»

Спонсоры

Группа компаний «АСВТ»
ОАО «ВолгаТелеком»
ЗАО «Компания ТрансТелеКом»
ЗАО «СМАРТС»
ФГУП «РЧЦ ЦФО»
ЗАО «NEC Нева Коммуникационные Системы»

Технические спонсоры

ОАО «Центральный Телеграф»
ФГУП «МГРС»



Глобальный проект «России — новое качество роста»

Традиционно два раза в год на конгрессах, посвященных вопросам менеджмента и качества (основные организаторы — Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, Группа компаний «Интерэккомс», Европейская организация качества, Международный институт качества бизнеса и Международная академия менеджмента и качества бизнеса), чествуются победители конкурсов, проходящих в рамках Глобального проекта.

Журнал «ВЕК КАЧЕСТВА» продолжает знакомить читателей с лауреатами Национальных премий «Олимп качества», «Лидер российской экономики», «100 лучших клиентоориентированных компаний» и общественной награды «Золотой знак»

Победители Национальной премии в области качества «Олимп качества» 2007 года

Компания Alcatel-Lucent

Вице-президент компании по странам СНГ – ВАНДЕРПЛАЕТСЕ Йохан
Директор по продажам услуг и приложений в России и СНГ – МАРЧЕНКО Сергей Вячеславович

Номинация: «За высокие достижения в области разработки и внедрения проекта «Система эксплуатационной поддержки (OSS) для оператора мобильной связи «Белорусская сеть телекоммуникаций» (БеСТ)»

Центр разработки, обеспечивающий реализацию новых программ и современных приложений для операторов и корпоративных заказчиков, находится в Санкт-Петербурге и занят изучением проблем, с которыми сталкиваются крупные операторы мобильной связи. Центром разработана уникальная программа, позволяющая решать многие проблемы и более эффективно использовать ресурсы операторов мобильной связи



ОАО «ВолгаТелеком»

Генеральный директор – ОМЕЛЬЧЕНКО Сергей Валерьевич

Номинация: «За выдающиеся достижения в области предоставления высококачественных услуг связи»

Это крупнейший телекоммуникационный оператор Приволжского ФО. Пользователи услуг компании – 4,8 млн абонентов фиксированной связи и 3 млн абонентов мобильной связи. Компания предоставляет услуги высокого качества. Система менеджмента компании соответствует международному стандарту ИСО 9001. Сегодня в «ВолгаТелеком» приезжают из многих межрегиональных компаний, предоставляющих услуги связи, для обмена опытом и совершенствования своей деятельности



«Компания ТрансТелеком»

Президент – ЛИПАТОВ Сергей Владимирович

Номинация: «За выдающиеся достижения в области предоставления высококачественных услуг связи»

Компания не только эксплуатирует и обслуживает крупнейшую волоконно-оптическую сеть связи протяженностью более 50 тыс. км, но и предоставляет высококачественные услуги, имеет СМК, соответствующую международному стандарту ИСО 9001



ОАО «Нидан Соки»

Генеральный директор – ЯНОВСКИЙ Андрей Владимирович

Номинация: «За выдающиеся достижения в области производства высококачественной соковой продукции»

Компания признана официальным поставщиком Вооруженных Сил РФ. В 2007 г. ОАО «Нидан Соки» награждено Золотой медалью Фонда защиты прав потребителей. СМК компании соответствует международному стандарту ИСО 9001



Научный центр медицинской экологии Восточно-Сибирского научного центра Сибирского отделения Российской Академии Медицинских Наук

Директор – КОЛЕСНИКОВА Любовь Ильинична

Номинация: «За выдающиеся достижения в области здравоохранения и медицинской науки»

Научный центр расположен в Иркутске. Это сравнительно молодое учреждение, но в его составе работают более 120 докторов и кандидатов наук. Центр состоит из трех институтов и филиалов. Учреждение является и признано ведущим в стране центром по психоматической патологии детей. Здесь разработаны специальные программы по этому направлению. Центр широко использует современные инфокоммуникационные технологии при лечении по различным заболеваниям



ООО «Авентин»

Генеральный директор – МАТВЕЙКО Павел Ефимович

Номинация: «За выдающиеся достижения в области информационных технологий для построения корпоративных систем подтверждения соответствия»

Компания награждается за разработку и внедрение лабораторно-информационных систем, которые позволяют значительно повысить производительность труда и эффективность использования ресурсов организаций



ООО «Резонит»

Генеральный директор – КУЧЕРЯВЫЙ Андрей Ильич

Номинация: «За высокие достижения в области разработки и производства печатных плат»

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке электроники в области разработки и производства печатных плат. Система контроля качества компании позволяет в кратчайшие сроки выводить на отечественный и мировой рынки новейшие высокотехнологичные электронные продукты. По оценкам экспертов, компания построила самое технологичное и эффективное производство печатных плат, высокое качество которых признано несколькими тысячами российских предприятий-производителей электронной промышленности в России



Победители Национальной премии «Лидер российской экономики» 2007 года



ОАО «УРАЛСВЯЗЫНФОРМ»

Генеральный директор – УФИМКИН Анатолий Яковлевич

Номинация: «Лидер в области связи и телекоммуникаций»

(в категории «Крупная компания»)

ОАО «УРАЛСВЯЗЫНФОРМ» – основной поставщик телекоммуникационных услуг Уральского региона: около 4 млн абонентов фиксированной связи, около 5 млн абонентов мобильной связи стандарта GSM. Компания внесена в рейтинг 100 крупнейших компаний Восточной Европы и занимает 47-е место. Характерным для компании является то, что она имеет самую высокую производительность труда среди традиционных компаний, среди семи МРК, работающих на телекоммуникационном рынке РФ. Экономические показатели ОАО «УРАЛСВЯЗЫНФОРМ» по производительности труда в 1,5–2,5 раза выше, чем аналогичные показатели других операторов, работающих на рынке России



ОАО «Московская Сотовая Связь»

Генеральный директор – КРАВЧЕНКО Константин Константинович

Номинация: «Лидер в области предоставления экологически безопасных услуг мобильной связи»

Компания не только предоставляет услуги высокоскоростного мобильного доступа в Интернет и использует технологии третьего поколения. Главная отличительная черта МСС заключается в том, что она предоставляет услуги мобильной связи в стандарте, который безопасен для здоровья людей



ОАО «АСВТ»

Генеральный директор – ФЕДУЛОВА Ирина Вилисовна

Номинация: «Лидер в области предоставления высокотехнологичных услуг связи»

(в категории «Малый и средний бизнес России»)

Компания имеет мощную технологическую базу, которая служит основой для предоставления инновационных телекоммуникационных решений и реализации проектов в Московском и других регионах России. Услуги компании удовлетворяют самым жестким требованиям, предъявляемым сегодня на высококонкурентном рынке



ОАО «Хай Текнолоджи Телекоммуникейшнз»

Генеральный директор – ВОЛОДИН Владимир Викторович

Номинация: «Лидер в области предоставления услуг системной интеграции»

Компания предлагает современные технологические решения, позволяющие повысить эффективность работы предприятий на российском рынке



ФГУП «ВНИЦ СМВ»

Директор – СКОБЕЛЕВ Дмитрий Олегович

Номинация: «Лидер в области стандартизации сырья, материалов, веществ и продукции агропромышленного комплекса»

Центр занимает лидирующие позиции в области разработки, обновления и гармонизации нормативной базы на продукцию и методы испытаний



ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»

Генеральный директор – СЕМЕРИКОВ Андрей Николаевич

Номинация: «Лидер в области связи и телекоммуникаций»

Холдинг является федеральной компанией, специализирующейся на оказании широкого спектра телекоммуникационных услуг корпоративным и частным клиентам. Компания создает в городах России мультисервисные кабельные сети, оказывая в регионах качественные услуги связи на основе технологии «оптика в дом»



ЗАО «Электронный Архив»

Президент – БАЛАНДЮК Сергей Васильевич

Номинация: «Лидер в области создания информационных ресурсов»

Корпорация является ведущей российской компанией по созданию и наполнению больших и сверхбольших информационных ресурсов. В корпорации создан крупнейший в Европе производственный центр по переводу традиционных документов в электронный вид, производству баз данных и информационных систем для общегражданского и специального ведомственного назначения



В реестр «100 лучших клиентоориентированных компаний 2007 года» включено



ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»

Генеральный директор – СЕМЕРИКОВ Андрей Николаевич

Компания входит в «большую четверку» операторов по количеству абонентов кабельного телевидения и широкополосного доступа в Интернет. «ЭР-Телеком Холдинг» широко использует технологии менеджмента, которые позволяют наиболее полно учитывать интересы потребителей



Высшей общественной наградой «Золотой знак» в 2007 году отмечены



БУЛГАК Владимир Борисович – министр связи Российской Федерации в период с 1990 по 1997 годы
«За большой вклад в реализацию государственной политики в области телекоммуникаций»
Телекоммуникационный рынок является наиболее развивающимся в стране. И во многом это связано с теми решениями, которые были приняты в период 1990–1997 гг. Эти решения позволили создать совершенно новую структуру телекоммуникационного рынка, позволили отойти от принципа остаточного финансирования и создать наиболее рентабельный рынок телекоммуникационных услуг связи.



БУГАЕНКО Валерий Николаевич – руководитель Федерального агентства связи
«За большой вклад в реализацию государственной политики и совершенствование деятельности по надзору в сфере связи и информатизации в период с 2000 по 2007 годы»
Трудно переоценить ту роль, которую играют в экономике России надзорные и контрольные органы. Сравнительный анализ деятельности надзорных органов показал, какой высокий уровень с 2000 по 2007 гг. был достигнут при совершенствовании деятельности такой организации, как Россвязьнадзор



ГОЛОМОЛЗИН Анатолий Николаевич – заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы
«За большой вклад в организацию антимонопольной деятельности и поддержку предпринимательства»
ФАС входит в «мировую тридцатку» наиболее эффективно работающих органов по регулированию антимонопольной деятельности. А.Н. Голомолзин внес и вносит непосредственный вклад в развитие этой сферы в области топливно-энергетического комплекса, транспорта, связи и других сегментов российской экономики



КОЛЕСНИКОВ Сергей Иванович – заместитель Председателя Комитета Госдумы России по образованию и науке
«За большой вклад в совершенствование законодательной деятельности в сфере образования и науки»
При активном участии С.И. Колесникова ведется большая законотворческая работа в области науки и инноваций. С.И. Колесников является организатором и руководителем четырех экспертных советов Госдумы по проблемам науки, образования и инновационной деятельности.



Лучший издательский проект 2007 года



На прошедшем 1 ноября 2007г. в «Президент-Отеле» Международном конгрессе «Менеджмент успешного бизнеса» специальным Дипломом за лучший издательский проект 2007 г. в журнале «ВЕК КАЧЕСТВА» Международная академия менеджмента и качества бизнеса наградила

Федеральное государственное унитарное предприятие «Почта России»
Руководитель издательского проекта – СЫРЦОВ Игорь Аркадьевич
Руководитель Дирекции общественных связей и медиаобеспечения – ГРИГОРЕНКО Сергей Анатольевич
Издательский проект «Почта меняется к лучшему» ярко отразил динамику происходящих на предприятии позитивных процессов и способствовал формированию положительного имиджа российского почтового оператора.
Мы поздравляем ФГУП «Почта России», публикации которого, по мнению читателей журнала, стали лучшей серией публикаций текущего года в отраслевом журнале «ВЕК КАЧЕСТВА»

Мининформсвязи России: хроника основных событий (октябрь–ноябрь 2007 г.)

12 ноября в г. Астана (Республика Казахстан) председатель Совета РСС, министр информационных технологий и связи Российской Федерации Л.Д. Рейман провел 38-е заседание Совета глав Администраций связи Регионального содружества в области связи (Совет РСС).

В заседании приняли участие делегации полноправных членов РСС – Администраций связи (АС) Республик Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызии, Молдовы, Российской Федерации, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана, Украины и наблюдателей РСС – Латвийской Республики, Республики Словения, АО «Эсттелеком» и «Эстпочта» Эстонской Республики, МОКС «Интерспутник», а также представители Исполнительного комитета СНГ, Совета Межпарламентской Ассамблеи СНГ, АС Республики Болгарии, Венгрии и почтовой корпорации «Ителла Групп» Финляндии.

9 ноября под председательством министра информационных технологий и связи РФ Л.Д. Реймана состоялось очередное заседание коллегии Мининформсвязи России.

На повестку дня были вынесены два вопроса: об опыте реализации положения главы 8 Федерального закона «О связи» операторами универсальных услуг связи; о вопросах образования в сфере ИКТ.

8 ноября в г. Бухарест (Румыния) состоялась IX сессия Межправительственной российско-румынской комиссии по эконо-

мическому и научно-техническому сотрудничеству.

Российскую делегацию возглавил министр информационных технологий и связи РФ Л.Д. Рейман. Румынскую – министр экономики и финансов Румынии В. Восгянян.

В заседании комиссии приняли участие представители органов государственной власти России и Румынии.

В ходе заседания были обсуждены перспективы торгово-экономического сотрудничества между Россией и Румынией в области инфокоммуникаций, промышленности, энергетики, транспорта, военной техники, сельского хозяйства и некоторых других сферах.

7 ноября Правительственной комиссией по развитию телерадиовещания принята Концепция развития телерадиовещания в Российской Федерации на 2008–2015 годы.

В заседании Правительственной комиссии, которое состоялось под председательством первого вице-преьера Правительства РФ Д.А. Медведева, принял участие министр информационных технологий и связи РФ Л.Д. Рейман.

Во вступительном слове Д.А. Медведев сообщил, что документ описывает переход к цифровому телевидению, учитывает необходимость вхождения России в мировое информационное пространство при сохранении национальных традиций. Он также отметил, что в ближайшие полгода необходимо будет подготовить федеральную целевую программу по реализации этой концепции.

«Переход на цифру – это революция телевидения, она должна принести в каждый дом комфорт и удобства, прочно связать единое информационное поле страны», – подчеркнул первый вице-премьер.

6 ноября Председателем Правительства РФ В.А. Зубковым было подписано постановление № 758 о государственной аккредитации организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий.

В целях реализации Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 144-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ в части создания благоприятных условий налогообложения для налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, а также внесения других изменений, направленных на повышение эффективности налоговой системы» Мининформсвязи России разработало и представило в Правительство РФ проект постановления Правительства Российской Федерации «О государственной аккредитации организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий».

Госаккредитация проводится с целью эффективной государственной поддержки предприятий отрасли информационных технологий в РФ, а также обеспечения мониторинга ее развития.

Положение устанавливает порядок подачи документов для проведения государственной аккредитации, их рассмотрения и выдачи свидетельств о госаккредитации.

6 ноября Л.Д. Рейман принял участие во встрече Председателя Правительства Российской Федерации В.А. Зубкова с Премьером государственного совета КНР Вэнь Цзябао.

В ходе встречи обсуждался широкий круг вопросов, касающихся сотрудничества России и Китая в торгово-экономической, научно-технической, гуманитарной и других сферах.

Л.Д. Рейман выступил с докладом о российско-китайском сотрудничестве в области информационных технологий и связи. Министр сообщил, что администрации связи обеих стран успешно взаимодействуют по таким направлениям, как мобильная связь, приграничная координация радиочастот, а также спутниковая и почтовая связь.

Министр отметил положительную динамику сотрудничества по модернизации и строительству линий связи между Россией и Китаем, достигнутую благодаря целенаправленной и активной работе российских и китайских операторов.

В настоящее время завершено строительство оптико-волоконных линий связи между г. Благовещенск и г. Хэйхэ, а также между г. Хабаровск и г. Фуоан.

По словам Л.Д. Реймана, пропускная способность линий связи между двумя странами увеличилась, и достигнут существенный прогресс в подготовке к трансляции телевизионного сигнала с Олимпийских игр в 2008 г. в Пекине.

Кроме того, в текущем году был реализован проект по организации Ин-

тернет-пиринга между ОАО «Ростелеком» и «Чайна ТелеКом».

Также, в июле 2007 г. ФГУП «Почта России» и группа компаний «Почта Китая» подписали Соглашение об обмене электронными денежными переводами с использованием Международной финансовой системы IFS.

Вместе с тем, Л.Д. Рейман подчеркнул, что, несмотря на достигнутые договоренности, вопрос о выходе российских операторов на китайский рынок услуг подвижной связи остается открытым.

26 октября министр информационных технологий и связи РФ Л.Д. Рейман выступил на пленарном заседании Всероссийской студенческой научно-практической конференции «Информационные технологии в мире коммуникаций».

Конференция проходила при поддержке Мининформсвязи России и Минобрнауки России в рамках Международной выставки-форума «ИнфоКом-2007». Ее организаторами выступили Центр развития информационного общества (РИО-Центр), Фонд «Новые перспективы», Московский технический университет связи и информатики (МТУСИ).

В мероприятии приняли участие свыше 100 делегатов, прошедших предварительный конкурсный отбор, из более 30 регионов России.

В приветственном слове Л.Д. Рейман отметил, что сегодня все страны мира активно занимаются внедрением информационных технологий и от эффективности решения этой задачи зависит дальнейшее благосостояние каждой страны.

Основным мероприятием конференции стало подведение итогов и награждение победителей ежегодного открытого конкурса «Компьютерный всеобуч».

26 октября министр информационных

технологий и связи РФ Л.Д. Рейман встретился с министром информации и связи Республики Корея Ю Ён Хван.

В ходе встречи были затронуты актуальные вопросы сотрудничества двух стран в области инфокоммуникационных технологий.

В частности, стороны обсудили перспективы сотрудничества ведущих российских и корейских научно-исследовательских институтов в области инфокоммуникационных разработок, а также вопросы использования новых технологий беспроводного широкополосного доступа к сети Интернет и развития сетей связи третьего поколения.

В ходе обсуждения Л.Д. Рейман и Ю Ён Хван достигли договоренности о подписании Меморандума о взаимопонимании в области ИКТ между Россией и Кореей.

22 октября в Москве под эгидой Мининформсвязи России состоялась Всероссийская конференция «Взаимодействие операторов в условиях недискриминационного доступа к рынку связи».

В работе конференции приняли участие представители федеральных органов государственной власти, некоммерческих организаций, топ-менеджеры телекоммуникационных компаний.

Во вступительном слове заместитель министра информационных технологий и связи РФ Б.Д. Антонюк отметил, что в настоящее время Мининформсвязи России разра-

батывает дополнения в нормативную правовую базу отрасли связи по недискриминационному доступу к рынку связи. «Данное решение продиктовано существенным количеством обращений, поступающих от операторов связи в Мининформсвязи России, Россвязь, а также Россвязьохранкультуры, по вопросам равнодоступа к инфраструктуре связи и установления равных цен за использование объектов инфраструктуры для всех участников рынка», – сказал Б.Д. Антонюк. По его словам, дальнейшее эффективное развитие рынка услуг связи невозможно без создания правового механизма регулирования недискриминационного доступа к инфраструктуре связи.

11 и 12 октября в Сочи проходила 7-я международная конференция «Нормативно-правовое регулирование использования радиочастотного спектра – «Спектр-2007».

«Спектр-2007» проводится Министерством информационных технологий и связи РФ, Россвязьохранкультуры и Федеральным агентством связи.

В обращении министра информационных технологий и связи РФ Л.Д. Реймана к участникам и гостям говорилось, что в 2007 г. Государственная комиссия по радиочастотам приняла ряд важных решений об упрощении регуляторного режима в отдельных полосах радиочастот для использования в России спутниковых и на-

земных радиослужб. Это создает благоприятные условия для участников рынка и повышает прозрачность государственного регулирования.

10 октября министр информационных технологий и связи РФ Л.Д. Рейман принял участие в совещании на тему: «Государственная поддержка развития производства телекоммуникационного оборудования и микроэлектроники в России», которое состоялось под председательством первого заместителя Председателя Правительства РФ С.Б. Иванова.

Открывая совещание, С.Б. Иванов подчеркнул, что динамичное экономическое развитие любого государства возможно только при условии создания современной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

Л.Д. Рейман в своем выступлении сообщил, что за последние годы в области ИКТ произошли кардинальные изменения. Сегодня гражданам нашей страны доступны все современные телекоммуникационные услуги. Российские операторы связи не только расширяют спектр услуг на внутреннем рынке, но и успешно осваивают рынки стран ближнего зарубежья. Однако для увеличения темпов роста требуется активная государственная поддержка по реализации крупных проектов, направленных на рост промышленного потенциала нашей страны.

Министр отметил, что только целенаправленная государственная политика приведет к интенсивному развитию промышленности ИКТ, что позволит в свою очередь России стать полноправным партнером на глобальном рынке высокотехнологичного производства и преодолеть сырьевую зависимость.

С.Б. Иванов и Л.Д. Рейман также осмотрели экспозицию выставки телекоммуникационного оборудования, производимого в России.



Закон, который исправит былые ошибки законодателей

Законопроект, уточняющий регулирование операций российских банков в отношении доверительного управления иностранной валютой, полученной от физических лиц-резидентов, внесен на рассмотрение в Госдуму России. Документ направлен на устранение законодательных пробелов закона «О валютном регулировании и валютном контроле»



Как пояснил нашему корреспонденту первый заместитель председателя Комитета ГД по кредитным организациям и финансовым рынкам **Павел Медведев**, законопроект регулирует порядок осуществления сделок коммерческих банков, которые не относятся к банковским операциям. В действующей редакции закона «О валютном регулировании и валютном контроле» не отражено в полной мере регулирование иных (чем банковские) операций кредитных организаций, осуществляемых в иностранной валюте (в частности, в отношении доверительного управления). Таким образом, физическое лицо – резидент вправе передавать иностранную валюту в доверительное управление иностранному банку, но не может передать его российскому банку, что создает неконкурентные преимущества для иностранных банков.

– Получилось как в скверном анекдоте, – комментирует Павел Алексеевич. – Иностранец, находящийся в России, не мог заплатить в нашем банке в долларах за проживание в гостинице, а россиянин в свой отечественный банк мог внести на счет в доверительное управление только в рублях. Спрашивается, почему такая дискри-

нация? Соответствующие поправки, внесенные в статью 9 закона «О валютном регулировании и валютном контроле», решат эту проблему. В то же время принятие законопроекта создаст равные условия для конкуренции иностранных и отечественных банков. Он разрешит россиянам передавать валюту в доверительное управление отечественным банкам. По мнению экспертов, в доверительном управлении иностранных банков может находиться порядка миллиарда долларов наших соотечественников. Нет сомнения, что поправки будут приняты очень быстро, поскольку их поддерживают и ЦБ, и правительство. А то, насколько после принятия законопроекта граждане станут активно передавать деньги в иностранной валюте в доверительное управление отечественным банкирам, покажет время. Сегодня сложилась тенденция передавать деньги в доверительное управление в рублях, потому что крепнет национальная валюта по отношению к евро или доллару. Но как бы не складывался курс валют, у россиян должно быть право выбора, чтобы грамотно распорядиться своими сбережениями.

Василий Тресков

ХРОНИКА | Новости компаний

Открыт учебный центр «Скала Академия»

Компания EPICOR | Scala, представительство компании Epicor Software Corporation в России и СНГ, открыла учебный центр в своем московском офисе, в котором желающие могут пройти курс обучения использования программного обеспечения компании и получить сертификат о его окончании.

Специально для организации учебы было закуплено новое обо-

рудование, разработан комплекс лекций, обзоров, демонстрационных систем и прикладных пользовательских упражнений, создана база данных, используя которую обучающиеся на курсах могут изучать систему на конкретных примерах. Различные курсы Академии рассчитаны как на технических специалистов и администраторов, так и на пользователей, которым необходимы знания по работе в отдельных модулях системы. Программа учебного центра включа-

ет в себя курсы по управлению финансами, логистикой, управлению сервисным обслуживанием и ремонтами, управлению персоналом и расчету заработной платы, использованию инструментов отчетности и бизнес-аналитики, а также администрирования системы iScala. К тому же, специалисты компании могут разработать индивидуальную программу обучения в соответствии с требованиями заказчика.

www.epicor.ru

Реклама не должна раздражать людей

Именно такой главный критерий предъявил городской рекламе мэр Москвы **Юрий Лужков** во время обсуждения в столичном правительстве проект Городской целевой программы развития рекламы, информации и оформления города Москвы на 2008–2010 годы. Программу представил председатель Комитета рекламы, информации и оформления города Москвы Владимир Макаров



«У нас очень много раздражающей уличной рекламы. Я считаю, что необходимо разгрузить центр Москвы от ее избытка, в первую очередь от обилия перетяжек», – отметил Ю. Лужков. Мэр считает, что порой они могут быть помехами друг другу.

«Даже сами рекламодатели отмечают, что перетяжки, которые находятся на расстоянии друг от друга в пятидесяти метрах, мешают друг другу и перекрывают одну рекламу другой», – отметил столичный градоначальник. – Меры, которые мы приняли по уменьшению количества рекламы в центре города, оказались действенными, но недостаточными», – добавил Юрий Михайлович. По его мнению, центр города следует «разгрузить» от перетяжек над дорогами.

«Специалисты по рекламе должны понимать, что размещение перетяжек через каждые 50 метров – это дезавуирование всего рекламного пространства», – отметил Ю. Лужков. Мэр Москвы выступил также за сокращение рекламы на телевидении. Он посетовал, что в последнее время смотреть кинофильмы по телевизору из-за рекламы стало практически невозможно. «Если идет фильм, в особенности на второстепенных каналах, в него наталкивают столько рекламы, что невозможно смотреть. Реклама превращается в антирекламу», – подчеркнул градоначальник.

Ю. Лужков добавил также, что по результатам исследований, 56% россиян недовольны рекламой на телевидении, 65% раздражает реклама, которую опускают в почтовые ящики, еще 29% населения не нравится внешняя реклама на улицах. Председатель Комитета рекламы, информации и оформления столицы Владимир Макаров, представляя программу, отметил, что территория Москвы будет постепенно освобождаться от наружной рекламы. «Мы запланировали комплекс мер по полному освобождению территории Москвы от наружной рекламы», – рассказал он в ходе своего доклада о Городской целевой програм-

ме развития рекламы, информации и оформления города Москвы на 2008–2010 годы. «В центре города уже выведены или заменены все рекламные конструкции площадью свыше 10 квадратных метров», – сказал он.

В России в целом начинается замедление темпов роста рекламного рынка. Если в целом по стране в текущем году эти темпы составляют 26%, то в 2010 г. они снизятся до 16%. Доля Москвы при этом сократится с 50% в текущем году до 46,5% в 2010 г., а темпы роста наружной рекламы в Москве уменьшатся ориентировочно с 23 до 12%.

Оборот рекламного рынка в России к 2010 г. достигнет 14 млрд долл., а оборот наружной рекламы в Москве составит более 1 млрд долл. К этому же времени рынок наружной рекламы Москвы будет отличаться от современного большей долей высокотехнологичных конструкций и «уличной мебели». Реклама на улицах города будет распределена более равномерно. В программе указывается, что реклама будет носить социальный характер, от нее будут освобождены исторические архитектурные памятники, и она не должна заслонять дорожные знаки.

В ходе обсуждения вопроса о Городской целевой программе развития рекламы, информации и оформления города на 2008–2010 годы на заседании столичного правительства мэр Москвы Юрий Лужков высказал предположение, что в Москве может появиться территория, свободная от всевозможной рекламы. «Я считаю, что в Москве можно сформировать зону, свободную от рекламы, – это будет зона наподобие природоохранных», – пояснил Лужков. Он также согласился с тем, что от различной рекламы следует освободить исторические объекты Москвы и памятники архитектуры и культуры.

Подготовил Василий Тресков

ДОКУМЕНТЫ, НУЖДАЮЩИЕСЯ В КОРРЕКТИРОВКЕ,

или

О заполнении карточек тактико-технических данных радиоэлектронных средств

В связи с образованием (в соответствии с Указом Президента РФ от 12 марта 2007 г. № 320) новой структуры – Федеральной службы по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия, а также утверждением постановления Правительства РФ от 6 июня 2007 г. № 354 Положения об этой структуре должен быть переработан ряд основополагающих документов в сфере связи. Однако существуют и другие документы, которые нуждаются в некоторой корректировке.

Автор статьи излагает одну из точек зрения по проблеме корректировки отдельных документов, связанных с оформлением разрешений на использование радиочастотного спектра. Редакция обращается к представителям операторов связи, разработчикам, производителям радиооборудования и другим специалистам данной сферы деятельности высказать свое мнение по поднятой проблеме





А.А. БОБИН,
эксперт-обозреватель журнала

Как известно, любое радиоэлектронное средство (РЭС) или высокочастотное устройство/высокочастотная установка (ВЧУ) использует радиочастотный спектр. Известно также и то, что, в соответствии с Федеральным законом «О связи» от 07.07.2003 № 126-ФЗ, право на его использование предоставляется посредством выделения полос радиочастот и присвоения (назначения) радиочастот или радиочастотных каналов. Без соответствующего разрешения их использование не допускается.

Для рассмотрения вопроса о возможности выделения полос радиочастот для РЭС или ВЧУ принятия соответствующего решения оператором должна быть представлена в Государственную комиссию по радиочастотам (ГКРЧ) соответствующая радиочастотная заявка. Эта заявка включает в себя набор предусмотренных действующим «Положением о порядке рассмотрения материалов, проведения экспертизы и принятия решения о выделении полос радиочастот для радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств» документов, в том числе и «Карточку тактико-технических данных» (ТТД) РЭС или «Перечень основных технических данных высокочастотного устройства (установки)».

Понятно, что карточки ТТД должны прилагаться к заявке на выделение полос радиочастот для РЭС, а перечень основных технических данных – к заявке на выделение полос радиочастот для ВЧУ. Эти же карточки (перечень) впоследствии должны быть приложены также и к решению ГКРЧ (если оно будет положительным).

Практика показывает, что при составлении и оформлении радиочастотной заявки наибольшую сложность вызывает заполнение именно карточек ТТД РЭС. И это несмотря на то, что существует соответствующая инструкция, помогающая запол-

нить карточки ТТД («Инструкция по заполнению бланка формы № 1 «Тактико-технические данные РЭС»). Однако следует заметить, что никаких сложностей при заполнении перечня основных технических данных ВЧУ нет (даже при отсутствии каких-либо инструкций по его заполнению).

Особенности заполнения карточек ТТД

С какими же проблемами сталкивается заявитель при заполнении карточек ТТД? Остановимся на некоторых из них.

1 Заявителю не всегда бывает ясно, какие именно реквизиты карточки ТТД необходимо заполнять

Известно, что в повседневной деятельности функционирует огромное количество всевозможных типов РЭС различного назначения (мобильные радиотелефоны, телевизионные и звуковые вещательные передатчики, радиорелейные станции, станции спутниковой связи, навигационные радиолокационные станции, метеорологические радиозонды, радиостанции сухопутной подвижной связи и др.). В то же время карточка ТТД является универсальной для всех типов РЭС. А это означает, что не все реквизиты карточки могут быть заполнены для конкретного типа РЭС. К примеру, если радиочастотная заявка составляется для радиовещательного или телевизионного передатчика, то все реквизиты раздела 5 карточки ТТД («Характеристики радиоприемника») для данного случая будут лишними.

Другой пример: при заполнении карточки ТТД для какого-либо мало мощного РЭС (устройства охранной сигнализации автомобилей, радиуправляемые детские игрушки, аппаратура радиочастотной идентификации и т.п.) вряд ли нужно заполнять реквизит 6.12 («Точность наведения, град.»). Точно также вызывает сомнение необходимость заполнения для этого случая реквизита 4.13 («Макс. спектр. плотн. м-ти, дБВт/Гц»).

2 Наличие в карточках ТТД реквизитов, не имеющих отношения к характеристикам (тактико-техническим данным) РЭС

Бланк карточки ТТД имеет большое количество реквизитов. При этом в процессе ее заполнения предусматривается еще и наличие листов дополнения к ней.

Казалось бы, все реквизиты карточки действительно необходимы. Но это только на первый взгляд. На самом же деле в карточках ТТД РЭС приведены реквизиты, не имеющие непосредственного отношения к ха-

рактеристикам этих РЭС (хотя бланк карточки называется, как можно заметить, «тактико-технические данные»).

Анализируя карточку ТТД РЭС, можно заметить, что с тактико-техническими характеристиками РЭС никак не связаны такие реквизиты, как 1.4 («Место установки РЭС»), 1.6 («Район использования»), 1.7 («Пользователь РЭС»), 1.9 («Необходимость регистрации в МСЭ»). Действительно, как, например, может повлиять на характеристики РЭС заполнение реквизита обозначенного как «Пользователь РЭС»? Или заполнение таких реквизитов, как «Район использования» или «Необходимость регистрации в МСЭ»? Думается, что все эти данные должны находить отражение в тексте решения ГКРЧ, а не в карточках ТТД. Понятно, что карточка ТТД является составной и неотъемлемой частью решения Комиссии и сама по себе отдельно не обладает никакой разрешительной силой. Поэтому перенос подобной информации из карточек ТТД в текст решения ГКРЧ является вполне обоснованным.

Помимо этого в карточках ТТД присутствуют реквизиты, которые на современном этапе, по всей видимости, утратили актуальность и также, как и в предыдущем случае, не имеют непосредственного отношения к характеристикам РЭС. Это такие реквизиты, как «Представляется для ...», «На этапе ...» и «В дополнение к ...». Эти реквизиты расположены в правой верхней части карточки ТТД и не имеют собственных номеров. Если задуматься над смыслом этих реквизитов или обратиться к уже упомянутой выше «Инструкции ...», то получается, что все эти упомянутые данные уже изложены либо в заявочных материалах, либо в тексте решения ГКРЧ.

Сомнение вызывает также необходимость наличия и заполнения в карточке ТТД реквизита 03 («Номер РЧЗ, дата»). Тем более что постоянный срок хранения имеют только решения ГКРЧ, в то время как РЧЗ (радиочастотные заявки) по истечении определенных установленных сроков хранения могут быть уничтожены. Таким образом, в реквизите 03 постоянно будет существовать ссылка на уже несуществующий документ.

Следует также задуматься и над необходимостью сохранения таких реквизитов карточки ТТД, как реквизиты 01 («Регистр. № решения, дата») и 02 («Код»), которые заполняются не заявителем, а радиочастотным органом. Поясним, почему эти реквизиты нет необходимости сохранять.

Как известно, карточку ТТД на то или иное РЭС заполняет заявитель. Он же заверяет ее своей подписью и печатью (реквизит 9.1). Заполненная и заверенная карточка после этого становится тем документом, за который заявитель несет полную ответственность. К тому же соответствующими нормативно-правовыми документами подтверждено, что ответственность за правильность оформления заявочных материалов, а также полноту и достоверность представляемых в Комиссию данных несет заявитель. Следовательно, подписанная карточка ТТД является полноценным документом заявителя, в который после подписания нельзя вносить никаких исправлений, изменений или дополнений.

3 Неоднозначность понимания требований к заполнению реквизитов карточки ТТД

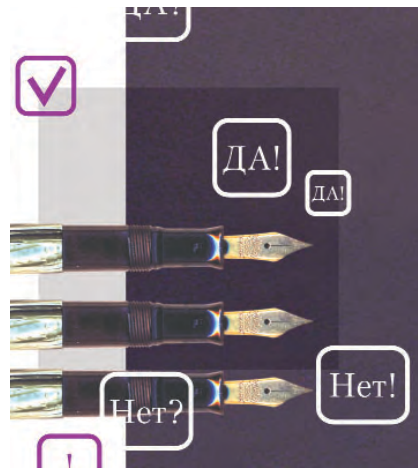
В ряде случаев у заявителя возникают трудности в заполнении тех или иных реквизитов из-за неоднозначного понимания требований соответствующей «Инструкции...». Возьмем, к примеру, простой случай: заполнение реквизита «Тип перестройки частоты» (п. 4.3 карточки ТТД).

«Инструкция...» гласит, что в этом пункте «указывается способ перестройки частоты при работе в штатном режиме, а именно: дискретный, плавный, без перестройки; и метод перестройки: ручной, адаптивный, программный. В случае специальных способов автоматизированной или автоматической перестройки частоты на листе дополнений указывают основные характеристики системы перестройки частоты».

Разобраться неспециалисту в области ЭМС при заполнении даже этого пункта довольно сложно. Если, например, заполняется карточка ТТД на устройство автомобильной охранной сигнализации диапазона 433 МГц, то в пункте 4.3 можно, видимо, записать слова «без перестройки». А вот если необходимо заполнить, скажем, карточку ТТД на радиорелейную станцию прямой видимости (РРС) диапазона 15 ГГц (которую планируется применить на вполне конкретной трассе), то у заявителя появляются сомнения. С одной стороны, эта РРС имеет определенный частотный план (в соответствии с Рекомендацией E.636 МСЭ-Р) и конкретный шаг сетки частот. Следовательно, она является перестраиваемой и в карточке ТТД следует указать эти параметры перестройки частоты. Кстати, в приведенном в «Инструкции...» примере по заполнению карточки ТТД на

РРС прямой видимости в пункте 4.3 так и указано: «дискретная, автоматизированная». С другой стороны, радиорелейные станции устанавливаются на конкретной трассе, используют конкретные частоты и в штатном режиме никогда (или, по крайней мере, в течение многих лет) перестраиваться не будут. Что же в таком случае заявитель должен указать в п. 4.3?

То же самое можно сказать относительно и некоторых других пунктов, например, п. 4.5 («Краткая характеристика класса излучения»).



Согласно «Инструкции...», в этом пункте дается краткая словесная характеристика приведенного в п. 4.4 класса излучения и, при необходимости уточнения типа модуляции, дополнительно приводится ее аббревиатура. В то же время в одном из приводимых в «Инструкции...» примеров заполнения карточки ТТД на одно из РЭС в данном пункте записано просто: «ФМ-4». Однако это вовсе не характеризует класс излучения; такая запись информирует о типе модуляции и, скорее всего, она должна быть внесена в п. 4.14 («Параметры модуляции»).

В другом же примере заполнения п. 4.5, приведенном в «Инструкции...», действительно приведена характеристика класса излучения: при классе излучения 250KF3EGN дается такая характеристика, как «ЧМ-монофоническое вещание без уплотнения».

Таким образом, даже из этих простых примеров становится понятно, что разные исполнители одну и ту же карточку ТТД могут заполнить по-разному.

4 Наличие при заполнении карточки ТТД избыточных дополнительных условных обозначений, применяемых наряду с основными словесными обозначениями

При заполнении отдельных реквизитов карточек ТТД в ряде случаев «Инструкция...», наряду со словесным описанием, требует и

условное обозначение реквизитов. Для этого в «Инструкции...» приводится соответствующий словарь данных обозначений. То есть заявитель должен найти в нем и подобрать близкое по значению условное обозначение РЭС. Например, при заполнении реквизита 1.3 («Тип и характер РЭС») в карточке ТТД на РРС прямой видимости, кроме словесного описания, должно быть указано условное обозначение – FXR. Точно такая же процедура продлевается и для других типов РЭС. Для тех типов, к которым невозможно подобрать соответствующие условные обозначения, применяются условные обозначения, принятые для «прочих РЭС». Например, в случае, если к какому-то типу РЭС фиксированной службы невозможно подобрать из словаря условное обозначение, то применяется реквизит «прочие РЭС фиксированной службы» и выбирается условное обозначение – FXZ.

Вообще следует задуматься, нужны ли эти условные обозначения при заполнении карточек ТТД? Ведь с каждым днем появляются все новые и новые средства. И довольно часто для каждого из них будет сложно подобрать условное обозначение. Например, какое обозначение применить к такому РЭС, как домашняя метеостанция? Или к таким широко распространенным РЭС, как «Bluetooth»? Или к РЭС радиочастотной идентификации? Подобных примеров можно привести много, и заявитель все чаще вынужден будет применять реквизит «прочие РЭС» одной из радиослужб. В результате может получиться так, что «прочих РЭС» станет очень много. Напрашивается вопрос: стоит ли в карточках ТТД сохранять всевозможные подобного типа условные обозначения?

Между прочим, с появлением новейших радиотехнологий может случиться так, что некоторые реквизиты карточки ТТД вообще будет сложно заполнить. Например, виды излучений сигнала могут оказаться настолько сложными, что п. 4.4 карточки ТТД («Класс излучения») заполнить будет весьма затруднительно.

5 Устарела «Инструкция по заполнению бланка формы № 1 «Тактико-технические данные РЭС»

Разработка «Инструкции...» была начата в 1997 г., а утверждена ГКРЧ в 1998 г. С тех пор документ ни разу не корректировался. Более того, за столь длительный период его применения многое в нем уже устарело и не отвечает реалиям сегодняшнего дня (кстати, бланк карточки ТТД был разработан еще раньше примерно лет на пять).

Ряд требований «Инструкции...» сегодня очень сложно выполнить. Например, документом предусмотрено, чтобы вместе с бумажной версией бланка формы № 1 в радиочастотной заявке представлялась также и электронная версия на дискетах 3,5". Однако сегодня некоторые виды современной электронно-вычислительной техники уже не предусматривают работу с такими дискетами. Таким образом, вскоре выполнить требования «Инструкции...» в этой части будет весьма сложно.

Кроме того, в «Инструкции...» упоминаются структуры, которых в настоящее время просто не существует (например, в Приложении «А» упоминается такая министерская структура как УРТЧР, то есть подразделение Государственного комитета РФ по телекоммуникациям, прекратившая свое существование в феврале 2000 г.). Есть и другие примеры, на которые сегодня уже нельзя ориентироваться (один из них приведен в главе II для пункта 01).

Вдобавок ко всему в «Инструкции...» существуют требования, которые на настоящий момент, думается, уже устарели. Так, например, согласно «Инструкции...», недопустимо в пункте 1.1 («Шифр РЭС») написание шифров нескольких РЭС. Однако на практике все чаще случается так, что многие РЭС обладают одними и теми же характеристиками, но при этом имеют разное название. То есть с точки зрения ЭМС все эти РЭС совершенно одинаковы, но называются по-разному из-за их сервисных, эксплуатационных либо конструктивных особенностей. Причем они никак не могут повлиять на параметры ЭМС (например, беспроводные телефонные аппараты, радиосредства охранной автомобильной сигнализации, РЭС типа «Караоке» и многие другие). Обычно таких РЭС заявляется одновременно очень много (иногда количество типов этих РЭС доходит до нескольких десятков). При этом карточки ТТД должны представляться в ГКРЧ в 9 экземплярах на каждый тип РЭС. И если это количество экземпляров умножить на количество заявляемых типов РЭС, то получится довольно внушительная цифра совершенно одинаковых карточек, что, естественно, вряд ли будет способствовать улучшению качества работы.

6 Выводы и предложения

Исходя из приведенного выше анализа сразу напрашиваются как минимум два вывода. Во-первых, необходимо усовершенствовать бланк карточки ТТД и, во-вторых, следует произвести корректировку вышеуказанной «Инструкции...».

Что же можно было бы предложить по усовершенствованию бланка карточки ТТД с целью упрощения его заполнения? Для начала следовало бы удалить все дополнительные условные обозначения, предусмотренные словарем «Инструкции...», что позволит заявителю сократить время оформления радиочастотной заявки и избавит его от сомнений при подборе условных обозначений. Разумеется, при этом не следует путать условные обозначения, предусмотренные словарем «Инструкции...», с общепринятыми обязательными условными обозначениями (такими, например, как «класс излучения»).

Из бланка карточки ТТД РЭС следовало бы исключить и не относящиеся к техническим характеристикам реквизиты:

- ✓ пункт 01 «Регистр. № решения, дата»;
- ✓ пункт 02 «Код»;
- ✓ пункт 03 «Номер РЧЗ, дата»;
- ✓ колонка 3: «Представляется для ...»; «На этапе ...»; «В дополнение к ...»;



- ✓ пункт 1.4 «Место установки РЭС»;
- ✓ пункт 1.6 «Район использования»;
- ✓ пункт 1.7 «Пользователь РЭС»;
- ✓ пункт 1.9 «Необходимость регистрации в МСЭ».

Кроме того, следует по-иному взглянуть и на наличие некоторых реквизитов, относящихся к техническим параметрам РЭС. Нужен ли такой реквизит, как п. 4.5 («Краткая характеристика класса излучения»), если в карточке ТТД есть п. 4.4 («Класс излучения») и пункт 3.6 («Краткая характеристика режима. Тип передачи»)? Известно же, что заявители в п. 4.5 записывают, как правило, нечто вроде «QPSK». Поэтому ничего нового данный пункт не добавит.

Также не добавит никакой новой информации п. 8 карточек ТТД («Меры по обеспечению помехозащитности и обеспечению ЭМС»). Как правило, заявители этот пункт тоже заполняют формально. Точно

также нет смысла сохранять в карточке ТТД реквизит 4.15 («Тип выходного прибора»). Ввиду того что в радиочастотных заявках преобладает в основном импортная техника и заявитель в большинстве случаев не имеет точных данных, два этих реквизита не могут быть заполнены с достаточной достоверностью.

Таким образом, представляется целесообразным исключить из карточек ТТД следующие реквизиты:

- ✓ 4.3 «Тип перестройки частоты»;
- ✓ 4.5 «Краткая характеристика класса излучения»;
- ✓ 4.15 «Тип выходного прибора»;
- ✓ 5.13 «№ и вид настройки гетеродина»;
- ✓ 5.24 «Эквивалентная шумовая температура»;
- ✓ 5.25 «Допустимое увелич. экв. шум. темпер.»;
- ✓ 7.2 «Критическая частота АФТ»;
- ✓ 7.3 «Волновое сопротивление АФТ»;
- ✓ 8 «Меры по обеспечению помехозащитности и обеспечению ЭМС».

Необходимо, также в карточке ТТД внести некоторые упрощения (или, точнее, усовершенствования). В частности, вернее было бы п. 1.1 («Шифр РЭС») озаглавить «Название РЭС». Это объясняется тем, что в настоящее время радиочастотные заявки представляются, по большей части, на применение импортных РЭС, которые имеют название, но нет одновременного обозначения шифра и названия. В крайнем случае п. 1.1 можно озаглавить так: «Название/Шифр РЭС», либо «Название или Шифр РЭС». Тогда в п. 1.2 можно было бы охарактеризовать заявляемое РЭС, назвав пункт как «Тип РЭС». Например, если в п. 1.1 будет записано «GlobeStar», то в п. 1.2 можно записать «радиорелейная станция». В настоящее же время он практически не заполняется или в нем ставится прочерк (иными словами, этот пункт становится лишним). В результате подобных изменений следует подумать, стоит ли сохранять пункт 1.3 («Тип и характер РЭС»).

Кроме всего прочего, в «Инструкции ...» необходимо устранить все имеющиеся опечатки и привести реальные примеры заполнения карточек ТТД.

В заключение хотелось бы отметить, что поднятая в данной статье проблема имеет немаловажное значение при решении вопросов использования частотного ресурса различными РЭС, поэтому хотелось бы пригласить специалистов обсудить ее на страницах журнала «Век качества».

Всемирный День качества 2007

Итоги Всероссийского форума, посвященного Всемирному дню качества и Европейской неделе качества, были подведены на закрытии мероприятия 8 ноября. В этом году Всероссийский форум «Лучший опыт – для лучшей жизни», посвященный Всемирному дню качества в рамках Европейской недели качества, прошел с 6 по 8 ноября в городе-герое Волгограде, а для участия в нем съехались представители науки, бизнеса, власти из 150 регионов России. Организаторами мероприятия в этом году стали: администрация Президента РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленная палата РФ (ТПП), Европейская организация качества, администрация Волгоградской области, Волгоградская ТПП и другие представители государственных структур и бизнес-элиты.

Пленарное заседание своим выступлением открыл Глава Администрации Волгоградской области Н.К. Максютя, рассказавший собравшимся о том, какие программы в области качества осуществляются в области.

Президент Всероссийской организации качества (ВОК) Г.П. Воронин отметил, что многие в нашей стране только говорят о необходимости повышения качества отечественной продукции, но реальных действий для того, чтобы выйти на равные с иностранными производителями позиции, не предпринимают. Именно сейчас, на пороге вступления России в ВТО и интенсивной интеграции российской экономики в мировую важно делать ставку на качество.

Кроме того, Г.П. Воронин призвал докладчиков посвящать свои сообщения тем проблемам, которые сейчас существуют в России, а их, по мнению президента ВОК, в нашей стране немало. И качество образования, и качество оказания медицинских услуг оставляют желать лучшего. Важна тема государственного и муниципального управления, поскольку именно руководители принимают ответственные решения. Из всего этого складывается качество жизни каждого отдельного человека.

Именно поэтому организаторы решили провести конференции, которые позволили бы в итоге всесторонне рассмотреть качество жизни людей. Ведущими обсуждений стали представители общественных организаций, опытные врачи, ректоры вузов.

Форум показал, насколько важна работа по качеству в регионах. Уже второй раз Всемирный день качества в России проходит в провинции. Первый опыт организации подобного мероприятия состоялся в Саратове и был посвящен пятидесятилетию системы бездефектного изготовления продукции.

Волгоградская область – один из ведущих регионов страны, ориентирован-

ный на экспорт, что особенно подчеркнул в своем выступлении губернатор области Н.К. Максютя. В Поволжье ведут активную работу Поволжский клуб качества, Волгоградская Торгово-промышленная палата. И это еще раз подчеркивает, насколько важно создавать общероссийское движение за качество через работу в регионах.

Все участники отметили, что вопросы, затронутые на форуме, крайне важны, и времени, отведенного для обсуждения, просто не хватает, однако форум дает возможность людям, занимающимся вопросами качества, увидеть основные направления для работы.

www.stq.ru

«Интерполитех-2007» завершил свою работу

Завершила свою работу 11 Международная выставка средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех-2007». Организаторы выставки – Министерство внутренних дел Российской Федерации, Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству Российской Федерации. Устроитель – ОВК «Бизон».



В выставке приняли участие свыше 400 компаний из более чем 20 регионов России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья.

В числе иностранных участников выставки были: Volkswagen (Германия), Spectronic Denmark A/S (Дания), TrastSpan Communications (Израиль), NIGHTSEARCHER (Англия), Technomate Manufactory Ltd (Китай), Photonis-DEP (Голландия), SIM Security Electronic System (Германия), NAJIPAS CO (Иран), Proengin (Франция) и др.

В этом году выставка «Интерполитех» пользовалась особым вниманием посетителей и специалистов, а ее значимость и актуальность отметил на церемонии официального открытия Министр внутренних дел Российской Федерации Р.Г. Нургалиев.

В рамках «Интерполитех-2007» прошла XI Международная выставка полицейской и военной техники, состоящая из таких разделов, как: Средства активной обороны и бронезащиты; Военная техника; Средства обеспечения оперативно-розыскной деятельности; Досмотровое оборудование; Криминалистическая техника; Противодействие техниче-

ским средствам разведки; Средства проведения оперативно-технических мероприятий; Специальные транспортные средства и др.

На IX специализированной выставке технических средств охраны и обеспечения безопасности границы «Граница» были представлены средства пограничного контроля, комплексы технических средств безопасности и системы жизнеобеспечения пограничных органов, системы наблюдения, связи, передачи информации и автоматизации, технические средства охраны границы и др.

Большое внимание посетителей «Интерполитех-2007» вызвали IV специализированная выставка медицинского оборудования и новых технологий «Экстренная медицина», а также специализированная выставка «Таможня».

В этом году «Интерполитех» представил расширенную деловую программу – «Антитеррор. Комплексный подход», объединившую несколько тематических конференций и семинаров. Впервые прошла VII Всероссийская конференция «Индустрия безопасности России. Перспективы, тенденции, проблемы», организованная «Лигой предпринимателей и руководителей предприятий безопасности» при поддержке Комитета Государственной Думы по безопасности, Торгово-Промышленной Палаты РФ, Экспертного совета Комитета ГД ФС РФ по безопасности.

В рамках «Интерполитех-2007» на полигоне ОДОН Внутренних войск МВД России в Московской области прошли показательные тактико-специальные занятия ОМОН ГУВД Москвы и ОМСН ГУВД Московской области. На учениях были продемонстрированы действия специальных подразделений по освобождению заложников из автобуса, пресечению групповых нарушений общественного порядка при проведении несанкционированного митинга, а также штурм здания, освобождение заложни-



ков и задержание (ликвидация) вооруженных преступников. Вниманию приглашенных были представлены и показательные выступления по рукопашному бою.

В рамках выставки «Интерполитех» был проведен и ряд конкурсных мероприятий, в том числе открытый конкурстест систем считывания и распознавания автомобильных номеров.

www.interpoliteh.ru

Центр сертификации систем качества «ИНТЕРЭКОМС»

Quality
systems
INTERECOMS

ISO 9001

10 лет успешной
деятельности

ЦССК «Интерэкомс»
осуществляет:

- Сертификацию систем менеджмента качества (СМК) организаций на соответствие требованиям стандартов ИСО серии 9000 (ГОСТ Р ИСО серии 9000):
 - ▶ в национальной Системе сертификации ГОСТ Р
 - ▶ в немецкой Системе аккредитации DAR/TGA
 - ▶ в Системе сертификации «Интерэкомс»
 - ▶ в Системе сертификации АМККТ
- Сертификацию систем экологического менеджмента на соответствие ИСО 14001 (ГОСТ Р ИСО 14001):
 - ▶ комплексную сертификацию СМК и систем экологического менеджмента
 - ▶ одновременную сертификацию СМК в нескольких системах сертификации
- Сертификацию систем безопасности и охраны труда на соответствие OHSAS 18001 и ГОСТ 12.0.006
- Сертификацию систем социальной ответственности на соответствие SA 8000
- Испытания Автоматизированных систем расчета в Системе обязательной сертификации средств связи Федерального агентства связи



В настоящее время ЦССК «Интерэкомс» сертифицировал более 200 компаний, среди которых Алкатель, РТКомм, ТрансТелеКом, ВолгаТелеком, НЕС Нева Коммуникационные системы, Самарская кабельная компания, Гипросвязь Самара, СМАРТС, Нудан-Соки, ISKRATEL, Elta-R, АШАН, Стройтрансгаз и др.

**Организации, принявшие решение сертифицировать
свои системы менеджмента, приглашаем к сотрудничеству**

123423, Москва, Народного Ополчения, 32
Тел/факс (495) 192-8579, 192-8453
E-mail: qs@interecoms.ru
<http://www.qs.ru>

СМК —

ЗАЛОГ УСПЕХА КОМПАНИИ



Д.С. ПОТАПОВ,
начальник ОТК и К ЗАО «УЗО-Электро»

В феврале 2007 года была успешно завершена ресертификация системы менеджмента качества ЗАО «УЗО-Электро» на соответствие требованиям международного стандарта ИСО 9000, что подтвердило стабильность созданной системы качества и профессионализм сотрудников компании

Философия качества

Качество – это неотъемлемая часть продукции, имеющая особое значение в предпринимательской деятельности. Не секрет, что компания может «выжить» в конкурентной среде, производя только качественный товар. Каждый знает, что потребитель отдает предпочтение товару высокого качества.

В отличие от философского определения качества, которое распространяется на материальный мир и охватывает всю совокупность свойств продукции, приводимое в действующих нормативно-методических документах определение качества как совокупности свойств и характеристик изделия или услуги, относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности, ориентировано только на его применение по отношению к продукции.

Показатели качества продукции носят относительный характер, поскольку:

- ✓ установленные и предполагаемые потребности могут со временем меняться: то, что вчера нас удовлетворяло, сегодня может быть неприемлемым;
- ✓ понятие качества может быть применено к любому этапу или ряду этапов «спирали качества»,

что также приводит к его относительности;

- ✓ относительный характер носит и понятие «уровень качества продукции», которое используется для количественной характеристики качества и значение которого определяется путем сравнения показателей качества оцениваемой продукции с показателями качества базового образца.

Вот почему при создании систем качества необходимо исходить из поставленных целей и конкретизировать понятие качества, а также обязательно учитывать требования общества.

Немного о компании

История «УЗО-Электро» началась в 1996 г. За 11 лет напряженной работы из компании, занимающейся дистрибуцией низковольтного оборудования, «УЗО-Электро» превратилась в динамично развивающийся холдинг, хорошо зарекомендовавший себя как на российском рынке, так и за рубежом.

ЗАО «УЗО-Электро» – инженеринговая и торгово-производственная компания, занимающаяся изготовлением и поставкой оборудования практически во все регионы России и за рубеж, разработкой оптимальных технических решений, генподрядными работами в области

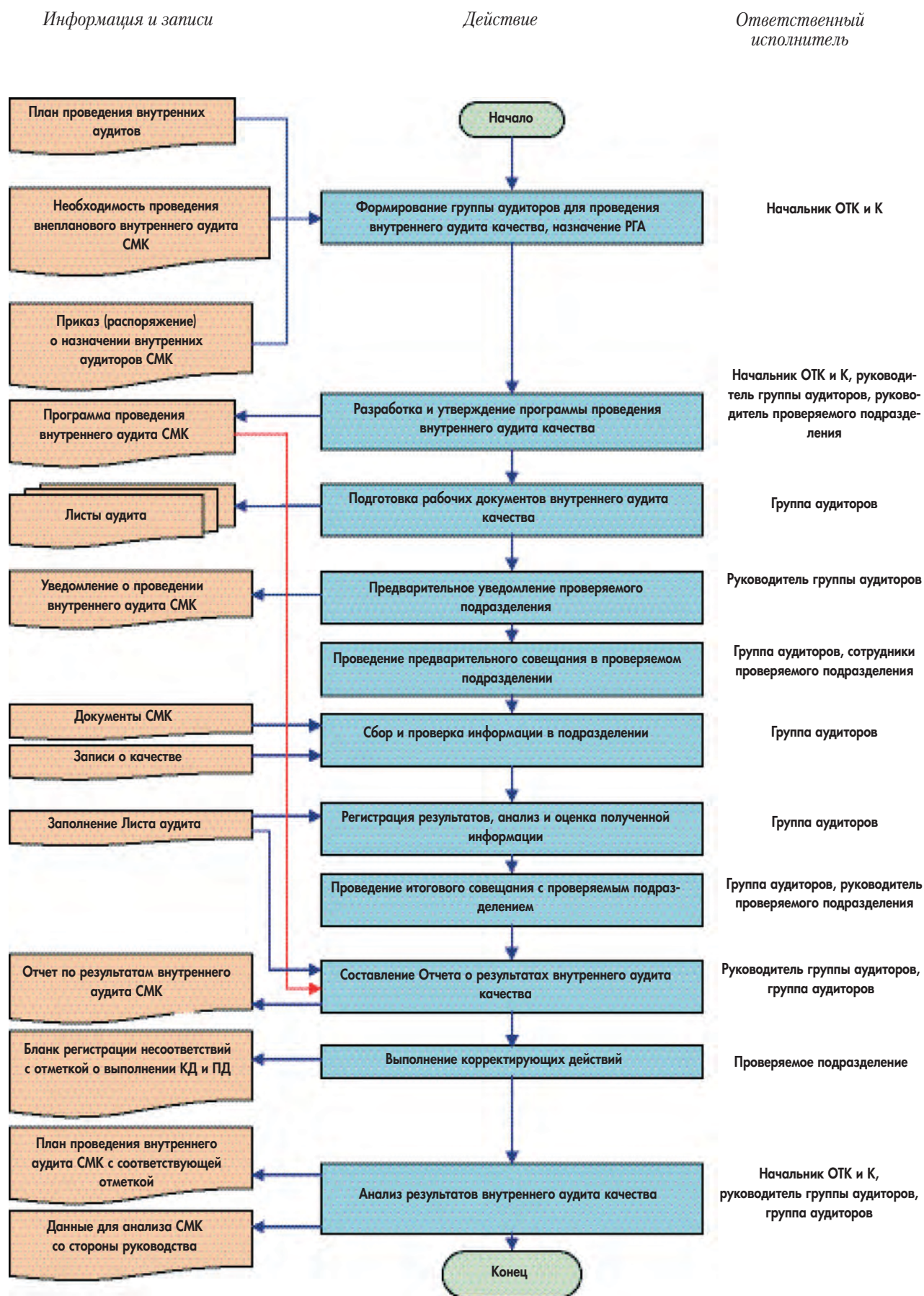
электроэнергетики. ЗАО «УЗО-Электро» обладает всеми необходимыми ресурсами для выполнения работ в области энергоснабжения «под ключ»: собственным проектным и конструкторским отделами, производством низковольтных комплектных устройств (НКУ) и стоек гарантированного питания, изготовленных на базе комплектующих ведущих мировых производителей, отделом технического контроля качества, монтажным подразделением, сервисным отделом и учебным центром для обучения своих сотрудников и персонала заказчиков.

В состав холдинга входит также «ЭЗНТ «Скат» завод по производству электро- и телекоммуникационных шкафов, стеллажного оборудования и других металлоконструкций.

Внедряя в жизнь свои разработки в области электроснабжения и систем управления и автоматизации, компания «УЗО-Электро» использует комплектующие ведущих европейских производителей (ABB, Schneider-electric, Siemens, Legrand, DELTA Energy Systems, TDI, Sonnenschein, VOIGT&HAEFFNER, EMERSON, General Electric, POWERWARE и др.), официальными дилерами большинства из которых она является.

Наличие мощной производственной базы и высококвалифици-

Блок-схема алгоритма проведения внутренних проверок (аудитов) СМК





Главный распределительный щит
низкого напряжения (0,4 кВ) на ток 5000 А

рованных специалистов позволяет холдингу решать задачи любой сложности, предоставляя свою продукцию и услуги клиентам, среди которых Московский Кремль, МИД России, МПС, Мосэнерго, Ростелеком, МТС, Мегафон, Вымпелком, Газпром, Nestle, ВР и другие компании.

Для создания максимального комфорта в работе своим клиентам холдинг «УЗО-Электро» в конце 2005 г. создал три торговых дома: «Центральный», «Царицынский», «Варшавский».

В начале 2006 г. в Москве был введен в эксплуатацию торгово-производственный комплекс, на базе которого сосредоточены большинство подразделений холдинга: Торговый дом «Царицынский», технический департамент (производственные цеха, отдел КТО, ОТК), складской комплекс, автохозяйство. Расположение на одной территории всех этих подразделений, а также поставщика корпусов для электрошкафов ЭЗНТ «СКАТ» позволило сократить время прохождения заказов, уменьшить транспортные расходы и, как следствие, цену на свою продукцию.

СМК «УЗО-Электро»

Рассматривая систему качества как совокупность организационных структур, методик и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством, следует отметить ее «внутрифирменную» направленность. Она является составной частью системы управления компанией и создает у руководства и потребителя уверенность в том, что продукция соответствует установленным требованиям к ее качеству. При этом масштаб системы качества

соответствует задачам компании в области качества (политики компании в области качества).

Система качества документирована в такой степени, чтобы ее можно было легко актуализировать и контролировать в компании. К примеру, каждый процесс в стандартах и рабочих инструкциях компании описан и адаптирован к деятельности тех или иных исполнителей для лучшего понимания и представления возложенных на них функций и задач.

В формировании и описании процессов всегда принимают участие непосредственные исполнители. Началом для описания процессов служит составление блок-схемы процесса. Пример такой блок-схемы алгоритма проведения внутренних проверок (аудитов) СМК представлен на рисунке.

При разработке системы следует обращать внимание на решение трех основных задач: обеспечение качества, управление качеством и улучшение качества. Эти задачи могут быть решены с использованием различных методов и принципов управления.

Бесспорно, что для достижения стабильно высоких результатов работы необходима четкая функционирующая, результативная система качества, отвечающая потребностям рынка. Без такой системы компания «УЗО-Электро» не смогла бы занять устойчивое положение в современ-

ной бизнес-среде, отличающейся жесткой конкуренцией, высокой насыщенностью рынка товарами, жесткими требованиями к их безопасности и изменчивостью спроса потребителей.

СМК – это основа адаптации компании к таким характеристикам рынка. Опыт показал, что понимание руководством и специалистами сути принципов менеджмента качества, опора на них в повседневной работе – залог успешной деятельности.

СМК систематизирует и регулирует все виды деятельности компании. Она направлена на достижение результатов в соответствии с целями в области качества, чтобы удовлетворять потребности, ожидания и требования заинтересованных сторон в процессах деятельности компании. Кроме того, она является общей моделью обеспечения качества процессов компании, в том числе процессов жизненного цикла продукции.

Хотелось бы также отметить, что после внедрения СМК объемы выпускаемой продукции увеличились на 56%, количество рекламаций на ее качество уменьшилось на 78%.

В заключение следует отметить, что наличие в компании



Система электропитания
S94R Electro FR48-2000-8

«УЗО-Электро» сертифицированной системы качества дает серьезные преимущества при получении заказов, обеспечивает снижение риска юридической ответственности за качество продукции и позволяет перейти от концепции производительности к концепции «эффективной производительности», согласно которой производителем считается лишь труд, потраченный на изготовление качественной продукции.



X юбилейный Международный конгресс «Менеджмент и качество третьего тысячелетия»

Москва, отель «Рэдиссон САС Славянская»
17-18 апреля 2008 г.

Тематика конгресса

- Менеджмент и качество услуг
- Нормативные акты, контроль и надзор
- Факторы устойчивого развития организации
- Интегрированные системы менеджмента
- Экологический менеджмент
- Менеджмент информационной безопасности
- Сертификация: новые методы
- Национальная, экономическая, биологическая и экологическая безопасность

Основные организаторы

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии

Ассоциация «Международный конгресс качества телекоммуникаций»

НИИ «Интерэкмс»

Международный институт качества бизнеса

Международная академия менеджмента и качества бизнеса

Европейская организация качества

Генеральный информационный спонсор

Век
КАЧЕСТВА

Информационные спонсоры



тел. (499) 192-84-34, 192-85-45
факс (499) 192-84-34, 192-85-64
E-mail: education@interecoms.ru , kurs@ibqi.ru
Internet: www.interecoms.ru , www.makb.ru , www.amkkt.ru
www.ibqi.ru/congress2008/

Стратегия и практика успешного менеджмента

Для успешного ведения бизнеса в будущем важно видеть перспективы его развития уже сегодня. И здесь неопределимы опыт компаний в совершенствовании систем управления, реальные результаты апробации новых инструментов менеджмента. В целях содействия российским компаниям в повышении конкурентоспособности в рамках Глобального проекта «России – новое качество роста» была проведена Международная конференция «Стратегия и практика успешного менеджмента», организованная Международным институтом качества бизнеса (15–22 сентября 2007 г., Греция).

Теория...

Методы менеджмента, как ключевые факторы успеха бизнеса, представил в своем докладе Ю.И. Мхитарян – генеральный директор Группы компаний «Интерэкомс». Конкурентоспособность компаний определяет конкурентоспособность страны. Поэтому в развитых странах мира государство является своеобразным катализатором развития бизнеса. Одной из причин процветания стран при этом является эффективная система управления: «Применение современных тех-

нальной практике рассказал участникам конференции Е.Р. Петросян – заместитель руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. В докладе говорилось об изменениях в сфере технического регулирования, о разрабатываемых документах в этой области, принятых соглашениях на уровне СНГ и Евразийского экономического сообщества.

Подчеркивая необходимость совершенствования менеджмента, Е.Р. Петросян рассказал о таких инструментах, как ИСО Фитнес, САФ-модель, модель СИГМА и др.

Директор «Центра сертификации систем качества «Интерэкомс» И.В. Тверская посвятила свое выступление такому актуальному аспекту менеджмента, как управление изменениями в организации. Приводя принципы управления процессом изменений, И.В. Тверская отметила, что основным принципом является принцип вовлеченности участников изменений. В докладе была приведена модель управления изменениями «EASIER», которая используется для анализа стратегии и применима в ситуации любой сложности, связанной с изменениями.

...и практика

Опыт в совершенствовании систем управления поделились с участниками конференции представители ряда российских компаний.

Директор департамента качества и бизнес-процессов ОАО «РТКомм.РУ» И.С. Борисенков рассказал об используемых в компании методах совершенствования системы менеджмента качества. ОАО «РТКомм.РУ» имеет сертифицированную СМК (в системах сертификации ГОСТ Р и DAR, Германия), участвует в конкурсах по качеству. Среди ближайших целей компании в области качества – дальнейшее развитие информационной системы качества, разработка и внедрение ключевых показателей деятельности каждого подразделения, совершенствование методик и др.

За основу организации системы менеджмента ЗАО «Самарская оптическая кабельная компания» были приняты требования международного стандарта ИСО 9001. В выступлении генерального директора СОКК А.И. Вырыпаева было отмечено:



нологий менеджмента может позволить увеличить национальный доход от 2 до 5 раз», – подчеркнул Ю.И. Мхитарян.

Показателем качественных изменений культуры управления и труда в России сегодня является применение ИСО серии 9000 и других стандартов.

О перспективах технического регулирования, национальной и регио-



«В стандартах ИСО серии 9000 заложен системообразующий принцип эффективного бизнеса для организации успешной деятельности нашей компании на рынке... В своей деятельности мы следуем стратегии тотального качества – это унифицированный, интегрированный и систематический подход к управлению качеством». Докладчик подробно остановился на вопросах управления маркетингом в компании.

Взгляд на IT, как услугу, изложил в своем докладе генеральный директор ООО «АВЕНТИН» П.Е. Матвейко: «IT как услуга характеризуется двумя ключевыми моментами: уров-



нем вовлечения сервис-провайдера в бизнес-процессы заказчика, уровнем доступа бизнес-провайдера к бизнес-процессу заказчика».

Директор по качеству ЗАО «Самарская кабельная компания» В.Н. Родионов рассказал участникам об интегрированной системе качества компании, которая базируется на стандартах ИСО серии 9000, ИСО серии 14000 и ИСО/ТУ 16949. Развитием данной системы являются: Система сбалансированных показателей (ССП), Бережливое производ-

ство и OHSAS 18000.

К.Г. Власюк – заместитель директора по развитию бизнеса ОАО «Уралсвязьинформ», – рассказал в своем докладе об СМК компании, подчеркнув: «Услуга является результатом процесса, качество которого определяет качество услуги. Поэтому нужно заложить в процессы «высокие» показатели качества. В выступлении были представлены наработки компании в области качества, матрица основных процессов, методика контроля качества услуги компании и др.

Мотивацию, как путь к эффективному управлению организацией, представил в своем докладе генеральный директор ОАО «Пензенский арматурный завод» А.И. Дмитриев: «Если не решена проблема мотивации, попытки повысить эффективность управления всегда приводят к обратному эффекту... Если мы будем игнорировать интересы человека, неизбежно получим от него минимум того, на что он способен».

На конференции были подробно освещены проблемы повышения конкурентоспособности и внедрения новых технологий менеджмента. Обсуждение данных вопросов

выходило за рамки учебной аудитории, перемещаясь в сферу неофициального общения. По отзывам участников конференции, полученная информация оказалась очень содержательной и актуальной, как, впрочем, и предусмотренная организаторами культурная программа. Участники посетили Святой Афон, побывали в загадочных «парящих» монастырях Метеоры, приобщились к культурному наследию греческих народов.

Материал подготовлен Еленой Валент



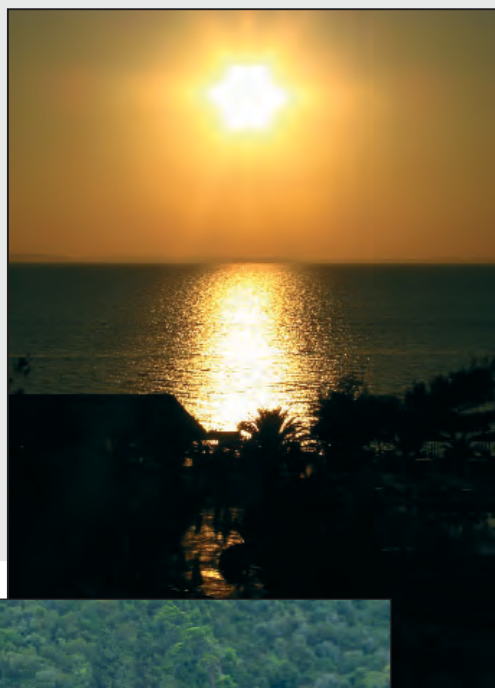
InterConferenceFoto



В этом году МИКБ впервые выступил организатором конкурса InterConferenceFoto, проводимого среди участников конференций, семинаров и других зарубежных мероприятий института. И уже на состоявшемся 1 ноября 2007 г. Международном конгрессе «Менеджмент успешного бизнеса» конкурсная комиссия подвела итоги первого фотоконкурса, который был объявлен среди участников Международной конференции в Греции.

«За высокое качество представленных на конкурс фоторабот, оригинальный ракурс кадров и художественный вкус» специальным призом «Фотоаппарат» награжден Иван Борисенков – директор Департамента качества и бизнес-процессов ОАО «РТКомм.РУ».

Представляем несколько его работ.



ГПКС – 40 лет!

4 ноября 2007 г. исполнилось 40 лет российскому государственному оператору спутниковой связи ФГУП «Космическая связь» (ГПКС). История предприятия неразрывно связана с созданием и развитием систем спутниковой связи в стране. В 1967 г. через спутники «Молния-1» были организованы первые каналы связи между Москвой и Дальним Востоком, Сибирью, Средней Азией. Началась регулярная трансляция программ центрального телевидения на города Сибири и Дальнего Востока, была создана первая в мире система распределения телерадио-программ «Орбита». С этого знакового события ведет свою историю ГПКС, которое сегодня входит в десятку крупнейших спутниковых операторов мира и предоставляет услуги в 35 странах.

Спутники «Молния» на высокоэллиптической орбите позволили обеспечить связью самые удаленные регионы страны: Чукотку, Камчатку, Курилы, Сахалин, а также северные территории страны. В 1970-х гг. ГПКС организованы первые правительственные линии связи между Москвой и ключевыми столицами мира. Революционным событием стал запуск в 1976 г. первого в мире спутника непосредственного телевизионного вещания «Экран», кото-

рый позволил принимать теле- и радиопрограммы жителям районов со сложными климатическими и географическими условиями, строителям БАМа, нефтяникам и газовикам Сибири, судам Северного морского пути. Специалисты ГПКС обеспечили трансляции московских Олимпийских игр 1980 г. на все регионы мира от Атлантики до Тихого океана с использованием новейших для того времени космических аппаратов серии «Горизонт».

После выхода в 2004 г. на международный рынок с услугами на базе спутников серии «Экспресс-АМ» ГПКС завоевало прочное место в десятке крупнейших спутниковых операторов мира. Приоритетным направлением для предприятия остается развитие сети спутниковой связи Российской Федерации с целью создания на территории страны единого информационного пространства.

Редакционный совет журнала «Век качества» присоединяется ко всем поздравлениям в адрес ФГУП «Космическая связь» в связи с 40-летним юбилеем.

Желаем всему коллективу ФГУП «Космическая связь» реализации намеченных планов, дальнейшего динамичного развития и творческих удач!

www.rssc.ru

Завершен проект автоматизации управляющей компании «Ровноазот»

Компания «Квазар-Микро» завершила проект автоматизации ООО «Ровноазот» – крупнейшего на Украине производителя минеральных удобрений и адипиновой кислоты. В рамках проекта в киевском офисе холдинга была внедрена интегрированная система управления ресурсами предприятия – Oracle E-Business Suite.

На первом этапе было проведено предпроектное обследование, по результатам которого решено внедрить на предприятии «Ровноазот» следующие модули системы Oracle E-Business Suite: «Финансы», «Сбыт» и «Запасы».

После передачи в промышленную эксплуатацию, внедренная система обеспечивает автоматизацию таких ключевых бизнес-процессов предприятия, как: ценообразование; планирование, прогноз и реализация закупок, продаж и движения денежных средств; управление складским хозяйством, отгрузкой, номенклатурным справочником, дебиторской и кредиторской задолженностями; обработка банковской выписки и подготовка оперативной отчетности. При этом система содержит необходимые инструменты для проведения глубокого анализа данных.

www.kvazar-micro.com

Now in its 8th year

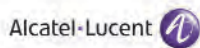
BILLING OSS TELECOM FORUM RUSSIA

17th - 19th December 2007, World Trade Center, Moscow

Платиновые спонсоры



Золотые спонсоры



Генеральный спонсор конференции



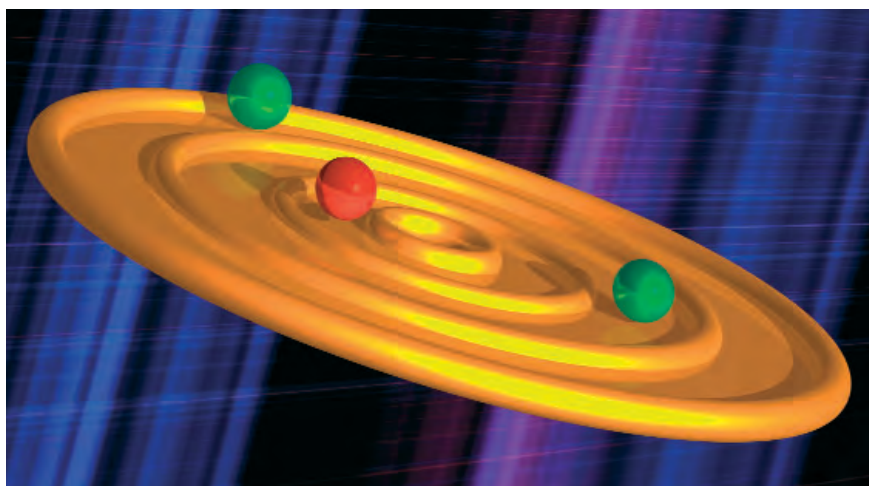
Спонсор конференции



Организатор



www.exposystems.ru/boss/



МНОГОМЕРНОСТЬ СЕТЕЙ БУДУЩЕГО

В основе представленного на суд читателей материала – статья вице-президента компании Next Tone, опубликованная в журнале «Global Telecom Business». Он рассматривает проблему обеспечения международного трафика услуги VoIP при передаче ее по нескольким сетям с различными сетевыми протоколами. Как только поставщики услуг достигают такого этапа развития своего бизнеса, когда возникает необходимость поддерживать широкий перечень услуг, базирующихся на IP-протоколе, использовать различные бизнес-модели и внедрять новые технологии, они сталкиваются с довольно специфическими проблемами, которые автор условно называет проблемами сетевой многомерности

Первой среди многих других услуг в IP-сети на текущий момент является IP-телефония. В течение последних пяти лет операторы связи занимались переводом своих телефонных сетей с технологии временного уплотнения на технологию IP-телефонии (VoIP). По данным аналитической компании iLucas, опубликованным в феврале 2007 г., международный VoIP-трафик в 2006 г. составил 82,6 млрд минут, тогда как внутренний (междугородный) трафик этой же службы за тот же период достиг 686,7 млрд минут. По оценкам iLucas, в 2006 г. 40% всего международного трафика во всем мире было передано с помощью услуг IP-телефонии.

Чтобы обеспечить пользователям VoIP и другие, еще более высокодоходные мультимедийные услу-

ги, базирующиеся на IP-протоколе, на всем тракте связи поставщики услуг должны взаимодействовать через несколько сетей с различными сетевыми системами сигнализации и протоколами. При этом может возникнуть необходимость использования различных бизнес-моделей взаимодействия с партнерами по бизнесу и даже привлечения новых партнеров.

Стандартизованные межсетевые соединения

На начальном этапе развития организация международной услуги VoIP осуществлялась посредством установки специальных шлюзов, включаемых на трансграничных узлах для сопряжения с телефонной сетью общего пользования (ТФОП). Сегодня при пропуске значитель-

ных объемов трафика VoIP не имеет смысла перекодировать речь на границе между IP- и TDM-сетями в тех случаях, когда необходимо сопряжение между ними. Действительно, качество любой услуги резко снижается при многократном перекодировании передаваемой информации из одного формата в другой, осуществляемого при организации тракта связи по несовместимым сетям. Все чаще операторы передают VoIP-трафик непосредственно своим партнерам в исходном формате.

Несмотря на все явные преимущества услуги VoIP, они могут оказаться сведенными к нулю из-за сложности использования на реальных сетях несовместимых технологических стандартов и интерфейсов.

В TDM-технологии цифровой речевой сигнал со скоростью 64 кбит/с имеет формат и интерфейс определенного стандарта, а у сигнального протокола SS7, стандартизованного уже сравнительно давно, есть даже несколько национальных версий. Стратегии внедрения услуги VoIP и протокола SIP (Session Initiation Protocol) у разных операторов могут существенно различаться. Действительно, внедряя сигнальный протокол SIP, в основе которого лежит система сигнализации для службы VoIP, оператор должен рассмотреть более 28 запросов, требующих обязательных разъяснений, и более 100 активных спецификаций с различной степенью обязательности. В результате учета операторами указанных требований и спецификаций стандарта SIP могут появляться различные версии этого протокола.

Эффективные межсетевые соединения

Для обеспечения межсетевых соединений и защиты передаваемой информации в точке сопряжения на сети устанавливаются пограничные контроллеры сессий (SBC). Они решают проблему правильной адресации при несовместимых сетевых протоколах путем преобразования сигнальных протоколов, включая оба первичных протокола SIP и H.323 и существующие варианты каждого из них.

Благодаря своему особому положению на границе сети SBC они могут обеспечивать и многие другие функции, например, мониторинг качества обслуживания, ввод дополнительных ресурсов сети, маршрутизация сессий.

Трудности, связанные с поиском оптимальных решений проблемы межсетевого соединения, иногда положительно влияют на рыночное положение оператора. Представители компании iBasis утверждают, что 10

лет назад, когда их компания начинала осваивать VoIP, для них существовала только одна крупная проблема, а именно – взаимодействие с постоянно расширяющейся мультивендорной сетью. За счет технологии прямого взаимодействия с партнерами и приобретенного опыта компания смогла превратить указанную проблему в конкурентное преимущество.

Сокращение затрат

Связь по услуге VoIP обеспечивает также сокращение капитальных затрат на транспортное оборудование за счет более эффективного использования групповых трактов связи. При традиционном TDM-соединении типовой коэффициент использования первичного 30-канального группового тракта, применяемого на межсетевых связях, может составлять менее 30%. Только в периоды пиковой нагрузки количество каналов, занятых в 30-канальной первичной группе, может составлять 24. При использовании службы IP-телефонии для международной связи входящий и исходящий трафик может проходить через общий IP-порт. Коэффициент использования этого порта значительно выше, чем у цифрового группового тракта за счет пакетного уплотнения и мультиплексирования трафика от многих направлений связи. В результате коэффициент использования группового VoIP-тракта может достигать 70–80%. Кроме того, за счет лучшего использования полосы пропускания каналов и трактов на IP-сетях оператор может избежать капитальных затрат, связанных с недоиспользованием производительности софтверного и медиапортов.

Сетевая архитектура, ориентированная на услугу VoIP, позволяет использовать модульный принцип построения сети из дискретных сетевых компонентов, что позволяет осуществлять поэтапное и более экономичное развитие операторского бизнеса. При возрастании трафика требуется большее количество портов на стыке с другими сетями, для того чтобы обработать медийную и сигнальную информацию от большего количества пользователей. Однако функциональное ядро сети может оставаться неизменным, что позволяет дополнительно экономить на капитальных затратах.

Переход на VoIP дает возможность операторам сократить и эксплуатационные затраты. При внедрении общей опорной сети, базирующейся на IP-протоколе, оперативное обслуживание по всем видам услуг протекает с присущей пакетным сетям гибкостью и при меньшем количестве функций и параметров, которые необходимо отслеживать при эксплуатации.

Двухсторонние и многосторонние межсетевые соединения

Еще одним важным преимуществом использования VoIP на межсетевых соединениях является гибкость организации пунктов сопряжения, позволяющая операторам перейти с двухстороннего типа соединений к многостороннему. До либерализации мировых телекоммуникационных рынков межсетевые связи имели двухсторонний характер, и они осуществлялись на основании международных соглашений, заключаемых между государствами и адми-

нистрациями связи. Эти соглашения выполняли функцию документа, устанавливающего и регулирующего условия совместного телекоммуникационного бизнеса двух стран в области международной связи.

Конкуренция стала оказывать давление на двухсторонние договоренности, прежде всего, в той их части, которая касается тарифов. Сектор телекоммуникационного рынка, занимающийся оптовой продажей каналов и трактов связи, также стремится нарушить традиционный алгоритм двухсторонних межсетевых связей, предлагая простейшие решения межсетевых соединений с помощью прямых каналов TDM (от точки к точке), которые к тому же предельно упрощают соглашения по межсетевому транспорту.

С внедрением услуги VoIP операторы могут продолжать использовать межсетевые соединения на двухсторонней основе как со своими партнерами – операторами крупнейших сетей, так и с инфраструктурными оптовиками. Практически неизменными остаются принципы заключения соглашений операторов с регулируемыми органами о тарифах на услуги VoIP. В любом случае они смогут получить дополнительный доход от межсетевых соединений по услуге VoIP, а их бизнес станет более эффективным благодаря агрегации трафика.

Тем не менее, в отличие от технологии TDM, IP-протокол позволяет объединить на одной сети все виды служб, поэтому пограничный IP-узел предельно просто соединяется с пограничными узлами других IP-сетей. Кроме того, телефония в тех-

ХРОНИКА | Новости компаний

«Инспекционный контроль пройден успешно»



«Интерэкомс» – российско-германский орган по сертификации трижды в год успешно проходит инспекционный контроль. Сертификаты ЦССК «Интерэкомс», признаются в Европе и во всем мире

10 октября 2007 г. «Центр сертификации систем качества «Интерэкомс» (далее – ЦССК «Интерэкомс») успешно прошел процедуру ежегодного инспекционного аудита со стороны немецкой системы DAR/TGA.

ЦССК «Интерэкомс» является одной из первых российских организаций, прошедшей аккредитацию Немецкого совета по аккредитации (DAR). Полученная аккредитация дает ЦССК «Интерэкомс» право выдавать сертификаты с логотипом DAR и IAF (Международного форума по аккредитации).

Сертификаты «Интерэкомс» с логотипом DAR и IAF позволяют российским предприятиям повышать свой имидж на внутреннем и внешнем рынках, принимать участие в тендерах, достойно представлять свою продукцию на выставках, заключать выгодные контракты с отечественными и зарубежными заказчиками.

ЦССК «Интерэкомс» аккредитован TGA в качестве органа по сертификации систем качества в Немецкой системе аккредитации DAR/TGA, прошел переаккредитацию в 2006 г. (аттестат аккредитации № TGA ZM 09 99 00 от 19.07.2006 г.)

TGA GmbH – головная организация по аккредитации, расположенная

во Франкфурте-на-Майне, является в Германии единственным Центром DAR по аккредитации органов по сертификации систем качества.

DAR представляет собой единую признанную во многих странах мира систему аккредитации. Наряду с ЦССК «Интерэкомс» в Системе DAR в качестве органов по сертификации систем качества аккредитованы такие органы как: DQS, BVQI, EUROCAT, LLOYDS Register, TÜV Cert и др.

Немецкую систему DAR/TGA представлял в России аудитор TGA доктор Мёллер. Как отметили доктор Мёллер и директор ЦССК «Интерэкомс» И.В. Тверская, инспекционный контроль пройден успешно.

В настоящее время ЦССК «Интерэкомс» сертифицировал в системе DAR около 30 компаний, среди которых: «Alcatel», «Компания ТрансТелеКом», «РТКомм.РУ», «Диагностические системы» и др.

www.qs.ru

нологии VoIP дает возможность использовать различные бизнес-модели организации взаимодействия между операторами различных сетей. В операторской среде принято считать, что межсетевые соединения, организуемые для обеспечения международной связи, должны соответствовать или превышать соотношение 80/20. Оно означает, что операторы передают основной объем своего трафика (приблизительно 80%) по прямым соединениям со своими крупнейшими коммерческими партнерами, которые могут представлять только 20% всех глобальных операторов связи. Такие межсетевые соединения должны осуществляться путем заключения прямых соглашений между взаимодействующими операторами.

Оставшиеся 20% трафика, предназначенного для более широкого круга глобальных операторов, могут быть направлены «третьей стороне», то есть оптовым поставщикам международных линий связи, которые предоставляют физические каналы и имеют соглашения с большим количеством операторов связи во многих странах.

Для оптимальной организации службы IP-телефонии используются обе бизнес-модели взаимодействия между операторами, реализуемые по вышеуказанным принципам на каждом межсетевом узле.

В качестве иллюстрации к использованию различных моделей межсетевых соединений по услуге VoIP автор статьи приводит высказывание вице-президента по маркетингу компании VSNL International Джозефа Бэка: «В течение шести лет большая часть нашего трафика по услуге VoIP осуществлялась через международных операторов – оптовиков, предоставляющих физические линии и групповые тракты для связи с удаленными районами. Однако в последнее время наши прямые двухсторонние соединения с традиционными операторами начинают очень быстро смещаться в сторону трафика VoIP».

Пиринг

Некоторые телекоммуникационные эксперты называют любой тип VoIP-соединения «пирингом» (peering), понимая под этим новым термином организацию тракта связи между двумя равнозначными поставщиками услуг IP-телефонии. Однако другие специалисты в области сетевых технологий в своих публикациях дают более точное определение термину «пиринг». В отчете компании Heavy Reading, опубликованном в августе 2006 г., «VoIP-пирингу» дается следующее определение: «VoIP-пиринг» – тер-

мин, относящийся к организации соединения между исходящим и входящим поставщиками услуги в целях успешного проведения и завершения бесшовной сессии между абонентами их сетей. Ресурсы третьей стороны – передающее и коммутационное оборудование, базы данных и т.д. – могут быть использованы для обеспечения сессий, однако юридически они не привязаны к поставщикам услуги и могут быть предметом оптовой продажи по окончании соглашения об их использовании».

С тех пор как сетевое обеспечение службы VoIP стало более гибким, чем сетевое обеспечение соединений по TDM-каналам, операторы отмечают, что оно оказывается еще и более экономичным для обмена трафиком между ними. В связи с этим «третья сторона» смогла выделиться в самостоятельный «игрок» рынка услуг VoIP, которого теперь принято называть «оператором пиринг-платформы». К компаниям такого рода относятся, в частности, Arbinet, Stealty Communications, Voice Peering Fabrica и XConnect, которые обеспечивают различные услуги по организации многосторонней взаимосвязи между операторами. Предоставляемые ими услуги включают физическое оборудование для передачи сигналов взаимодействия между операторами и собственно средства передачи информации, правовое обеспечение, предусматривающее бесплатный или платный пиринг, а также услугу маршрутизации с использованием базы данных общего пользования или базы данных традиционной ТфОП.

Когда многосторонний пиринг не может быть назначен для большого объема операторского трафика, его имеет смысл сделать для некоторой его части.

Услуги будущего

Операторы стремятся освоить VoIP-соединения не столько ради поддержки реально существующего трафика IP-телефонии, сколько ради того, чтобы подготовить почву для внедрения будущих услуг. VoIP является первым приложением на пути к общей для всех видов услуг IP-инфраструктуре. Однако перед поставщиками услуг стоит задача внедрения широкого перечня телекоммуникационных сервисов в соответствии с все более разнообразными запросами пользователей, технологическими инновациями и потребностью общества в повсеместно доступных услугах связи. Услуги фиксированной связи могут быть дополнены технологиями, которые можно объединить под общим на-

званием «обеспечивающие новый стиль жизни». К ним, в частности, можно отнести услугу экстренного обмена сообщениями (IM). Сначала эта услуга представляла собой разновидность текстового «чата» с эффектом присутствия, однако поставщики услуги IM расширили ее возможности и решили в дальнейшем включить в ее агрегированный сервисный перечень телефонию, видео, передачу файлов, компьютерные игры и другие услуги.

Мобильные телефоны первоначально обеспечивали только передачу речи. Сегодня «мобильники» поддерживают SMS, мультимедийные сообщения с передачей неподвижных изображений, как e-mail и электронный календарь в сочетании с электронной записной книжкой.

Процессы конвергенции заставляют поставщиков услуг мобильной и фиксированной связи интегрировать свои службы сначала путем внедрения смешанных сервисных пакетов услуг и «бесшовной» передачи вызовов по интегрированной транспортной инфраструктуре, а затем, на последнем этапе конвергенции, – путем полной интеграции всех сервисов.

Более того, наличие функции передачи речи через службы IM предоставляет возможность доступа к ним из существующей сети ТфОП и передачи этой услуги в ТфОП.

Новое качество своего бизнеса получают и поставщики услуг широкополосной связи. Когда «поверх» этих услуг будет обеспечена передача речи, их сети приобретут большую прозрачность для интегрированной услуги VoIM.

С ростом сложности различных сервисных платформ операторы фиксированных сетей связи оказываются перед необходимостью дополнить свои сетевые платформы VoIP-технологиями и прямыми межсетевыми IP-трактами. Эта тенденция знаменует собой первый шаг по внедрению передовых технологий на развивающихся сетях.

Межсетевые IP-соединения могут поддерживать как традиционные, так и новые телемедийные сервисы, такие как видео, текстовые сообщения, компьютерные игры и т.п. Операторы должны обладать всеми необходимыми средствами и возможностями, чтобы обеспечить передачу между собой всего широкого набора перспективных услуг. В этом случае за ТфОП останется функция обслуживания абонентов на уровне, так сказать, «наименьшего общего знаменателя», то есть традиционной трехкилогерцовой телефонии. ●

По материалам журнала
Global Telecom Business



ПЛАНАРНАЯ АРХИТЕКТУРА СЕТЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Как лучше удовлетворить потребности клиентов? Задавшись этим вопросом, компания Verizon Partner Solutions (VPS) выработала свой подход к проблеме. В настоящее время она проводит испытания сети с так называемой планарной архитектурой управления и контроля. Каковы характеристики, возможности и особенности реализации новой сети?

В телекоммуникационной индустрии конвергенция стала весьма распространенным и тенденциозным термином, часто ассоциирующимся с такими понятиями, как «от любого абонента к любому абоненту» или «независимый от протокола сетевой транспорт». В то же время под этим термином понимается интеграция всех средств передачи информации, коммутации и прикладных устройств в одноформатном, пригодном для всех целей «мегабоксе». Кроме того, конвергенция предполагает использование системы управления большой сложности, способной объединить различные сети и создать гармоничную среду передачи информации из хаоса различных каналов связи, имеющего место в современных интегрированных сетях.

Независимо от общепринятого определения конвергенции, стороны, участвующие в этом процессе, как правило, договариваются о том, что конвергирующая сеть должна обладать способностью эксплуатироваться как единая взаимосвязанная платформа, обеспечивающая «бесшовную» доставку новых услуг по всем сетевым топологиям. Кроме того, она должна быть

настолько гибкой, чтобы допускать использование новых протоколов и интерфейсов по мере их появления на рынке. Учитывая вышеуказанные особенности конвергенции, компания VPS выработала свой, весьма четкий взгляд на то, что необходим такой подход к проблеме конвергенции, который бы как можно лучше учитывал ближние, средние и долгосрочные цели ее пользователей.

Ее основная миссия состояла в том, чтобы конвергировать сети и системы оперативной поддержки в единую бесшовную, трансграничную среду, которая предоставит оптовому пользователю максимальную возможность для достижения межсетевое взаимодействия и использования ключевых сетевых компонентов, приобретенных у различных поставщиков.

Подход, именуемый «мегабоксом», не является оптимальным решением

Концепция комплексного оборудования, именуемого «мегабоксом» и имеющего универсальный интерфейс, какое-то время была весьма популярна в среде специалистов и

активно продвигалась. Однако такой подход и реальная практика оказываются вещами несовместимыми. Во-первых, если проанализировать мировую телекоммуникационную отрасль за последние 10 лет, то легко убедиться, что она основательно изменилась. Изменения в требованиях конечных пользователей вынудили операторов переходить от сетевой среды, где абонентам необходимы их индивидуальные интерфейсы, к среде, в которой операторы могут адаптироваться к широкому набору протоколов и интерфейсов, популярных сегодня и могущих появиться в ближайшем будущем.

Это означает, что оборудование типа «мегабоксы» придется часто менять из-за нестабильных условий сетевого управления и интерфейсного обеспечения. Это только один пример, почему универсальная модель сети является несостоятельной.

Большинство пользователей так называемых «электронных домов» вполне отдадут себе отчет в том, что качественные показатели систем складываются из показателей целого ряда индивидуальных компонентов, а общесистемное качество тем ниже, чем выше multifunctionality системы или устройства типа «все в одном».

Поскольку прогресс в технологии происходит в каждой отдельно взятой области, то система может адаптироваться к изменениям требований без коренной реорганизации всей своей вертикальной структуры. Передающие сети, состоящие из большого числа однотипного специализированного оборудования, обладают преимуществами для всех сторон, вовлеченных в бизнес.

Производители сетевого оборудования могут продолжать работать по направлению своей компетенции, разрабатывать и внедрять инновации, опираясь, прежде всего, на свой опыт. В этом случае строгое следование концепции «мегабоксы» привело бы поставщиков передающего оборудования к рутинному бизнесу. Чистый эффект дает только компромиссное решение, хотя оно и противоречит оптимальному решению. Сфокусировавшись на одной единственной цели, каждая из компаний-производителей сможет дистанцироваться от своих конкурентов в отношении качества и стоимости. В противном случае на рынке воцарится однородная посредственность.

Поставщики услуг (такие, как компания VPS) могут сочетать и подбирать компоненты, чтобы добиться своей стратегической цели. При этом, следуя своей бизнес-модели, они стремятся распределять инвестиции среди различных поставщиков оборудования и одновременно обес-

печивать большую гибкость бизнеса в погоне за более высоким качеством услуг. Целевое расходование капитала позволяет такой компании менять направление деятельности в ответ на изменение рыночной конъюнктуры, не прибегая к расходованию средств сверх предусмотренных проектом инвестиций. Адаптация сетей к условиям нестабильного и изменчивого рынка является фактором величайшей важности для финансового здоровья поставщика услуг.

При обсуждении компонентов сетевой модели зачастую пренебрегают системами оперативного обслуживания. Действительно, это – область телекоммуникационного бизнеса, которая в большинстве сетей отражена наименее эффективно. Поставщики услуг обычно заключают контракты с разработчиками систем OSS на системы контроля, учета и поддержки сети посредством внедрения в ее инфраструктуру специализированных компонентов. Добавление в сеть любого дополнительного оборудования требует внесения изменений в системы OSS с целью достижения необходимого уровня интеграции. Нарастание сети новым оборудованием чаще всего вызвано необходимостью расширения сетевой функциональности. Причем оператор полностью концентрируется на стоимости добавляемого оборудования. На этом этапе ему трудно оценить затраты на систему и, конечно, те преимущества, которые он получит от ее модернизации. Однако только модернизация системы OSS может позволить реализовать новую сетевую функциональность при наращивании инфраструктурного оборудования и сетевой интеграции.

Компания VPS отличается исключительной последовательностью при внедрении передовых технологий передачи и эксплуатационной поддержки, которые уже прошли стадию промышленной стандартизации. Опыт компании доказывает, что выбранный ею путь является наиболее эффективным с точки зрения достижения единообразия при интеграции инфраструктурного оборудования с OSS-решениями. В результате обеспечивается прибыльность и развитие сетевого бизнеса.

Унифицированная планарная система управления

Таким образом, если «мегабокс» не является «последним словом», то как телекоммуникационным компаниям обеспечивать оперативное взаимодействие? Ответ прост: за счет унификации планарной архитектуры управления. Унифицированная планарная архитектура управления является моделью, по кото-

рой между всеми сетевыми элементами распределена ответственность по управлению сетью в целом. Узлы коммутации и линейная инфраструктура передают информацию о своей занятой в эксплуатационном процессе емкости и производительности, а также принимают запросы от пользователей на выделение каналов связи.

Усилиями МСЭ и Оперативной группы по Интернет-решениям (IETF) технология GMPLS (General Multi-Protocol Label Switching) получила настолько широкое распространение и всеобщее признание, что превратилась в телекоммуникационную версию «эсперанто».

Распространение протокола MPLS преимущественно в IP-сетях потребовало использование «мультидоменного» управления сетью и процессом соединения, которое функционально реализуется в том и другом случае различными технологиями. Крупные изменения должны происходить также в оптических транспортных сетях с внедрением в их инфраструктуры системы планарного управления.

На этом этапе сетевой модернизации инструментальное и технологическое отделения компании VPS объединились для того чтобы продвинуть идею планарной системы управления сетью с помощью существующего оборудования на существующих системах, базирующихся на действующих промышленных стандартах. В результате в 2006 г. в Нью-Йорке начались испытания сети, оснащенной планарной системой управления, использующей стандартное оборудование.

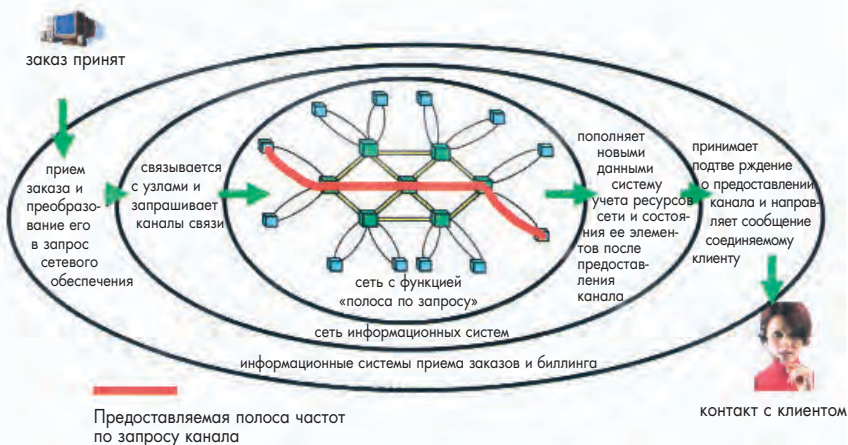
С внедрением интеллектуальной системы контроля и управления сетевое оборудование должно отвечать за обработку всей сетевой сигнальной информации, включая обработку вызовов и маршрутизацию

трафика на всей сети. Система управляет предоставляемыми сетевыми ресурсами, участвующими в выполнении на сети функций коммутации и маршрутизации. В ее функции входит также переформирование кросс-соединений и управление потоком сигнальной информации между логическими портами сети. За ней же закреплено управление информацией, отображающей состояние той или иной службы на сети и обеспечение достаточности ресурсов для ее функционирования. Интеллектуальная система OSS также обеспечивает необходимый интерфейс сетевому оборудованию, выполняющему транспортные функции. Сегодня протокол MPLS и его расширенная версия GMPLS обеспечивают средства управления для всего сетевого оборудования, рассматривая его как единое целое. Опыт компании VPS показал, что адаптация уже действующих стандартов на рынке поставщиков является самым коротким и экономичным путем к конвергированным сетям.

Внедрение GMPLS в транспортный уровень открывает возможность иметь на сети совместимое MPLS-оборудование, взаимосвязанное с оптическими трактами, которые, фигурально выражаясь, говорят на одном и том же языке. В результате по одному и тому же каналу связи можно обеспечивать весь пакет новых услуг, у которых оборудование уровня I и уровня II отвечает любым другим дополнительным требованиям.

Для иллюстрации такой возможности представим себе MPLS-сеть, испытывающую перегрузку выше установленного порога на коротком промежутке времени (см. рисунок) Уровень II MPLS-сети запрашивает дополнительную полосу частот у уровня I сети. В свою очередь уровень I отве-

Решения компании Verizon Partner Solutions «полоса по запросу»



чает активацией дополнительных каналов на заданный отрезок времени, в результате чего условия для перегрузки сети перестают существовать. Весь процесс перестройки сети происходит без вмешательства человека.

Этот тип межуровневой сигнализации, базирующейся на реальной ситуации с сетевой нагрузкой, перераспределяет линии связи между уровнями сети, стирая границы между ними, в результате чего все оборудование становится частью единой сети. Для получения прибыли от телекоммуникационного бизнеса на такой динамически управляемой оптической транспортной сети необходима новая модель системы OSS.

Компания VPS провела большую работу по пересмотру роли систем OSS на сети, чтобы использовать в полной мере возможности разработанной ею планарной архитектуры оперативного контроля и управления. В прошлом сама система OSS должна была обладать «интеллектуальностью», чтобы реагировать на аварийную ситуацию, следить за состоянием электронных схем, вести учет элементов сети и распределять рабочие процессы. Чтобы обеспечить планарный принцип управления сетью, необходимо интеллектуальность и способность к быстрой реакции передать непосредственно самой сети. Роль же систем OSS должна состоять преимущественно во взаимодействии с сетью, а не в ее повсеместном контроле. Система должна сама направлять запрос в тот канал или в ту схемную плату, состояние которых она хочет определить.

Сеть определяет маршрут, устанавливает кросс-соединения, затем направляет в OSS запрос о следующем шаге, который необходимо выполнить. В ответ OSS должна сделать инвентаризационную запись в своих базах данных и распределить документальную информацию всем другим интегрированным в сеть системам приема заказов и системам биллинга. В данном случае командная роль OSS заменяется функцией, которую условно можно назвать как «распределение ответственности» или диспетчеризация.

В связи с этим можно сделать вывод, что специалисты VPS смогли разработать такую технологию OSS, которая позволяет перейти от традиционной системы работы оптической сети к системе планарного оптического контроля и управления. Кроме того, она предоставляет более широкие возможности развития сети и позволяет оператору занять более высокое положение на быстроизменяющемся телекоммуникационном рынке.

Компания VPS проявила большую активность и настойчивость при внедрении планарного принципа контроля и управления на действующих оптических транспортных сетях. Результаты испытаний новой OSS на сети в Нью-Йорке показали, что планарная архитектура оперативного контроля и обслуживания оптической сети позволяет оперативному персоналу получать традиционный поток сетевой эксплуатационной документации, изменив при этом цикл контроля цепей и каналов с месяцев до минут.

VPS планировала представить на рынок новую службу OSS, базирующуюся на принципе контроля и оперативного управления сетевыми функциями, уже в III квартале 2007 г. И хотя у операторов, обновляющих свои системы OSS, имеется большое количество аналогичных предложений от других поставщиков, только у Verizon Partner Solutions есть полностью завершенная разработанная система, которая может быть поставлена на клиентские сети непосредственно в ближайшее будущее.

Дальнейшие усовершенствования указанной системы предполагают дополнение ее такими динамическими функциями, как выделение необходимой полосы частот на арендуемой Ethernet-линии, гибкие схемы восстановления каналов и трактов, предоставление оптических VPN.

По материалам журнала
Global Telecom Business

ХРОНИКА | Новости компаний

Создана инженерная инфраструктура в подразделении банка ВТБ 24

ВСС Company завершила проект создания инженерной инфраструктуры в подразделении Банка ВТБ 24 в Санкт-Петербурге.

Значительное увеличение количества транзакций вследствие расширения клиентской базы и вывода на рынок новых видов услуг для массового рынка диктует повышенные требования к производительности и надежности функционирования всех элементов территориально распределенной ИТ-инфраструктуры банка. ВТБ 24 располагает обширной сетью филиалов и отделений, расположенных по всей России. Одним из офисов в Северо-Западном регионе является офис ВТБ 24 в Санкт-Петербурге (Центр ипотечного кредитования), находящийся в близости от Дворцовой площади на ул. Глинки, д.2.

Для поддержания эффективной работы информационных систем было принято решение о создании инженерной инфраструктуры подразделения Банка ВТБ 24, включая структурированную кабельную сеть, выделенную электрораспределительную сеть и электрораспределительную сеть рабочих мест. Исполнителем проекта была выбрана компания ВСС, обладающая значительным практическим опытом реализации проектов создания комплексной инженерной инфраструктуры.

В рамках проекта были проведены работы по организации структурированной кабельной системы Systemax VisiPatch, категории 6; организована электрораспределительная розеточная сеть рабочих мест в центральном офисе на ул. Глинки, а также аналогичные работы в двух отделениях банка.

www.bcc.ru



Communication Technologies

Универсальные алюминиевые мачтовые конструкции
Стальные секционные и сборные мачты

Собственное производство
Высокие эксплуатационные характеристики
Профессиональная поддержка клиентов

Свой выбор в пользу Communication Technologies уже сделали ведущие сотовые операторы:
Мегафон, МТС, Билайн, СМАРТС, Индиго, Уралсвязьинформ

Присоединяйтесь!

(495) 797 4730 www.comtech.ru



МОБИЛЬНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ – ВЫСОКОДОХОДНЫЙ БИЗНЕС?

Одной из наиболее часто обсуждаемых тем, как направление, способное обеспечить новые возможности для многих предприятий телекоммуникационного сектора, в настоящее время является мобильное телевидение. Данная технология позволит создать новые брендовые платформы для медийных компаний, желающих расширить контент в сфере услуг мобильной связи, а также получение операторами, которые все чаще сталкиваются с проблемой снижения ARPU своего бизнеса, новых доходов. В статье обсуждаются вопросы, связанные с развитием мобильного телевидения, а также анализируются трудности регуляторного, технического и экономического характера, встречающиеся при внедрении на рынок мобильного телевидения

Катализатором развития нового рынка (рынка мобильного телевидения) является быстро растущий сектор мобильной связи. Все большую популярность приобретают сети мобильной связи третьего поколения, и число подписок на их услуги уже во многих европейских странах превышает число подписок на услуги сетей второго поколения. Это, в свою очередь, инспирирует стремление абонентов получать больше новых услуг и большую функциональность от своих мобильных радиотелефонов. С другой стороны, компании – собственники контента и широкоэмиттерные компании видят в мобильном телевидении новую возможность к расширению присутствия своих брендов в области мобильной связи. Это должно позволить им наращивать свои пользовательские базы и соответственно получать большие доходы. Однако, как будет показано ниже, компании – участники нового бизнеса встречают значительные трудности при разработке технологий доставки продукта высокого качества, создании новых бизнес-моделей и в процессе стандартизации.

Новые возможности у операторов возникли также благодаря огромной популярности телевидения вообще. Практически каждый житель европейских стран является собственником телевизионного при-

емника. Кроме того, предполагается, что в течение последующих 12 месяцев во всем мире будет продано 1 млрд новых радиотелефонов, что позволит мобильному телевидению стать действительно технологией для широких масс населения.

Однако операторы сетей мобильной связи должны будут доставлять услугу мобильного телевидения не по чрезмерно высоким ценам, ассоциирующимся с ценами на услуги передачи данных по сетям третьего поколения, а по вполне приемлемым. Широкоэмиттерные наложенные технологии – такие, как FLO (Forward-Link-Only) наряду с конкурирующими стандартами DVB-H (Digital Video Broadcasting – версия стандарта DVB-T для мобильного телевидения), ISDB-T (Integrated Services Digital Broadcasting), DMB (Digital Media Broadcast) поддерживают доставку высококачественных потоков видео- и аудио-информации на массовый рынок при низкой стоимости для индивидуального пользователя за 1 бит информации. Технология FLO обеспечивает, например, на типовом европейском UHF-канале шириной 8 МГц более 30 QVGA линейных видеоканалов, 10 аудиоканалов высокого качества и сотни минут в день узкоформатного файлового контента службы «Clipsat».

Бизнес-модель мобильного телевидения

Сети на стандартах DBH, DMB и ISDB-T представляют собой наложенные системы для вещания мультимедийных услуг, тогда как технология FLO обладает тем преимуществом, которое позволяет поддерживать передовые схемы мультиплексирования сервисов, обеспечивающих большее покрытие при меньшем количестве передатчиков и широкий пакет услуг.

Реальным преимуществом на рынке может пользоваться лишь успешно окупаемая ТВ-модель, которая обеспечивает более широкий пакет услуг одновременно с широким пакетом ТВ-каналов, и которая основана на услуге базового уровня и дополнительных, «премиальных», каналах. Это дает широкоэмиттерной компании возможность получить более высокую маржу от предоставляемого контента.

Что касается сетевого оператора, то для него меньшие капитальные затраты (capex) и большая пропускная способность каналов передачи означает, что он может предложить больший пакет ТВ-каналов пользователям, а это, в свою очередь, ускорит возврат вложенных средств. Успешная финансовая модель мобильного ТВ должна обеспечивать компаниям степень рентабельности, необходимую для получения высоких прибылей.

Технология – это только часть процесса создания бизнес-модели, но, тем не менее, она относится к ключевому вопросу, который наиболее часто обсуждался в прошедшем году при разработке модели мобильного ТВ. В Корее, например, в течение 2006 г. было продано более 2 млн аппаратных T-DMB-платформ с бесплатным принципом доступа к эфиру (free-to-air). Несмотря на то что в Корее количество пользователей успешно увеличивается, доходы от мобильного ТВ стандарта T-DMB пока остаются ниже прогнозируемых. Кроме того, построение сети для T-DMB истощило ресурсы широкоэмиттер-

ных компаний и компаний-производителей радиотелефонов, поэтому быстрый возврат инвестиций продолжает находиться под вопросом.

Существуют и другие проблемы с внедрением мобильного ТВ. Например, в Финляндии, где компания Nokia всецело поддерживает стандарт DVB, коммерческая услуга мобильного ТВ полностью еще не реализована. Препятствием к этому стали нерешенные вопросы прав на контент. Основная же проблема заключается в самой бизнес-модели free-to-air, которая сдерживает от участия в мобильном ТВ-бизнесе большинство наиболее крупных игроков в данной области, а, следовательно, сдерживает и разработку инновационных услуг.

Одновременно со сложными процессами внедрения мобильного ТВ, происходящими в вышеперечисленных странах, в Японии внедрение аналогичной услуги под названием One-Seg (апрель 2006 г.) также было сопряжено с рядом проблем. Эта услуга, базирующаяся на технологии ISDB-T, в настоящее время предлагается пользователям на основе все того же принципа free-to-air по контракту, заключаемому пользователем с оператором сетей мобильной связи. Сама природа данной услуги изначально ведет к необходимости подписания телефонного контракта, а затем как бы к прекращению его действия после получения бесплатной ТВ-услуги. Если (как прогнозируется) мобильное ТВ станет генератором доходов, то подобные аномалии должны быть ликвидированы.

Существуют и положительные примеры внедрения услуги мобильного ТВ. В США компания Verizon Wireless внедрила приблизительно на 25 заранее выбранных рынках платную телевизионную услугу V-CAST. Ее стоимость составляет 15 долл. и на начальном этапе пользователям предлагается восемь каналов с контентом. Услуга доставляется по ширококонтентной сети США – MediaFLO. Компания MediaFLO, являющаяся членом FLO-форума, обещает создать самый крупный в мире рынок ТВ-услуг. С аналогичным заявлением выступил самый крупный оператор США – компания AT&T. Она намерена внедрить услугу мобильного ТВ, базирующуюся на Media-FLO в конце 2007 г. Предполагается, что все участники внедрения услуги – поставщики технологии, сетевые операторы, владельцы контента и ширококонтентные компании – будут получать определенные выгоды от данного процесса.

Получение лицензии на технологию можно отнести к числу наиболее критических вопросов, которые

должны быть решены в ближайшие месяцы. В целом ряде случаев условия получения лицензий на право предоставления услуги мобильного ТВ остаются неясными. Действительно, компании задают вопрос, какую сумму они должны платить владельцам патентов на DVB-H за использование этой технологии в своем бизнесе. До настоящего времени точных условий приобретения технологии не существует. Такое положение озадачивает многие ширококонтентные компании: они боятся риска, связанного с тем, что цена за внедренную технологию станет известна им позже. Такая неопределенность с вопросами приобретения лицензий на мобильное телевидение может существенно отсрочить коммерческое внедрение этой услуги в Европе.

С другой стороны, процесс выдачи лицензий на технологию FLO проходит по строгой программе, что способствует разработке, производству и продаже радиотелефонов FLO, поддерживающих данную технологию. Программа направлена на поддержку существующих лицензиатов создания CDMA-чипов в их деятельности по разработке и сбыту CDMA/FLO-многорежимных радиотелефонов (CDMA включает технологии CDMA2000 и/или WCDMA/UMTS). Новые разработки, проводимые в рамках этой программы, не предполагают дополнительных отчислений владельцу патента на радиотелефоны технологии CDMA.

Стандартизация и спектральный ресурс

Другим чрезвычайно важным вопросом при попытке внедрения услуг мобильного ТВ является стандартизация. FLO-форум, в состав которого в настоящее время входят 80 компаний-участников процесса внедрения мобильного ТВ, пытается ускоренными темпами решить этот вопрос. В августе 2006 г. Ассоциацией телекоммуникационной промышленности (TIA) была опубликована спецификация на радиointерфейс – TIA-1099. За ней последовали публикации других спецификаций – TIA-1102, 1103, 1104, 1120, содержащих весь необходимый минимум стандартов на характеристики передатчиков, радиотелефонов и оборудования транспортного уровня FLO. Параллельно «Исследовательская группа б» в недавно утвержденных МСЭ-Р «Новых рекомендациях», относящихся к ширококонтентным мультимедийным услугам и приложениям, включила FLO в перечень базовых технологий с названием ITU-R Multimedia System M. ETSI также предпринял усилия в области

стандартизации технологии FLO: недавно на своем Комитете по проблемам ширококонтентного вещания (ETSI Broadcast Committee) этот европейский институт утвердил новую Рабочую группу для разработки соответствующего стандарта.

Стандартизация технологии мобильного телевидения важна как для мировых, так и для европейских рынков, и в первую очередь потому, что она способствует снижению цен на компоненты и на проводимые разработки. Кроме того, она сокращает время внедрения на рынке устройств, а также служит подтверждением того, что требования операторов признаются первостепенными. Наконец, стандартизация обеспечивает взаимодействие участников рынка услуг, снижает эксплуатационные расходы на оборудование и сервис технологии FLO.

Приобретение компанией Qualcomm 700 МГц-спектра на аукционе ФКС-49 в 2003 г. (США) дало возможность в 2007 г. ввести полностью коммерческую услугу мобильного ТВ, базирующуюся на технологии FLO. В Европе картина в области внедрения мобильного ТВ существенно отличается от США, а доступность необходимого радиочастотного спектра будет играть основную роль при развертывании систем мобильного ТВ в регионе. Многие регулирующие организации европейского континента прогнозируют переход от аналоговых систем ТВ-РВ-вещания к цифровым не ранее 2012 г. И только после этого предполагается освобождение УВЧ-спектра для новых ширококонтентных услуг. Однако на некоторых рынках переход к коммерциализации услуги мобильного ТВ может произойти намного раньше, в частности, к концу 2008 г. Примером могут служить аукционы на полосы частот L-диапазона, планируемые в Великобритании и на территории других европейских стран уже в следующем году. Гармонизация УВЧ-спектра является катализатором к широкому распространению технологий мобильного телевидения.

Наряду с вышеперечисленными проблемами при внедрении мобильного ТВ есть также трудности чисто технического и коммерческого характера, с которыми придется столкнуться всем компаниям, участвующим в этом бизнесе. Несмотря на то что существует много конкурирующих технологий, находящихся на этапах коммерческого и предкоммерческого внедрения, еще не выбраны «технологии-победители». Согласно предварительным данным, не будет существовать единого доминирующего стандарта для мобильного ширококонтентного вещания – в каж-

дом регионе будет своя уникальная комбинация регулирующих, технологических, деловых и юридических условий. Следует отметить, что в настоящее время многие компании – члены FLO-форума, которые ранее заявляли о своей поддержке других технологий мобильного широкого вещания, публично заявили о своей поддержке технологии FLO.

2007 г. и последующие годы станут критическим временем для мобильного телевидения. Это период, в течение которого планируется расширить коммерческое развертывание сетей. Уже в ближайшее время будут предложены услуги мобильного ТВ массовому пользователю мобильной связи США. Рынок должен учесть немало нюансов, касающихся того, каким образом пользо-

ватели используют мобильное телевидение, какой тип контента им предпочтителен, а также какие трудности могут появиться у компаний, участвующих в бизнесе мобильного телевидения. Однако в любом случае мобильное телевидение останется темой, наиболее часто обсуждаемой в ближайшем будущем.

По материалам журнала
European Communications

ХРОНИКА | Новости компаний

«Системная интеграция Сибири»

7 и 8 ноября в рамках «ИНФОКОМ'2007» в здании Государственной филармонии Алтайского края работала межрегиональная конференция «Системная интеграция Сибири».

Конференция «Системная интеграция Сибири», собравшая специалистов в области инфокоммуникационных технологий, продемонстрировала взаимосвязь работы программного обеспечения, оборудования и последующих сопровождающих услуг на примерах уже реализованных проектов. Своеобразной иллюстрацией конференции стала мини-экспозиция, где были представлены оборудование, услуги, технологические решения.

В своем приветственном слове к участникам конференции во время церемонии открытия В. Деревнин, заместитель начальника Главного управления экономики и инвестиций администрации края отметил важность этого нового формата работы ИТ-специалистов. Также он рассказал об основных направлениях работы администрации края, среди которых – создание информационно-аналитической системы органов власти, решение задач в области образования, а также дальнейшее внедрение системы государственного заказа.

По окончании церемонии открытия были подведены итоги конкурса ИТ-проектов-2007, который прошел по двум номинациям – «Лучший проект в регионе» и «Лучший проект в регионе от поколения Next».

В этот день специалисты ИТ-отрасли из Москвы, Новосибирска, Барнаула рассказали об услугах связи и оборудовании, услугах фиксированной спутниковой связи на базе технологии VSAT, о стратегии антивирусной защиты, лицензировании популярных программных продуктов: 1С, Microsoft, Гарант и Консультант+.

8 ноября доклады участников конференции были посвящены современным технологиям для начинающего бизнеса, корпоративной сети компании «Галэкс», современному офису с комплексным подходом к решению бизнес задач в области связи и др. ЗАО «ЮССС» (ТМ «Skylink») представила новинку на рынке Алтайского края –

высокоскоростной мобильный Интернет. Компания «ДиалинкБарнаул», которая появилась на рынке Алтайского края совсем недавно, выставила IP-box – продукт позволяет абоненту хранить информацию в виртуальном боксе (с англ. – коробка), изменять ее и пользоваться ею с мобильного телефона.

На стендах партнера конференции ООО «НТЦ Галэкс» работал удаленный офис компании, а также был оборудован демонстрационный зал презентационного оборудования. Компания представила посетителям выставки систему широкоформатной печати Xerox 6240, другое презентационное оборудование. Кроме специалистов «НТЦ Галэкс» свои доклады представили участники из компаний Cisco Systems, Microsoft, Xerox. Их консультации и ответы на интересующие вопросы могли получить все посетители стенда компании.

В конференции приняли участие 360 человек, что превзошло ожидания организаторов мероприятия. Сама площадка стала местом активных переговоров, решения общих задач. ИТ-рынок ищет новые формы для совместной работы. предложил Конференция «Системная интеграция Сибири», по отзывам ее участников, стала важным событием в жизни ИТ-отрасли и значимым мероприятием в рамках «ИНФОКОМ'2007».

www.altfair.ru

Второй ежегодный IPTV Forum Russia/CIS 2007

17–19 декабря 2007 г. в Конгресс-центре ЦМТ, Москва состоится IPTV Forum Russia/CIS – ключевое событие года для ведущих в этой индустрии телекоммуникационных компаний, поставщиков оборудования и системных интеграторов, контент- и сервис-провайдеров. Участники форума соберутся вместе и обсудят важные вопросы развития бизнеса и технологий, маркетинга, продаж, обеспечения качества и внедрения услуг IPTV.

Докладчики на IPTV форуме – люди, определяющие развитие индустрии IPTV. Ключевые выступления будут представлены: Оксана Панкратова, ComNews Research; Себастьян Мориц, MPEGIF; Дмитрий Малов, «Корбина Те-

леком»; Алексей Рокотян, «Норильск-Телеком»; Константин Кочуашвили, НАТ; Элдар Разроев, «Система Масс-Медиа»; Даниэль Вондрачек, Telefonica O2; Якуб Бржежевски, Orange; Томас Станикер, Deutsche Telecom; Итало Миланес, Telecom Italia.

www.exposystems.ru/iptv

Customer Management Congress подводит итоги

23 и 24 октября в Москве в гостинице «Ренессанс» продолжалась работа IV Международного конгресса «Управление отношениями с клиентами». CRM Конгресс – это традиционная ежегодная кросс-индустриальная встреча бизнес-лидеров, на которой обсуждаются в первую очередь стратегические вопросы управления взаимоотношениями с клиентами, рассматриваются успешные примеры реализации программ лояльности и построения клиентоориентированной модели бизнеса. Также среди примеров представлены успешные российские и зарубежные CRM-проекты в самых различных отраслях бизнеса.

В ходе 4-й ежегодной встречи более 80 докладчиков и участников панельных дискуссий – представители топ-менеджмента ведущих российских и зарубежных компаний – поделились с участниками конгресса богатым опытом в управлении клиентами. Форум предоставил уникальную возможность в режиме интерактивного общения с лидерами рынка перенять этот опыт, задать острые и интересные вопросы, услышать мнение экспертов, аналитиков и консультантов. В этом году участниками конгресса стали бизнес-лидеры от ведущих компаний: финансовых учреждений, в том числе банков, страховых и инвестиционных компаний, крупнейших операторов сотовой и фиксированной связи, риелторов, транспортных компаний, аэропортов, предприятий сферы туризма и отдыха, гостиниц, магазинов розничной и оптовой торговли, многих других.

Конгресс собрал более 500 участников из 10 стран: Азербайджана, Беларуси, Казахстана, Киргизии, России, Украины, стран Европейского союза и других государств.

www.exposystems.ru/cmc

10-я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB - 2008

4-7 ФЕВРАЛЯ МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

- ПЛАТНОЕ ТВ: КАБЕЛЬНОЕ И СПУТНИКОВОЕ ТВ, IPTV, HDTV, КОНТЕНТ, МОБИЛЬНОЕ ТВ
- ЦИФРОВОЕ ВЕЩАНИЕ ● ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП ● СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ



ГИПЕРМАРКЕТ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

www.cstb.ru

Организатор

MID expo
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ

Генеральные партнеры



Со-организатор конференции



Генеральные информационные спонсоры



Отраслевой медиа-партнер



Генеральный Интернет-партнер



Официальный турагент



www.midtravel.ru

За дополнительной информацией обращайтесь по тел.: **(495) 737 74 79**



БУМ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ПОДВОДНЫХ КАБЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

В последнее время в телекоммуникационной прессе всего мира все чаще появляется информация о том, что глобальные операторские компании планируют и уже делают рекордные инвестиции в строительство международной инфраструктуры кабельных сетей.

Авторы данной статьи отмечают, что в течение предыдущего года ключевыми вопросами для тех операторских компаний, которые собирались заняться расширением своего бизнеса в области построения подводных кабельных систем, стали вопросы финансирования. Однако смогут ли такие крупные инвестиции полностью окупиться?

Прокладка подводного кабеля большой протяженности – мероприятие весьма дорогостоящее. Для того чтобы иметь возможность делать крупные инвестиции в прокладку новых трансатлантических и транстихоокеанских кабельных систем компании вынуждены были создавать консорциумы. И только после этого «утвердившиеся» на рынке операторы начинали заключать партнерские соглашения с местными операторами, действующими на другом конце мира, с тем чтобы обеспечить оптимальную работу с регулируемыми организациями в тех странах, где уже начался процесс либерализации рынков и

где они намеревались заняться построением кабельных систем.

К числу недавно разработанных и уже реализуемых инвестиционных проектов можно отнести: Asia-America Gateway, Trans-Pacific Express (обычно он называется Trans-Pacific Network), Pacific Crossing и Atlas Offshore, а также инвестиционные проекты, реализуемые компаниями: Telia-Sonera, Level3, VSNL, Reliance и Telstra.

В апреле текущего года стало известно, что 17 операторских компаний совместно с государственными организациями начали заниматься подготовкой проекта по прокладке в Тихом океане кабеля, названного

Asia-America Gateway (AAG), для обеспечения связи между Юго-Восточной Азией и Северной Америкой. Стоимость проекта составляет 500 млн долл.

Консорциум, возглавляемый компанией Telekom Malaysia, поставил своей целью избежать проблем со связью, которые возникли в странах Юго-Восточной Азии в течение нескольких месяцев после землетрясения, произошедшего в этом регионе 26 декабря 2005 г.

В числе операторов, основавших консорциум AAG, есть несколько компаний, чья деятельность в наибольшей степени пострадала от землетрясения: Singapore's Star Hub, PT Telekomunikasi Indonesia и Vietnam Posts and Telecommunications. Кроме вышеуказанных в консорциум вошли следующие компании: AT&T, BT, PLTD (Филиппины), Saigon Postel, Telstra. В качестве поставщиков подводных кабельных систем были выбраны компании Alcatel-Lucent и NEC. В ходе реализации данного проекта должен быть проложен кабель протяженностью 20 тыс. км, способный обеспечить передачу трафика со скоростью до 1,92 Тбит/с. Согласно существующим прогнозам, данная подводная кабельная магистраль начнет функционировать в конце 2008 г. с начальной пропускной способностью 480 Гбит/с.

Попытки избежать нежелательных последствий землетрясений

Строительный консорциум делает попытки обойти зоны землетрясений и подводных вулканов, поэтому кабель будет проходить от Малайзии к западному побережью США через Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Филиппины, Гуам и Гавайи. Эта трасса считается наименее сейсмоопасной.

Для австралийской компании Telstra, которая уже занялась прокладкой 9 тыс. км прямого кабеля от Сиднея до Гавайских островов с пропускной способностью 1,28 Тбит/с (завершение строительства планируется на вторую половину 2008 г.), создание новой кабельной системы чрезвычайно актуально, поскольку оно совпадает с ее планами по обеспечению межконтинентальной связи.

Новости от консорциума, возглавляемого Telecom Malaysia, поступили через несколько месяцев после того, как еще одна группа компаний объявила о проекте Trans-Pacific Express, в ходе реализации которого должно быть проложено 18 тыс. км кабеля от Китая до США (стоимость проекта – 500 млн долл.). Что касается существующего кабеля между Китаем и США, то он был протянут

всего шесть лет назад; его максимальная пропускная способность составляет 80 Гбит/с. С помощью этого кабеля осуществляется обслуживание 30 операторских компаний региона. По нему же маршрутизируется через Японию большая часть Интернет-трафика между Китаем и США.

Согласно данным аналитической компании TeleGeography, в регионе Юго-Восточной Азии отмечается ежегодный рост пропускной способности подводных ВОЛС, достигший 54%. На начальном этапе эксплуатации активная пропускная способность нового кабеля составит 1,28 Тбит/с (при общей – 5,12 Тбит/с). Прирост пропускной способности американо-китайской подводной ВОЛС будет происходить по мере увеличения трафика. Несмотря на существующий огромный межконтинентальный трафик, компания TeleGeography утверждает, что пропускная способность не является единственным движущим фактором роста инвестиций в подводные ВОЛС на тихоокеанском маршруте.

Разнообразие планов

Аналитики TeleGeography считают также, что инвестиции не будут определяться лишь предложением и спросом. Одним из немаловажных факторов, способствующих увеличению инвестиций, является политический фактор. Операторские компании хотят самостоятельно – как можно больше и как можно дольше – получать от своих проектов, имея прямой доступ из Китая в США, минуя Японию.

Для операторов является обычным делом покупать отдельные «длины волн» на различных кабелях для того, чтобы создавать «смешанные» сети, аналогичные тем, которыми владеет компания Verizon на трансатлантическом маршруте.

Группа компаний, в число которых входят такие, как China Telecom, China Unicom, Taiwan's Chunghwa Telecom и Verizon Business, также собирается инвестировать строительство кабельной системы. Первоначальный проект был рассчитан на построение традиционной кольцевой системы вокруг Тихого океана, стоимость которой будет составлять от 900 млн до 1 млрд долл. За счет выбора конфигурации системы («от точки к точке») консорциум сможет снизить стоимость до 500 млн долл. Разумеется, не следует полагать, что операторы смогут окупить сделанные инвестиции в ближайшее же время после ввода кабеля в эксплуатацию, который намечен на 2009 г.

Специалисты компании TeleGeography отмечают стабилизацию цен, однако при этом считают,

что с построением новых кабельных систем ситуация может быстро измениться. Консорциуму придется конкурировать с традиционными операторами кабельных сетей, уже прошедшими стадию банкротства и пользующихся преимуществом освобождения от долгов своих балансов. Их преимущество состоит в том, что они могут продавать каналы и групповые тракты своих магистральных кабельных сетей по цене в данный момент наиболее конкурентоспособной.

Упомянутый выше проект – не единственный из тех, которые реализуются в настоящее время. Индийская компания VSNL заявила в 2006 г., что увеличила емкость своей кабельной системы Trans-Pacific Network. В январе текущего года последовало заявление и от основателей проекта Pacific Crossing об увеличении инвестиций в него на 50 млн долл. Новое финансовое вливание было сделано по предложению акционеров с тем, чтобы нарастить емкость трансконтинентальных линий связи между Азиатско-Тихоокеанским регионом и Северной Америкой.

Проекты по прокладке подводных кабелей существуют не только на указанных маршрутах. Компания Maroc Telecom проложила кабель во Франции, а Mediterranean Nautilus завершила модернизацию своей сети. Емкость своей подводной кабельной системы увеличила и шведская компания Telia Sonera International Carrier.

Модернизация сетей

Одновременно с прокладкой новых кабелей, увеличением емкости и пропускной способности подводных кабельных систем проводятся также работы по их модернизации. Компания Azea Networks, специализирующаяся именно на модернизации упомянутых систем, выделила 20 млн долл. на то, чтобы завладеть частью этого развивающегося бизнеса. Кстати, в прошлом году она была выбрана для модернизации гавайского сегмента сети Southern Cross Cable Network. В результате проведения первой фазы работ эта сеть должна обеспечить пропускную способность 20 Гбит/с; по завершении второй фазы модернизации пропускная ее способность возрастет дополнительно на 50 Гбит/с.

Кабельная система, связывающая Австралию, Новую Зеландию, Гавайи и западное побережье США, принадлежит трем компаниям: Telecom New Zealand, Singapore Telecommunications и Verizon Business. В 2004 г. Azea Networks участвовала также в работах по модернизации кабеля компании

Cable&Wireless, связывающего в Карибском море острова Кайман и Ямайку.

В феврале 2007 г. компания Level3 выкупила у компании Apollo значительную часть емкости трансатлантической системы Submarine Cable System. Операторская компания сообщила, что ее доля достигает 85% от общей пропускной способности системы, равной 480 Гбит/с. При этом представители Level3 сообщили, что в течение прошедшего года IP-трафик по ее сети увеличился в два раза. Сделка с компанией Apollo, позволившая ей дополнительно увеличить пропускную способность своей системы на 300 Гбит/с, а также дополнительные 300 Гбит/с, полученные ею по опциону, можно считать одним из крупнейших операторских приобретений у оптовых продавцов емкости подводных кабельных систем, когда-либо сделанных ранее. Несмотря на то что компания Level 3 не желала предоставить какую-либо дополнительную информацию по данной сделке, телекоммуникационное сообщество рассматривает ее как «стратегическое приобретение». По мнению специалистов компании TeleGeography, полученная Level 3 дополнительная пропускная способность в 300 Гбит/с настолько велика, что не может быть сразу же эффективно использована. В связи с этим Level 3 делает попытки перейти к заключению долгосрочных соглашений с поставщиками услуг.

Поскольку в данной отрасли все настойчивее циркулирует информация о том, что консорциум операторов намерен купить большую часть емкости подводных кабельных систем, можно с уверенностью утверждать, что операторские компании заботятся, прежде всего, о дальнейшем развитии своего бизнеса, чем о существенном увеличении тарифов на предоставляемые услуги в ближайшее время (по сравнению с их минимальными значениями, которые были характерны для 2006–2007 гг.).

Стратегический подход

Сделка, совершенная Level 3, обеспечила ей приобретение большой доли емкости сразу четырех различных кабельных систем. По мнению авторов статьи, это свидетельствует о том, что компания осуществляет сдвиг в область долгосрочной стратегии работы на рынке, сфокусированной, скорее, в сторону доступности полосы пропускания, чем на ценовых вопросах.

Оператор кабельных сетей компания Hibernia сообщает, что наряду с операторским спросом на широкополосные линии связи, использует

мые для предоставления услуг международной передачи данных, IPTV и потокового ТВ высокой четкости, крупные организации, особенно из финансового сектора пользователей, покупают линейные тракты (2,5 Гбит/с) целыми «дюжинами». Несмотря на то что прямой кабельный маршрут от Нью-Йорка до Лондона по-прежнему остается наиболее доходным и вполне предсказуемым, ожидается, что и другие города США и Европы должны быть соединены к новым трансатлантическим маршрутам.

Пока далеко не все оптовые покупатели емкости трансконтинентальных кабельных линий могут реализовать преимущества от сделанных ими инвестиций. Компания VSNL оказалась в весьма стесненном положении из-за падения прибыли от своего бизнеса по оптовой передаче речевого трафика в результате происходящих в Индии реформ в области изменения цен на ширину полосы каналов и групповых трактов. Согласно данным компании, в конце финансового года (март 2007 г.) доходы от оптовой продажи речевого трафика возросли с 529 до 542 млн долл. (тем не менее чистая прибыль упала со 112 до 103 млн долл.).

Ранее компания VSNL – индийский монополист в области поставки услуг междугородной связи – позиционировала себя как основного игрока на мировом рынке международной связи, особенно после того, как она очень удачно купила компании Tycos Global Network и Teleglobe по низким ценам: 130 и 239 млн долл. соответственно.

Владея довольно мощной международной инфраструктурой, VSNL решила сконцентрироваться на повышении своей доли во всемирном речевом трафике с тем, чтобы сни-

зить эксплуатационные затраты. С момента приобретения компании Teleglobe (в конце 2005 г.) VSNL увеличила международный телефонный трафик с 13 до 20 млрд минут в год. После резкого падения прибыли от передачи оптового речевого трафика она решила сменить направление своей деятельности и перейти к управлению IT-услугами. Однако аналитики компании Ovum полагают, что VSNL достаточно быстро достигнет успеха на рынке и станет одним из ведущих поставщиков услуг международной связи.

Конкуренция в Индии

Компания VSNL стремится сохранить ведущее положение на индийском оптовом рынке сетевых ресурсов. Либерализация рынка услуг дальней связи привела к появлению в Индии целого ряда новых «игроков», включая международные компании BT, AT&T, привлеченных на индийский рынок высоким спросом в стране на услуги передачи данных по корпоративным сетям.

В ноябре прошлого года BT объединилась с компанией Jubilant Enpro, чтобы выполнить существующее условие о необходимости 74% иностранного участия в инвестициях при покупке лицензий на право предоставления услуг дальней связи.

Одновременно с этим вторая индийская компания Reliance Communication заявила о намерении сделать новые инвестиции в построение кабельных сетей через размещение доли акций в своем международном отделении Flag Telecom. В результате компания Reliance должна лишиться 10–15% своих акций. Доходы от их продажи будут использованы для финансирования планов расширения бизнеса компании Flag Telecom, кото-

рые предполагают прокладку 50 тыс. км подводного кабеля в регионах, где из-за недостатка соответствующей инфраструктуры слабо развиты службы международной связи. В ходе реализации нового плана в течение трех лет инвестиции составят 1,5 млрд фунтов стерлингов, в результате чего должна быть создана крупнейшая подводная кабельная система нового поколения. Сеть компании Flag (Flag Next Generation Network) протяженностью 115 тыс. км должна связать между собой 60 различных стран, расположенных на разных континентах.

По мнению аналитиков TeleGeography, активная деятельность компаний в области построения подводных кабельных систем сама по себе является хорошей новостью. Специалисты полагают, что относительная стабильность, существующая в настоящее время на рынке, положительно сказывается на всех его участниках. Однако при этом еще рано говорить, что какая-либо компания в ближайшее время сможет получить чрезмерные доходы, поскольку цены на подводные кабельные системы, их каналы и тракты пока продолжают оставаться низкими, а в некоторых случаях они ниже эксплуатационных затрат и затрат на техническое обслуживание.

Компания TeleGeography также указывает на тот факт, что сегодня задействованная, то есть активная, часть пропускной способности существующих подводных волоконно-оптических кабелей еще довольно низка, и операторы не имеют другого выхода, как поднимать цены, чтобы покрыть свои расходы на модернизацию инфраструктуры.

По материалам журнала
Global telecoms Business

Новинка в семействе коммутаторов информационных пакетов

В НТЦ ВСП «Супертел ДАЛС» завершена разработка многопортового коммутатора информационных пакетов (switch) – «Мороз», предназначенного для использования на сетях связи, построенных на основе технологии Ethernet. «Мороз» обеспечивает разделение сети связи на логические сегменты путем избирательной передачи информации между сегментами по результатам анализа MAC-адреса для каждого передаваемого кадра информации.

В процессе работы «Мороз» производит анализ адреса источника информационного кадра, адреса получателя, длины кадра и протокола обмена информацией, а также контроль достоверности передаваемой информации. «Мороз» может работать как в режиме накопления всего информационного кадра в буферной памяти, так и в режиме непосредственной передачи информации сразу после распознавания адреса получателя.

В первом случае обеспечивается минимальная загрузка сети связи и наибольшая достоверность передачи информации. Во втором случае достигается

наибольшая скорость прохождения информации по сети.

В техническом плане «Мороз» предоставляет 24 порта Ethernet 10/100 для соединения с иными устройствами сети и 2 оптических порта для связи с удаленными сегментами сети. Управление режимами работы коммутатора и контроль его состояния осуществляется или непосредственно по сети Ethernet, в которую он включен, или через внешний последовательный COM-порт. Индикация состояния портов позволяет визуально контролировать прохождение информации по сети связи.

www.supertel.spb.ru

Серьезному городу – серьезную выставку!

31 октября – 2 ноября 2007 г. в Оренбурге состоялась IX специализированная выставка «Техинформ. Связь. Безопасность», организованная Правительством Оренбургской области, Торгово-промышленной палатой и ОАО «УралЭкспо».

Эта выставка уже стала востребованным мероприятием в условиях стремительного развития высоких технологий и их внедрения во все сферы жизни. Сейчас в России, как и во всем мире, много внимания уделяется физической, информационной, экономической безопасности. Обеспечение безопасности позволяет любому предприятию функционировать в спокойном режиме. Компании, предоставляющие услуги по охране здоровья людей, охране помещений, защите информации, были представлены на выставке.

В рамках насыщенной деловой программы состоялись семинары «Приборы охранно-пожарной сигнализации» (организатор – ООО «Энерготрейд»), «Обеспечение пожарной безопасности продукцией компании «Рубеж». Адресная система «Рубеж» (ООО «ТД «Рубеж – 2А»), «Использование современных средств связи для оптимизации расходов в корпоративных сетях» (ООО «Связькомплект-Урал», г. Екатеринбург), круглый стол «Информационная безопасность в системе управления и деятельности организаций» (ООО «Компания «Мехатроника»).

www.uralexpo.ru

Третий форум операторов платных мультисервисных услуг – событие года

13 и 14 сентября в гостинице «Рэдисон-Славянская» прошел очередной форум MultiPlay, организуемый АКТР и компанией «Гротек». В этом году это традиционное мероприятие посетило рекордное количество участников – более 470 руководителей и специалистов. В их числе представители операторов кабельного телевидения и мультисервисных сетей, профессиональных и общеделовых средств массовой информации, руководители компаний-поставщиков технологий и решений для операторского бизнеса. Особенно важным моментом явилось то, что на форуме были представлены практически все регионы нашей страны, приехали также коллеги из стран СНГ. На форум прибыли делегации из региональных органов власти Москвы, Югры, Ханты-Мансийского округа, Курской, Ростовской, Пензенской, Владимирской, Архангельской и Саратовской областей и др.

Яркая примета прошедшей конференции – все секционные заседания проводились в формате дискуссий, все доклады проходили в форме диалога со слушателями, везде велись убедительные и оживленные обсуждения заданных тем. Основными обсуждавшимися вопросами были инвестиционные перспективы оператора, доход с абонента и стоимость контента, повышение капитализации компании, снижение издержек, дополнительные рекламные доходы и продвижение услуг.

На форуме были представители крупнейших телекоммуникационных операторов, а также городские операторы и операторы домовых сетей.

На ARPU-конференции обсуждались следующие темы: как вложиться в телевидение и не прогореть; как бороться со снижением ARPU; как повысить лояльность абонента, обеспечить доходность кабельного оператора; за что абонент готов платить.

На заседании на тему «Контент – основа конкурентоспособности оператора» обсуждались ключевые факторы конкурентоспособности оператора, в частности контент-услуги. Речь шла о пакетировании услуг, переходе к Triple play, различных наборах дополнительных услуг, таких как: видео по запросу, виртуальный кинозал, телегиды и др.

История слияния и поглощения на российском рынке, оценка современного состояния, тенденции – все эти темы прозвучали в докладе А. Петрова («Мультирегион»). На семинаре, посвященном правовому регулированию в мультисервисных сетях, консультант по авторским и смежным правам А. Кондрин обозначил перемены, которые произойдут в правовом регулировании после 1 января 2008 г. Значительное внимание было уделено вопросам возможности получения рекламного дохода операторами мультисервисных сетей и кабельного телевидения. Остро обсуждались вопросы инвестиций, консолидации отраслей платного телевидения. Об этом говорили А. Семериков (холдинга «ЭР-Телеком»), А. Кудрявцев (компания «Система Масс-Медиа»), С. Дмитриев («Мультирегион»), Е. Уханов («Эста»).

Новацией на форуме стало проведение мастер-классов, которые пользовались особой популярностью у гостей. Мастер-классы прошли по следующим темам: «Защита контента и персональное телевидение», ведущий М. Кожин; «Как повысить лояльность абонента», ведущая Я. Бельская; «Способы продвижения новых услуг», ведущий М. Воробьев.

www.multiplay-expo.ru



**ОАО НТЦ ВСП
СУПЕРТЕЛ ДАЛС**
ЦИФРОВЫЕ СИСТЕМЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

197101, Санкт-Петербург, Петроградская наб., 38а,
Тел/факс (812) 232-7321, 230-2216
E-mail: vat@supertel.spb.ru;
www.supertel.spb.ru

Российский разработчик и производитель современного (PDH, xDSL, SDH-NGN, IP, CWDM) программно-управляемого сетевого оборудования для мультисервисных транспортных сетей и сетей доступа.

СИНХРОННЫЙ МУЛЬТИПЛЕКСОР CM-1/4

CM-1/4 обеспечивает:

- ввод/вывод от 1 до 63 сигналов E1 для STM-1; до 252 сигналов E1 для STM-4; от 1 до 12 сигналов E3, до 4 сигналов STM-1 или STM-4; до 32 потоков Ethernet 10/100 Base-T (GFP, VCAT, LCAS);
- полную доступную кросс-коммутацию до 6 направлений STM-1 или STM-4;
- контроль качества для транзитных потоков в каждом узле;
- оперативное переключение каналов;
- резервирование трактов MSP, SNCP и блоков;
- построение сетей различной конфигурации с резервированием по схеме «1+1»;
- организацию сети служебной связи.



Сертификат № ОС/1-СП-0070

Оптические интерфейсы STM-1 и STM-4 (Рек. G.957).

Программное обеспечение «СуперТел-NMS» и «СуперТел-IT» полностью собственной разработки, отвечающее международным рекомендациям, осуществляет управление CM на уровне сети и элементов сети.

Модульная конструкция обеспечивает построение мультиплексоров уровней STM-1 и STM-4 для транспортных сетей и сетей доступа.



Communication Technologies

НАДЕЖНАЯ ОСНОВА СВЯЗИ



Марка Communication Technologies уже много лет известна на рынке средств связи и всегда ассоциируется с высоким качеством, эффективностью и надежностью. Производимое в России с 1999 г. оборудование этой марки представляет собой различные виды антенн и мачтовых устройств. Об их особенностях рассказал генеральный директор компании «Технологии связи», входящей в группу компаний «Юником», **Александр Чепурной**

? Communication Technologies как марка антенно-мачтового оборудования с 1999 года успешно зарекомендовала себя на телекоммуникационном рынке. Что стало причиной появления нового производителя в довольно тесном сегменте антенно-мачтового оборудования?

Началось все с базовых антенн. Мы вполне могли расширить уже налаженное сотрудничество с производителями многих раскрученных в России западных брендов. Намерение заняться производством возникло, главным образом, потому, что разработанное нами на отечественной базе антенное оборудование существенно превосходило зарубежные аналоги по соотношению цена/качество, при этом ни в чем не уступая им по электрическим и механическим параметрам. А впоследствии для антенн нами было создано уникальное защитное покрытие, которое используется по сей день для увеличения срока службы практически всего производимого компанией оборудования. Годы успешной работы показали, что покупатель голосует «руб-

лем», и это подтверждает правильность принятых тогда решений.

? В каком направлении развивалось производство Communication Technologies?

Как результат изучения сложившегося рынка возникло желание сделать что-то новое, отличное от основной массы предложений. Были произведены существенные инвестиции в проектирование, и только после проведения проектно-конструкторских работ и полевых испытаний в 2002 году к «подросшему» антенному направлению мы добавили мачтовые конструкции из высокопрочного авиационного алюминия, которые вскоре стали значительной частью нашего производственного направления.

? Расскажите, пожалуйста, подробнее об этих мачтовых конструкциях и их основных особенностях.

Представьте себе 3-метровую секцию весом всего 12 кг. И это не фантастика, а реалии! Именно из таких стандартных секций длиной 3 м и сечением 400 мм и строятся наши мачты. Монтаж мачты может вестись на ограниченной площади при помощи несложных приспособлений, что исключает необходимость привлекать для установки дорогостоящую спецтехнику. Максимальная высота мачты составляет 30 м при довольно солидной нагрузке, например, антенно-фидерном оборудовании сотовой связи. Минимальный вес конструкций сделал их идеальным вариантом для расширения сетей в регионах в условиях как городской, так и пригородной застройки, поскольку как раз по нагрузке на кровлю наши конструкции вообще не имеют себе равных. Кроме прочего, в разобранном виде мачта весьма удобна для перевозки.

? На одной из недавних выставок «Связь-Экспокомм» была представлена новая разработка Communication Technologies – стальные мачтовые конструкции. Что отличает этот вид продукции, и где она может использоваться?

Действительно, линейка производимого мачтового оборудования была дополнена несколькими видами стальных конструкций. И в техническом и в ценовом плане они служат альтернативой алюминиевым мачтам треугольного и квадратного сечения.

Простой и качественной заменой мачтам а-ля «водопроводная труба», которые сплошь и рядом несут на се-



бе не всегда адекватную нагрузку и не отличаются ни качеством исполнения, ни безопасностью, стала стальная секционная мачта малого сечения (всего 170 мм), получившая название «серия S». При высокой устойчивости к изгибу и кручению конструкция позволяет поднять антенное оборудование на высоту до 20 м. При этом, если необходимо, можно использовать для монтажа удобный механизм, известный специалистам как «падающая стрела». Другим эффективным способом установки мачт стал разборный станок-подъемник, работающий в вертикальном положении и позволяющий оперативно вытаскивать мачту на нужную высоту.

Стандартная алюминиевая линейка дополнена аналогом в виде серии стальных мачт, именуемых «серия STD». Уменьшение длины секции до 2 м при сечении в 400 мм позволило ограничить вес секции 20 кг и добиться почти такого же удобства монтажа, как и в случае с алюминиевыми конструкциями. Максимально допустимая высота сооружения увеличилась с 30 до 40 м. Для еще больших высот и нагрузок Communication Technologies предлагает сборные мачты. Конструкция серии XL при сечении 800 мм может иметь высоту до 80 м и незаменима там, где требуется установить удаленные от города сайты сотовой и радиорелейной связи, крупногабаритные антенны, разместить расширенный набор антенно-фидерного оборудования.

? На какого потребителя ориентирована продукция Communication Technologies?

Производимые под маркой Communication Technologies мачтовые конструкции охватывают широкий круг потребителей. При выигрышном соотношении цена/качество они пригодны как для размещения антенн базовых станций сотовой связи, так и для оборудования подвижной связи и систем радиодоступа.



Потребители нашей продукции – это операторы сотовой связи, систем радиодоступа, владельцы конвенциональных и транкинговых систем диспетчерской связи, вещательные радиостанции. Наша продукция незаменима там, где необходимо поднять на значительную высоту элементы систем оповещения, освещения, наблюдения и даже ставшие популярными в наши дни ветрогенераторы.

Благодарим за содержательное интервью.

ХРОНИКА | Новости компаний

ECI Telecom расширяет сети оптической связи в Китае

Компания ECI Telecom, международный поставщик телекоммуникационного оборудования была выбрана компанией Hnapan Power, пятой крупнейшей энергетической компанией в Китае для расширения своей сети оптической связи в 11 южных городах провинции Хэнань.

В ноябре Hnapan Power объявила о намерении использовать сетевые карты XDM из нового семейства Carrier Ethernet производства компании ECI Telecom для предоставления качественных услуг сети Ethernet первого и второго уровня и поддержки технологии MPLS.

С целью создания современной сети связи нового поколения был разработан пятилетний план, и компания ECI Telecom была выбрана как поставщик для «Южного кольца», которое охватит 11 городов в провинции Хэнань. Развертывание началось в прошлом году. ECI Telecom поставила многофункциональную транспортную платформу MSTP XDM@-1000, которая предоставляет интегрированные услуги SDH и Ethernet 2,5 Гбит/10 Гбит на протяжении свыше 200 км в зависимости от потребностей каждой электростанции в пропускной способности ее сети и месторасположения.

www.ecitele.com

Семинар по VSAT-технологиям для региональных компаний

Компания «Глобал-Телепорт», российский оператор спутниковой связи, входящий в группу компаний «Синтерра», провела семинар для 40 специалистов из 30 региональных телекоммуникационных компаний, представлявших 17 российских регионов, для их ознакомления с возможностями и преимуществами спутниковых технологий и оборудования VSAT.

Перед участниками семинара с презентациями выступили представители компаний Gilat Satellite Networks Ltd и Hughes Network System ведущих производителей и поставщиков VSAT-оборудования. Специалисты «Глобал-Телепорт» подробно рассказали о своем опыте работы в наиболее значимых проектах с применением VSAT-технологий, таких как приоритетный национальный проект «Образование», создание спутниковых сетей доступа в рамках проекта по обеспечению населения универсальным услугам связи и пр. Для участников семинара был организован мастер-класс по монтажу спутникового оборудования.

www.gtport.ru

NETWELL: 4 года на рынке инновационных ИТ-брендов

Компания NETWELL, российский дистрибутор оборудования для построения ИТ-инфраструктуры, подвела итоги своей деятельности в 2007 финансовом году.

Оборот NETWELL достиг 16,7 млн долл. 50% оборота пришлось на конечных заказчиков в телекоммуникационном секторе, 20% – на финансовый сектор, 15% – на промышленность, по 5% – на транспорт и представительства иностранных компаний. У компании появилось 87 новых партнеров. В 2007 г. NETWELL был крупнейшим дистрибутором enterprise-оборудования Juniper Networks в регионе EEMEA.

Для российских интеграторов работа с NETWELL дает такие преимущества, как возможность использования парка демо-оборудования, а также услуги сертифицированных инженеров, которые выполняют консультирование в проектах, логистику замен, обновления ПО и телефонную поддержку. NETWELL обеспечивает высокую надежность поставок, постоянно расширяется номенклатура склада и объем складских запасов.

www.netwell.ru



БИЗНЕС, КОНСАЛТИНГ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

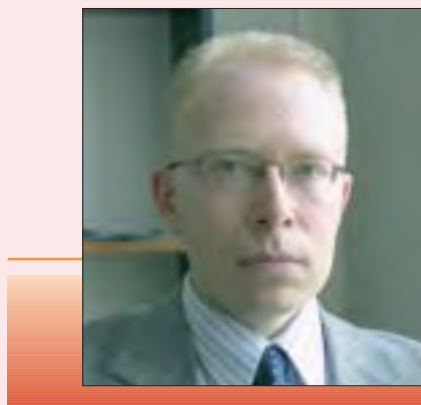
Информационные технологии (ИТ) прочно вошли в нашу жизнь, и компьютеры из инструмента для посвященных превратились в повседневное средство, необходимое для нормальной работы, а зачастую и для отдыха людей.

Недавно таксист всю дорогу расспрашивал меня о том, как создать Интернет-магазин, а в завершение разговора поинтересовался, сколько я беру за час консультаций. Однако понимание того, что за советы надо платить, встречается все еще редко.

В основном мы по-прежнему руководствуемся правилом – за спрос денег не берут. Но даже для частных лиц и небольших компаний попытки разобраться в ИТ-проблеме путем сбора мнений сведущих и несведущих людей – не лучший путь.

Все больше компаний осознают, что для оказания услуги надо привлекать компетентных и опытных специалистов, в результате чего обращаются к профессионалам в области консалтинговых и аутсорсинговых услуг. Но понимание, каким образом использовать ИТ-технологии и какие компании привлекать для оказания услуг, как правило, приходит не сразу. Только опыт служит компасом в сложном и быстроменяющемся мире ИТ.

В этой статье рассматриваются вопросы, которые часто задают компании, собирающиеся нанять ИТ-консультантов. Может показаться, что ответы на эти вопросы лежат на поверхности, но то, что порой кажется очевидным ИТ-профессионалам, далеко не всегда доступно для всех. При написании статьи автор опирался на аналитические и проектные материалы, представленные ИТ-консультантами группы компаний ЛАНИТ



Александр ДАНИЛОВ,
 директор по развитию бизнеса ERP ЛАНИТ,
 ведущий рубрики
 (Danilov@lanit.ru)

ИТ-услуги

Консалтинг, не являясь точной наукой, не имеет единого определения или методологии. Обычно под ИТ-консалтингом понимается оказание профессиональных услуг в областях, связанных с информационными технологиями. Консультанты предоставляют рекомендации, советы, технологические знания, но не принимают решений по их использованию и не обладают властными полномочиями в отношении тех, кому даются консультации.

Вот список наиболее популярных услуг в области ИТ:

- ✓ разработка стратегии ИТ;
- ✓ выбор ИТ-решения;
- ✓ внедрение ИТ-решений;
- ✓ помощь заказчику в управлении проектом;
- ✓ аудит внедрения;
- ✓ аудит ИТ-службы;
- ✓ рекомендации по построению ИТ-архитектуры.

Разумеется, список услуг не исчерпан этим перечнем, классификация и названия услуг разрабатываются консалтинговыми компаниями, исходя из своего видения целей развития компании и рыночного спроса на ее продукции и услуги.

Независимость консультанта

Высокие этические принципы и безупречная репутация консультанта являются составной частью профессионального подхода. Особое значение имеет независимость консультантов. Конечно, абсолютной независимости не существует, любые консультанты, которых нанимают на проведение работ, имеют финансовый интерес, связанный с компанией-нанимателем. Но независимые консультанты административно не подчиняются компании-заказчику, они работают над реализацией ряда контрактов и учитывают реакцию рынка в сфере своей проектной деятельности. Потеря репутации, особенно для крупных ИТ-компаний, влечет за собой значительно большие финансовые потери, чем недовольство заказчика рекомендациями на отдельном проекте.

Считается, что консультанты, работающие по найму, или аффилированные консалтинговые компании должны использовать те же принципы. Но для них это намного трудней. Например, как провести независимый аудит ИТ или оценку качества проекта внедрения силами внутреннего ИТ-подразделения? Можно вывести из него часть специалистов и подчинить верхнему менеджменту, но постоянный ИТ-аудит требуется только крупным компаниям.

Особенно рискованно поручать внутренним консультантам принятие решений по вопросам инвестиций или

изменения бизнес-процессов, так как в такой ситуации всегда есть личный интерес — увеличить свое влияние, получить контроль над инвестициями и т.п.

Анализируя независимость консультантов, важно рассматривать также видимые связи с третьими фирмами. Консультанты могут иметь партнерские отношения с заинтересованными компаниями, входить в состав холдинговых структур. Немаловажно знать, где работали ключевые консультанты ранее.

Компания-наниматель может иметь различные договоренности с консультантами. Нередко компании привлекают консультантов только для подтверждения уже принятого решения. Разумеется, такая ситуация не является предметом обсуждения. В какой степени подвергать риску свою рыночную позицию и репутацию, каждый консультант решает для себя сам.

Порой на Интернет-форумах, в частных беседах консультантов обвиняют в ангажированности, отсутствии независимой позиции. Такие обвинения могут быть и обоснованными, и необоснованными. Обвинения, не подтвержденные фактами, — не более чем слухи. Заслуживают внимания только факты, полученные непосредственно от лиц, работавших с той или иной фирмой. В сети, пользуясь анонимностью, часто пишут озлобленные, психически нестабильные люди. И рядом с ними высказывают свое мнение авторитетные специалисты, которые не скрывают ни своего имени, ни компании, в которой работают. Вот почему полученная таким путем информация требует, по меньшей мере, тщательной проверки.

Мир ИТ-консалтинга тесен, стиль работы ключевых компаний, их сильные и слабые стороны хорошо известны. Если же консалтинговая компания или консультант, не имеющие своей истории успехов, трека проектов, сумели все же заинтересовать компанию, то имеет смысл поручить им для начала небольшой проект. Не следует забывать, что «студент» работает дешево, потому что учится, и риск неудачи достаточно велик.

Методологии

Камнем преткновения для успеха проекта является применение «правильной» методологии или, другими словами, технологии консалтинга. Если менеджмент компании, нанимающей ИТ-консультантов, не понимает принципов их работы, то велика вероятность того, что результатом станут обманутые ожидания. Однако перед консультантом не стоит задача полного раскрытия методологии проведения консалтинга, он передает методологию в объеме, необходимом для данного проекта.

Нередко, перед тем как нанять консультантов, заказчики встречаются со специалистами из многих ИТ-компаний и пытаются разобраться в предлагаемых подходах к проведению проекта. Консультанты охотно предоставляют планы проектов, дают описание работ и применяемых методик, но обычно без излишней детализации, обобщенно. Реализовать проект самостоятельно, основываясь на полученных таким путем знаниях, невозможно. Пытаться получить рекомендации от консультантов до выполнения работ также представляется весьма сомнительным путем. Во-первых, давать рекомендации без проработки вопроса крайне рискованно, во-вторых, выполнять работы бесплатно, без контракта — непрофессионально. Опытный консультант может сформулировать решение проблемы клиента уже в предпродажный период, но, разумеется, будет уклоняться от ответа.

Вот почему, приглашая консультантов, можно не понимать используемые и рекомендуемые ИТ-технологии, но нужно понимать методологии, на основе которых консультанты дают рекомендации. У большинства консалтинговых компаний есть свои методические разра-

ботки по услугам, которые они оказывают или выводят на рынок. Крупные компании обычно имеют в штате людей, которые, накопив значительный проектный опыт, ведут работу по формализации накопленных знаний, разрабатывают и осваивают новые продукты. Наличие методологов в штате консалтинговой компании позволяет накапливать и сохранять знания и использовать единый подход к каждому клиенту.

Лучший способ понять, как выполнить ту или иную консалтинговую услугу, – поработать в консалтинге. Опыт практических проектов незаменим. Значительно трудней получить знания вне консалтингового окружения:

По консалтинговым методикам и их применению на практике издается до обидного мало литературы. В открытом доступе находятся стандарты и рекомендации в области различных организаций: ISO, United Kingdom's Office of Government Commerce, ISACA, PMA, PMI, MESA и др. Часть этих материалов переведена на русский язык, и их можно либо найти в Интернете, либо купить. Кроме того, на английском языке издается достаточно много литературы, дающей фундаментальные, обобщенные знания об ИТ-консалтинге. Полезно также читать лучшие периодические издания, где публикуются самые актуальные идеи и технологии. Посещение конференций и семинаров – еще один способ узнать о новых технологиях и услугах в этой области.

Настоящим богатством любой консалтинговой компании являются проектные кейсы, то есть материалы по проблеме, для решения которой приглашались консультанты. В идеале желательно иметь не только проектные документы, но и описание проектных коммуникаций. Но, как правило, эти сокровенные знания опытные консультанты передают молодым только в личном общении. Чем больше вы работаете с консультантами, тем больший багаж проектных материалов накапливается.

Лучшие обучающие компании начали привлекать консультантов, которые передают слушателям свои знания не только в виде методик, но и в виде описания проектных ситуаций, где эти методики применялись. Только такое обучение заслуживает внимания. Прежде чем привлекать консультантов, имеет смысл пройти базовое обучение по той услуге, которая рекомендуется. В случае отсутствия стандартных курсов по интересующей проблеме можно нанять на обучение консультантов. Это еще и отличный способ познакомиться с ними.

Бюджет ИТ-проекта

ИТ-консалтинг обходится всегда дороже, чем ожидает заказчик. Многие компании считают, что бюджет, который они могут потратить на проект, – это величайший секрет, узнав который, консультанты сразу повысят цену. В действительности серьезные консультанты обычно цену только снижают.

В ситуации, когда консультанты не уверены в заказчике, они минимизируют затраты или вообще отказываются от проекта. Поэтому уже в начале переговоров желательно определить стоимость услуг и ограничить круг фирм, с которыми идут переговоры, до приемлемого минимума. В переговорах обязательно должны участвовать представители менеджмента, которые ответственны за выделение бюджета проекта.

Когда сроки выбора ИТ-консультантов ограничены и очевидно, что руководство готово заплатить адекватную цену, консалтинговые компании выделяют достаточные ресурсы, чтобы качественно провести продажу.

Дружественный интерфейс ИТ-консультанта

На бумаге или в изложении консультанта ИТ-технологии выглядят вполне дружелюбными и перспективными. Но не всегда речь консультанта, наполненная терми-

нами и иностранными словами, понятна. Подобно врачу, консультант часто задает множество вопросов и уходит, погруженный в раздумья. Затем приходит другой консультант со значительным выражением лица и приносит итоговые документы проекта. И ожидания заказчика далеко не всегда совпадают с пониманием проекта консультантом.

Коммуникации на проекте должны быть дорогой с 2-сторонним движением. Сотрудники заказчика как минимум должны:

- ✓ знакомиться с программными и техническими решениями на максимально раннем этапе проекта. Не обязательно смотреть законченное решение, можно посмотреть, что возможно на данный момент;
- ✓ задавать вопросы консультантам, не оставлять темных мест. Не надо думать, что консультант все знает и все может предусмотреть;
- ✓ контролировать план, документы проекта; привлекать заинтересованных специалистов для приемки; регулярно собираться для обсуждения хода проекта;
- ✓ при возникновении проблемных ситуаций, угрожающих успешному завершению проекта, привлекать независимых консультантов для контроля или управления проектом.

Рыночная ситуация

Многообразие появляющихся на рынке решений растет. Даже коммуникаторы представляют собой уже довольно мощный компьютер. Одних операционных систем для коммуникаторов уже несколько. Эра универсальных специалистов, знающих все, подходит к концу. А переход к единым стандартам даже в отдельных областях ИТ при столь высоких темпах развития ИТ представляется утопией.

С другой стороны, затраты на ИТ растут и их правильное использование стало конкурентным преимуществом для компаний, исчерпавших экстенсивные пути роста. Многие предприятия и корпорации уже прошли путь самобытных разработок, «кусочной» автоматизации, применения дешевых технологий для решения ситуационных проблем.

Масштабы крупнейших компаний на рынке ИТ огромны, в них работают десятки тысяч сотрудников. Специалистов в области ИТ катастрофически не хватает. ИТ-технологии заняли прочное место и в смежных областях консалтинга, таких как финансовый консалтинг, бизнес-консалтинг. Например, практически невозможно использовать систему сбалансированных показателей, не имея современной системы автоматизации.

Услуги на мировом рынке ИТ занимают все более и более значительное место в структуре продаж ИТ-компаний. Консалтинг все активнее увязывается с аутсорсингом, практической реализацией рекомендаций консультантов в бизнес-практику заказчиков. Соответственно роль консалтинга в области ИТ в обозримом будущем будет возрастать даже более быстрыми темпами, чем сейчас.

Основной вопрос

Можно ли обойтись без услуг ИТ-консультантов и реализовывать проекты только своими силами? Вероятно, можно, особенно если компания имеет небольшой бизнес. Но все равно для развития ИТ такой компании необходимо использовать апробированные консалтингом подходы и методологии как в управлении, так и в реализации проекта.

Поставим вопрос по-другому: стоит ли обходиться без ИТ-консалтинга? Лет 15 назад тоже задавали такой вопрос: а зачем нужны компьютеры и можно ли без них обойтись?!

«Мир стандартов»



Официальный журнал Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии.

Издается с декабря 2005 года. Выходит 10 раз в год.

Содержит материалы, отражающие динамику развития национальной системы стандартизации, процесс разработки и принятия национальных, межгосударственных и международных стандартов; опыт зарубежных организаций, в том числе наиболее интересные публикации из официальных изданий национальных органов по стандартизации, раскрывающие особенности систем стандартизации стран — торговых партнеров России, а также авторские статьи, комментарии и аналитические материалы по вопросам качества и повышения конкурентоспособности отечественных продукции и услуг.

Журнал «Мир стандартов»
можно приобрести по адресу:
Москва, Донская ул., д. 8,
«Магазин стандартов».
Тел.: (495) 236-3448

Подписку на журнал можно оформить
в почтовых отделениях связи по каталогам
«Газеты. Журналы» (ОАО «Агентство „Роспечать“):
индекс на полугодие — 18088; годовая подписка — 36260.
«Пресса России» (Объединенный каталог), индекс — 24751.

В редакции подписку на журнал
можно оформить с любого номера.
Адрес редакции:
Ленинский пр-т, д. 9, Москва, В-49, ГСП-1, 119991
Тел.: (495) 236-3238, 236-8461, факс: (495) 236-3238, 230-1372
E-mail: mir_standard@gost.ru <http://www.interstandart.ru>

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОНД
РОСИСПЫТАНИЯ

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ



Алексей ПРОШИН,
директор по инструментальным средствам
описания бизнес-процессов
компании «ФОРС – Центр разработки»

Дело в том, что реинжиниринг предполагает осуществление радикальных перемен в методах ведения бизнеса, переосмысление всех его элементов и строительство с «чистого» листа. Иными словами, это кардинальное изменение бизнес-процессов ради существенного повышения эффективности бизнеса. Однако практика показала, что такой подход не позволяет достичь требуемых результатов и даже может оказаться губительным для предприятия.

В результате появилась иная парадигма, предусматривающая постепенное, эволюционное изменение бизнес-процессов и именуемая процессным подходом к управлению. Никакие новейшие средства информатизации сами по себе не способны обеспечить создание ценности, поскольку являются лишь инструментом. Процессный подход заключается в том, чтобы увидеть деятельность предприятия как совокупность взаимосвязанных цепочек функций сотрудников, которые приводят к достижению стратегических целей бизнеса. Такой подход служит созданию более эффективной, гибкой и самоорганизующейся системы управления.

В последнее время много говорят о методах повышения эффективности деятельности организаций посредством изменения бизнес-процессов. Подходы здесь могут быть разными. К примеру, введенный в начале 1990-х гг. с легкой руки бывшего профессора информатики Массачусетского технологического института Майкла Хаммера термин «реинжиниринг» быстро завоевал деловые умы. Предложенный ученым подход, благодаря которому эффективность бизнеса можно было повысить в десятки раз, долго воспринимался как откровение. Однако ограниченность возможностей этого метода скоро стала очевидной.

Информатизация на службе реорганизации бизнес-процессов

Задачи совершенствования управления ни в коей мере нельзя сводить к информатизации. Информатизация вторична. Все определяет искусство менеджмента, и именно этому посвящена работа консультантов. Они изучают цепочки создания ценности, с тем чтобы оптимально выстроить бизнес-процессы данного предприятия, а главное – обеспечить эффективно работающую систему управления как отдельными процессами, так и всей сетью процессов организации. Для этого они используют средства ИТ, к примеру, средства моделирования бизнес-процессов, без которых невозможно нарисовать целостную картину деятельности заказчика.

Следует отметить, что консалтинг с самого начала возник как управленческий, и задачи совершенствования управления остаются ключевыми по сей день. Просто средства ИТ namного облегчили решение этой задачи. Любой проект по внедрению информационной системы предполагает этап предварительного обследования и анализа бизнес-процессов и, при необходимости, их воз-

можной реорганизации. На этом этапе и начинается построение процессной системы управления. Осуществляется выбор приоритетов при изменении процессов на основе рассчитанной экономической эффективности, оцениваются требуемые ресурсы, проводится оценка рисков и компенсационных мероприятий, выполняются подготовительные работы среди персонала организации и т.д. Собственно реорганизация бизнес-процессов предполагает их регламентацию, поэтапное внедрение по сценарию «как должно быть», оперативную корректировку, исходя из полученного опыта, изменение организационной структуры предприятия и разработку новой документации (регламенты по процессам, должностные и рабочие инструкции).

Инструменты моделирования

Набор предлагаемых на сегодняшний день инструментов моделирования довольно широк – от достаточно сложных до относительно простых. «ФОРС – Центр разработки» сделал свой выбор в пользу продукта Casewise Corporate Modeler, обладающего тремя ключевыми преимущест-

вами: простотой в использовании, возможностью интеграции с внешними системами и применения различных методологий моделирования.

Сейчас практически все крупные ИТ-компании развивают консалтинговое направление. В компании «ФОРС – Центр разработки» ИТ- и управленческие консультанты работают на проектах совместно, объединяя свои усилия для решения поставленных задач.

Повышение эффективности бизнес-процессов может идти сразу по нескольким направлениям – и по вертикали, и по горизонтали. Среди них можно назвать разработку новых стандартов, методологий и регламентов, обучение и расширение профессиональных навыков персонала, организационное изменение структуры предприятия, процедур взаимодействия сотрудников между собой и их должностных полномочий. Все это

служит одной цели – осознанию идеологии развития бизнеса, выявлению причинно-следственных связей сквозных и локальных бизнес-процессов, чтобы компания-заказчик могла динамично двигаться дальше, опережая конкурентов.

На первоначальном этапе роль консультанта особенно важна, и степень его участия должна быть максимальной. Важно сломать психологические стереотипы сотрудников, преодолеть их непонимание или недоверие. Иными словами, консультант и ключевые сотрудники, из которых формируется совместная команда, должны стать единомышленниками. Консультант должен не просто описать бизнес-процессы, а определить специфическую роль того или иного процесса или сотрудника и их место в общей иерархии.

На втором этапе менеджеры сами становятся активными участни-

ками модификации и развития бизнес-процессов, используя для этого инструменты моделирования. Вот почему консультанты должны, прежде всего, научить менеджеров применять эти инструменты. Даже идеально созданная модель не будет работать, оказавшись в руках непрофессиональных управленцев. Выявлять логику объектов, взаимоотношений и связей между ними должны только они – руководители подразделений, директора по направлениям и т.д. В построении общей картины, в изменении и корректировке бизнес-процессов должны участвовать, с одной стороны, все сотрудники предприятия (они владеют спецификой деятельности) и с другой – бизнес-консультанты, имеющие большой профессиональный опыт в сфере управления бизнесом.



Николай ЗЕЗЮЛИНСКИЙ,
директор по развитию бизнеса компании
«ФОРС – Центр разработки»

В современных корпоративных сетях объем информации растет лавинообразно. Сотрудники тратят уйму времени на то, чтобы найти нужный файл, данные или письмо. Даже при наличии у компании корпоративного портала хранящиеся там данные все равно разрознены. И если ваш коллега вел поиск нужного документа всего минуту назад и получил желаемый результат, это не спасет вас от необходимости проделать аналогичную работу с самого начала. Совсем неприятная ситуация складывается, когда в компании доступ в Интернет ограничен и возникает необходимость воспользоваться внешними веб-ресурсами при поиске нужной информации.

Сталкиваясь с такими потребностями своих клиентов, компания «ФОРС – Центр разработки» предложила удобное и простое в эксплуатации решение для защищенного и бы-

строго поиска нужной информации во всех внутренних и внешних источниках ROSES. Особенно важно то, что поиск ведется по смысловым связям, с учетом особенностей русского словообразования и тезауруса. Благодаря этому значительно повышается полнота, качество и достоверность получаемых результатов. Система также имеет встроенные средства ранжирования результатов, что существенно облегчает поиск и делает его более эффективным. При этом обеспечивается поддержка множества общепринятых форматов – txt, HTML, XML, pdf, doc, gif и др. Поиском может быть охвачено до 30 различных источников данных, включая веб-ресурсы, файлы, базы данных и корпоративные бизнес-приложения.

Следует отдельно отметить то, что решение ROSES отвечает самым строгим требованиям безопасности, поскольку в его основе лежит новейшая технология Oracle Secure Enterprise Search 10g. Доступ пользователей к корпоративной и внешней информации осуществляется строго в соответствии с правами, установленными администратором по безопасности. Все источники информации защищены, и результаты

поиска фильтруются таким образом, что пользователь может видеть ссылки только на разрешенные для просмотра ресурсы.

Еще одним важнейшим преимуществом продукта являются его широкие интеграционные возможности. Будучи многоплатформенным, это ПО может быть установлено практически на любом аппаратном обеспечении. При этом поддерживается целый ряд серверов каталогов.

«ФОРС – Центр разработки» предлагает ROSES как готовое «коробочное» решение для высокопроизводительных серверов и берет на себя весь комплекс сопроводительных работ по установке, настройке, тестированию и сопровождению. Дополнительное обучение пользователей не требуется – в систему встроен интуитивно понятный русскоязычный интерфейс. А механизмы идентификации, аутентификации и авторизации заказчик может разработать самостоятельно. Пока аналогов этой поисковой системе на рынке нет. И пользователи ROSES могут первыми оценить все преимущества предлагаемого решения.

Адреса и телефоны см. стр. 4

«ЭКОНОМЬТЕ ВРЕМЯ НА ПОИСК, ЧТОБЫ НУЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ВСЕГДА БЫЛА ПОД РУКОЙ»

БИЛЛИНГОВАЯ СИСТЕМА В РАЗВИТИИ

Самое лучшее из всех доказательств – это опыт.

Фрэнсис Бэкон



Дмитрий БОГИНСКИЙ,
руководитель Дирекции программных решений
Inline Telecom Solutions

Многочисленные рекламные слоганы гласят, что совершенство в простоте. Практически во всех сферах жизнедеятельности ключевым стало упрощение. Упрощение процессов, стилей, форм и т.д. На пути к простоте мы подчас сталкиваемся с тем, что все становится более сложным. В сегодняшнем меняющемся мире перемены – это единственное, что является постоянным и неизменным. И если для абонентов результат этих перемен – простота и удобство, то для провайдеров все как раз совсем наоборот...

Биллинговая система на фоне эволюции телекоммуникационного рынка

Еще 20 лет назад сфера телекоммуникаций в России была представлена единственным оператором связи. Сегодня ландшафт телекома значительно изменился – от запуска беспроводных сетей и демонополизации рынка до продолжающегося появления различных технологий передачи данных, голоса и видео. Но и в XXI веке некоторые провайдеры услуг связи еще пытаются работать, используя бизнес-процессы прошлого столетия, поскольку они не перестроили свою работу кардинальным образом, а произведенные изменения заключаются лишь в освоении новых технологий и развертывании новых видов сетей, что в свою очередь не может не сказаться на их финансовых показателях.

Что же сейчас происходит в бизнесе современных российских провайдеров услуг связи? Наблюдается повсеместная конвергенция – видов связи, услуг, способов оплаты; изменение инфраструктуры; расширение деятельности и освоение новых ниш, например, операторы фиксированной и мобильной связи начали осваивать ТВ-услуги, Интернет-провайдеры предоставляют услуги телефони и видео и т.д. Телекоммуникационный рынок эволюционирует...

Трансформация существующих бизнес-моделей и выбор актуальной стратегии для развития бизнеса с учетом мировых стандартов стало важной задачей для российских провайдеров услуг связи. Об этом свидетельствовал и прошедший в Москве в октябре Восточно-Европейский региональный саммит TeleEvo 2007, на котором активно обсуждались мировые стандарты отрасли NGOSS.

Происходящая в настоящий момент эволюция отрасли требует от российских игроков рынка телеком-

муникаций миграции в сторону новых бизнес-процессов, в основе которых лежат современные предпочтения и требования клиентов. Изменение бизнес-модели оказывает влияние в первую очередь на то, как провайдер услуг связи взаимодействует с клиентами и поставщиками, как это взаимодействие автоматизируется в биллинге, CRM и ERP. И если данные приложения не будут адаптированы к изменениям, которые необходимо произвести во взаимоотношениях с клиентами (оплата, поддержка, бонусы), то никакие новые бизнес-модели не могут быть эффективно внедрены. А без них не может быть и речи об эффективном выполнении бизнес-стратегии. Несмотря на то что в различных регионах и странах существуют разные бизнес-модели, провайдеры услуг связи по всему миру сталкиваются с одинаковыми проблемами. Чтобы повысить доходы, они должны добиться лояльности клиентов и увеличить клиентскую базу. Сейчас основной построения взаимоотношений с клиентом и предложения разнообразных услуг, способных удовлетворить его индивидуальные потребности, является наличие полной информации об абоненте и возможность анализировать его данные.

Развитие технологий и насыщение российского рынка услуг связи определили необходимый минимум востребованных и прибыльных услуг, к которым можно отнести:

- ✓ доступ в Интернет по широкополосным каналам (Ethernet, DSL, Wi-Fi, WiMAX), в том числе с использованием интеллектуальных шлюзов выбора услуг (например, на основе технологии Cisco ISG/SSG);
- ✓ доступ в Интернет по выделенным линиям (ISDN);
- ✓ виртуальные частные сети (VPN);

предоставления телекоммуникационных услуг. Такие тенденции должен отслеживать разработчик АСР и учитывать их при функциональном развитии системы. К тому же, принимая во внимание тот факт, что с момента инициации какого-либо усовершенствования до его коммерческого внедрения может пройти несколько месяцев или даже лет, такая разработка должна быть проактивной. Иными словами, успешный оператор связи должен предвосхищать появление и развитие новых технологий, чтобы к моменту их внедрения иметь готовые решения, построенные на их базе.

Биллинговая система «Билл-Мастер» как раз и возникла в русле тенденций развития рынка услуг связи конца прошлого века.

История появления АСР «Билл-Мастер»

За 8 лет с момента появления системы «Билл-Мастер» было осуществлено более 180 внедрений в России, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья. Помимо постоянной работы над улучшением качества кода и планового развития функциональности, в системе было реализовано множество изменений и дополнений, ставших ответом на реальные потребности клиентов. И в этом смысле по усовершенствованиям, которые всегда отличают одну версию «Билл-Мастер» от другой, можно судить о появлении новых тенденций на рынке телекоммуникаций и об эволюции потребностей провайдеров услуг связи.

Вообще, появление сложных коммерческих биллинговых решений было связано с активным применением цифровых технологий в сфере телекоммуникаций. Требования надежные инструменты отслеживания и регистрации растущих объемов трафика, передаваемого по сетям связи, и на начальном этапе созданием биллинговых систем занимались сами провайдеры связи. Однако при таком подходе у них постоянно возникали различные сложности, связанные с развитием и сервисным сопровождением системы и сопряжением различных биллинговых систем (а фактически принципов учета и тарификации трафика) между провайдерами услуг связи и их партнерами (другими операторами связи).

Все это привело к появлению тиражируемых биллинговых систем, производством которых всерьез занялись компании-разработчики. В их основу были положены общие требования, предъявляемые к авто-

матизированным системам расчета. Такие системы после установки и настройки достаточно легко подстраивались для работы в различной сетевой инфраструктуре провайдера связи. Рынок биллинговых систем находился на стадии становления, и в 1999 г. компания INLINE Technologies приняла решение о разработке собственной биллинговой системы для рынка телекоммуникаций – АСР «Билл-Мастер». Она была предназначена для тарификации предоставляемых операторами связи телекоммуникационных услуг, таких как: доступ к сети Интернет по коммутируемым линиям (dial-up), выделенным линиям, телефонная и голосовая связь по IP-каналам, телематические услуги (размещение веб-страниц, работа с электронной почтой).

Функциональная основа исходной версии системы «Билл-Мастер» была несложной и включала в себя:

- ✓ автоматизацию процесса подсчета трафика, передаваемого по каналам связи;
- ✓ расчет стоимости предоставленных услуг независимо от их типа и объема;
- ✓ интеграцию информации об оказанных услугах с финансовыми системами.

Этапы развития АСР «Билл-Мастер»

Давайте рассмотрим, какие этапы развития проходила система и как менялась ее роль в деятельности провайдеров услуг.

v.1, 10/1999. Начало основных работ по разработке биллинговой системы «Билл-Мастер», предназначенной для тарификации типовых телекоммуникационных услуг операторов связи.

v.2, 06/2000. Версия отличается усовершенствованной функциональностью, связанной с тарификацией соединений по выделенным и коммутируемым линиям. Добавлены модули: тарификация VoIP, модуль дилеров карт, SSG (Service Selection Gateway), на базе которого операторы могут обеспечивать высокую гибкость предоставляемых сервисов вплоть до создания интерактивных порталов с новыми видами услуг и возможностями, обеспечиваемыми системой биллинга. Выполнена локализация на английский язык.

v.3, 07/2004. По сравнению с предыдущей версией здесь значительно переработан дизайн клиентского и администраторского интерфейсов. Получили развитие функции администрирования, касающиеся ролей операторов и сотрудников, а также модуль SSG. Повышена производительность биллинга за счет изменения организации данных вну-

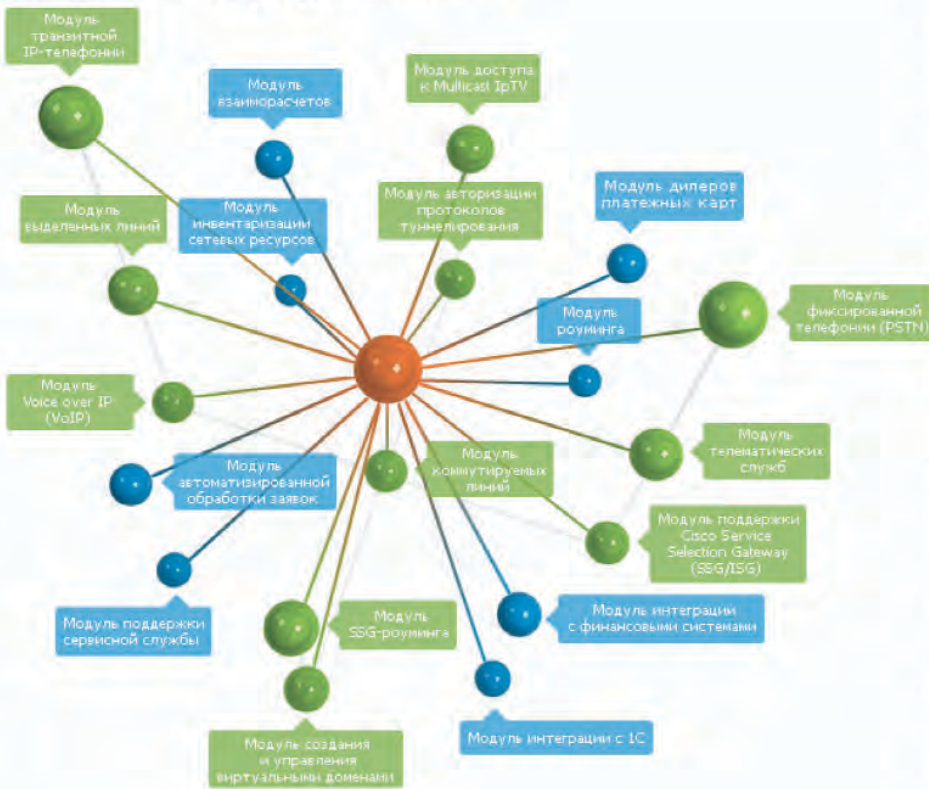
три системы. Добавлены модули: инвентаризации (учета) логических и физических ресурсов сетевой инфраструктуры, модуль доступа к Multicast IPTV. Появились новые возможности для оператора в области маркетинга и бонусных программ.

v.4, 11/2006. Появилась возможность настройки клиентской информации, произвольной агрегации CDR-пакетов, гибкой идентификации абонентов ТфОП. Обновлены возможности интеграции с внешними финансовыми системами. Именно на этом этапе было принято принципиальное решение «заморозить» развитие системы сразу по двум направлениям (с поддержкой СУБД MySQL и СУБД Oracle) и сосредоточиться только на развитии направления с СУБД Oracle. Это позволило перераспределить ресурсы, уменьшив объем разрабатываемого и поддерживаемого кода, реализовать в системе поддержку механизма Oracle binding, в результате чего существенно увеличилась скорость обработки запросов к СУБД со стороны приложений системы, и тем самым повысилась производительность при предоставлении Prepaid-услуг.

v.4.2, 07/2007. В последней версии значительно расширена функциональность в области взаимоотношений с клиентами. С ростом абонентской базы и появлением новых типов услуг основными требованиями провайдеров услуг связи становятся производительность и отказоустойчивость биллинговой системы, которым и было уделено особое внимание при разработке данного релиза: повышена отказоустойчивость RADIUS-сервера, увеличена производительность для ISG/SSG и улучшен механизм обработки и агрегации CDR-пакетов. Реализована интеграция с платежными системами (ASSIST, CyberPlat, ОСМП, Элекснет и др.).

В настоящий момент проходит сертификация недавно разработанной пятой версии АСР «Билл-Мастер», которая значительно отличается от всех своих предшественниц. В процессе ее разработки был учтен эксплуатационный опыт таких компаний, как «Центртелеком», «ЮТК», «МТТ», «Узбектелеком», «Молдтелеком», «Башинформсвязь» и др. В пятой версии будет представлен обновленный эргономичный интерфейс и принципиально новые функциональные возможности, в полной мере соответствующие тенденциям развития телекоммуникационного рынка. Результатом кропотливой работы разработчиков над пятой версией станет бо-

Модульная структура системы



Конвергентная биллинговая система модульного типа для сетей емкостью до 5 млн. абонентов. Система позволяет тарифицировать все виды телекоммуникационных услуг, включая доступ к сети Интернет по коммутируемым и выделенным линиям, частные виртуальные сети (VPN), услуги голосовой связи по IP-каналам (VoIP), услуги IP TV, телематические услуги (электронная почта, веб-хостинг), SSG/ISG-сервисы, учет транзитного трафика и другие.

Высокое качество системы достигается благодаря комплексным методикам тестирования и наличию собственной современной лаборатории, оснащенной оборудованием различных вендоров. Система качества разработки "Билл-Мастер" сертифицирована в соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (ISO 9001-2000).

Ключевые преимущества

Функциональность	Масштабируемость	Модульность
Надежность	Открытость	Совместимость
Мультивалютность	Управление филиалами	Защищенность

Карта инсталляций



Осуществлено более 180 внедрений системы, среди которых:

- ЦентрТелеком
- Уралсвязьинформ
- Комстар-ОТС
- Пенсионный фонд РФ
- Евросеть
- Молдтелеком
- Узбектелеком
- Мобильные ТелеСистемы (МТС)
- Мегафон (Поволжье)
- Межрегиональный ТранзитТелеком
- Искрателеком
- Ленсвязь

лее высокий уровень качества кода, надежности и отказоустойчивости системы.

Зачем провайдеру услуг связи АСР «Билл-Мастер»?

Сейчас на российском рынке телекоммуникационных решений существует достаточно ограниченное число серьезных биллинговых систем, которые стабильно и динамично развиваются. В процессе выбора биллингового решения перед провайдером услуг связи возникают вопросы: будет ли система соответствовать его индивидуальным потребностям, и какие выгоды он получит после ее внедрения?

Во-первых, «Билл-Мастер» — это система, которая предоставляет полный набор функциональных возможностей, необходимых современному оператору связи в процессе управления телекоммуникационными ресурсами и оборудованием, финансами и договорными отношениями.

Во-вторых, АСР «Билл-Мастер» функционирует на UNIX-подобных операционных системах и использует зарекомендовавшие себя СУБД — Oracle и MySQL, что обеспечивает высокий уровень надежности. Поскольку биллинговая информация в систему поступает по протоколу RADIUS и в виде CDR-пакетов, то для повышения отказоустойчивости RADIUS-сервера и обеспечения надежного биллинга в целом в «Билл-Мастер» реализована классическая модель протокола связи между RADIUS-серверами Master/Slaver. Надежность системы также обеспечивается за счет применения технологий горячего резервирования (Oracle StandBy), многоуровневой системы дублирования и резервного копирования, что гарантирует оперативное восстановление данных при возникновении внешних ситуаций. Благодаря реализованному механизму контроля работоспособности «Билл-Мастер» в режиме реального времени осуществляется проверка не только на работоспособность системы в целом, но и на правильность конкретных действий.

В-третьих, благодаря модульной структуре «Билл-Мастер» провайдер услуг связи может сформировать и развернуть решение, соответствующее его уникальным требованиям, а по мере роста бизнеса подключать необходимые модули без остановки работы всей системы. Кроме того, модульность системы позволит провайдеру услуг связи любого уровня с различными финансовыми возможностями оптимизировать расходы на ее приобретение системы. Экономия за счет неиспользуемых модулей снижает стоимость системы.

В-четвертых, в области взаимоотношений с клиентами в «Билл-Мастер» предусмотрен широкий спектр инструментов для выстраивания эффективных отношений с клиентами и поддержания их лояльности. Это достигается, в том числе, за счет мультивалютности (возможности оперировать с несколькими валютами); многоязычной поддержки интерфейсов администратора, оператора и клиента (обеспечение одновременного доступа к системе пользователей на разных языках); интеграции с внешними платежными системами и соответствующих модулей системы.

В-пятых, в процессе реализации биллингового решения у провайдера услуг связи могут возникнуть дополнительные требования и задачи. Благодаря возможностям операционной системы и открытому коду в случае возникновения подобных запросов система может быть легко доработана и, таким образом, провайдер услуг связи получит решение, которое будет соответствовать его индивидуальным бизнес-процессам.

Последнее и, пожалуй, самое важное — при расширении деятельности провайдера услуг связи масштабируемость биллинговой системы является одним из основных требований к системе управления сетевой инфраструктурой. Реализованная в «Билл-Мастер» возможность использования распределенной схемы вычислений позволяет наращивать вычислительные мощности, а также вводить в действие новые услуги, не останавливая ни на минуту работу системы. В результате такого подхода система может быть оптимальным решением для поставщиков телекоммуникационных услуг и с централизованной, и с территориально распределенной структурой.

Эволюция системы в рамках конкретного проекта

Для примера рассмотрим следующую ситуацию: заказчик X имеет географически распределенную структуру (8 филиалов в разных городах), его операционная деятельность включает в себя несколько направлений предоставления услуг, отличающихся способом передачи информации, которые обрабатываются и тарифицируются различными биллинговыми системами; ему необходимо комплексное биллинговое решение с конвергентной биллинговой системой в основе, которая была бы совместима с существующими у провайдера системами и оборудованием и обеспечила бы быстрый вывод на рынок новых услуг.

Определение требований

Реализация любого проекта по разработке и внедрению сложных программно-аппаратных решений начинается с определения четких требований к ПО и оборудованию. В рассматриваемом примере одно из требований — использование относительно «сырой» технологии на базе Cisco ISG. Следующее требование к разрабатываемой системе — корректный переход с существующих систем на новое (разрабатываемое и внедряемое) решение.

Учитывая, что главное условие — сохранение целостности бизнеса, такой переход потребует полномасштабной миграции данных в ранее использовавшихся биллинговых системах. В нашем примере задача усложняется, поскольку необходимо осуществить миграцию с разнообразных, не совместимых между собой биллинговых систем в новый формат, соответствующий разрабатываемому комплексному решению.

В сетевой инфраструктуре современного оператора связи функции биллинговой системы все больше переплетаются с общим решением поддержки операционной деятельности и принятием бизнес-решений (OSS/BSS). Это означает, что биллинговая система не является самостоятельным элементом в рамках операционной деятельности оператора связи, а представляет собой неотъемлемую часть всего интегрированного решения. Такое использование биллинговой системы соотносится с задачей ее интеграции с различными внешними системами.

Планирование

Определившись с требованиями, переходим к следующему этапу — планированию. Реализация рассматриваемого проекта включает в себя все основные стадии проектного управления — планирование, дизайн/проектирование, разработка, тестирование/отладка. Но в нашем примере ко всем этим процессам предъявляются более строгие и расширенные требования, обусловленные территориально распределенной структурой провайдера.

На этапе планирования решения определяются все основные требования к функциональности системы (требуемый набор подключаемых модулей), а также к программно-аппаратному окружению, в котором эта система будет функционировать. Суть этих требований описана выше.

Реализация проектов подобного уровня сложности требует значительного времени. Что касается рассматриваемого примера решения, то на первом этапе требуется обеспечить интеграцию разрабатываемых

мой системы с существующей инфраструктурой провайдера услуг связи. По мере развития бизнеса его инфраструктура будет неизбежно усложняться и расти, и через некоторое время появится довольно большое количество разрозненных систем, которые совместно поддерживают операционную деятельность предприятия. Обеспечение корректного сопряжения вновь разрабатываемой системы с уже существующими решениями является одной из наиболее сложных и важных задач.

На следующем этапе требуется обеспечить надежность эксплуатации разрабатываемой системы, то есть четкую и корректную работу системы тарификации, реализованной в биллинговом решении на базе АСР «Билл-Мастер».

И в рамках третьего этапа рассматриваемого нами примера решения проводится работа над внутренним функционалом системы, а именно:

- ✓ доработка решения под конкретные требования заказчика;
- ✓ редизайн архитектуры системы, если это необходимо в рамках выбранного решения;
- ✓ тщательная переработка таблиц базы данных/кода с учетом тех данных, с которыми будет работать система в данном контексте (в существующей инфраструктуре заказчика).

Дизайн/проектирование

После этапа планирования переходим к дизайну разрабатываемой системы, то есть к ее архитектурному решению, который включает в себя:

- ✓ подготовку архитектурных решений системы и организацию данных для всех групп работ;

- ✓ определение рабочих требований к тарификаторам: 1) необходимость резервирования; 2) повышенная производительность системы, которая реализуется через организацию распределенной обработки данных;

- ✓ разработка тестового стенда с целью доработки разрабатываемого ПО для оборудования, используемого в сетевой инфраструктуре заказчика.

Разработка

На данном этапе кроме внедрения и подключения модулей процесс разработки включает в себя и доработку партнерских систем, чтобы обеспечить полномасштабную эксплуатацию всего интегрированного решения. В разрабатываемой системе необходимо также обеспечить поддержку агентских схем тарификации.

Тестирование

Взаимодействие программистов и инженеров при выполнении инсталляционных работ позволяет тестировать и моделировать работу системы во время лабораторных испытаний проекта, что положительно сказывается на сроках внедрения системы у провайдера услуг связи.

Перед внедрением любое разрабатываемое решение проходит стадию комплексного и полномасштабного тестирования. В рамках рассматриваемого примера проекта выполняется модульное тестирование, интеграционное тестирование и системное тестирование.

Модульное тестирование выполняется на уровне отдельно взятых модулей, функций или классов. Цель модульного тестирования состоит в выявлении локализованных в моду-

ле ошибок реализации алгоритмов, а также в определении степени готовности системы к переходу на следующий уровень разработки и тестирования.

Интеграционное тестирование – это тестирование части системы, состоящей из двух и более модулей. Основная задача интеграционного тестирования – поиск дефектов, связанных с ошибками в реализации и интерпретации интерфейсного взаимодействия между модулями.

Системное тестирование рассматривает тестируемую систему в целом и оперирует на уровне пользовательских интерфейсов. Основная задача системного тестирования состоит в выявлении дефектов, связанных с работой всей системы в целом, позволяя обнаружить и исправить следующие ситуации: неверное использование ресурсов системы, непредусмотренные комбинации данных пользовательского уровня, несовместимость с окружением, непредусмотренные сценарии использования, отсутствующая или неверная функциональность, неудобство в применении и т.п.

Поддержка

После ввода системы в эксплуатацию осуществляется ее сервисная поддержка в удобном для провайдера услуг связи режиме.

Таким образом, как видно из выше описанного примера реализации биллингового решения, система развивается в соответствии с требованиями провайдера услуг связи. В результате провайдер услуг связи использует систему, которая не только отвечает его требованиям и задачам, но и учитывает его уникальные бизнес-процессы и специфику.

Компания-разработчик АСР «Билл-Мастер» – Inline Telecom Solutions

В 2006 г. департамент телекоммуникационных решений INLINE Technologies в рамках реструктуризации выделен в отдельную компанию Inline Telecom Solutions.

INLINE Technologies образована в 1999 году и на сегодняшний день является одной из крупнейших компаний на российском рынке системной интеграции.

Inline Telecom Solutions – разработчик и поставщик решений для операторов связи, занимает лидирующие позиции в области построения и сопровождения телекоммуникационных систем для операторов связи и провайдеров услуг.

Профильными заказчиками Inline Telecom Solutions являются операторы фиксированной, мобильной, беспроводной и спутниковой связи, а также поставщики услуг центров обработки данных и контент-услуг.

Основу решений Inline Telecom Solutions составляют: магистральные и транзитные сетевые инфраструктуры; системы проводного и беспроводного широкополосного доступа; интеллектуальные сети нового поколения (NGIN); платформы доставки услуг; центры обработки данных; системы поддержки

эксплуатации (OSS); специализированные инженерные системы.

Отдельное направление деятельности Inline Telecom Solutions – разработка биллинговых решений на базе собственной конвергентной АСР «Билл-Мастер».

Команда Inline Telecom Solutions – более 120 профессиональных и талантливых людей, большинство из которых сертифицированы такими организациями, как: Cisco Systems, Juniper Networks, Sun Microsystems, Oracle, Amdocs Ltd., RAD Data Communications, Siemens, Lucent Technologies, AT&T, Samsung, ZTE, Audio Codes, Veraz Networks, Expand Networks, Nokia, Scopus Video Networks.

Inline Telecom Solutions обладает одной из крупнейших в России интеграционных лабораторий, в которой сосредоточено самое современное оборудование. На ее базе осуществляется разработка АСР «Билл-Мастер» и тестирование системы на совместимость с оборудованием различных производителей, а также моделирование и демонстрация решений, состоящих из оборудования и ПО различных производителей.

О НОВОЙ ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОПЕРАТОРОВ»



В.О. ШВАРЦМАН,
главный научный сотрудник ЦНИИС,
профессор, д.т.н., эксперт журнала

Новой трактовке понятия «базовый уровень информационной безопасности операторов» была посвящена статья А.С. Кремера «Международное сотрудничество в обеспечении информационной безопасности» (Документальная электросвязь. (2006. № 17). Ознакомление со статьей вызвало множество вопросов, которые не могут остаться без ответов. Тем более, что автор статьи делает следующий вывод: «Новая трактовка вполне может стать основой для формирования обязательных требований по обеспечению информационной безопасности операторов связи». Заметим, что А.С. Кремер распространяет важность приведенных рекомендаций приведенных в статье не только на российских, но и на мировых операторов и «приглашает читателей журнала к обсуждению представленных предложений». Данная статья является откликом на это предложение

обратимся к «истории» вопроса. А.С. Кремер уже несколько лет предлагает принять в качестве оценки (нормы) информационной безопасности (ИБ) ее «базовый уровень». Он определял это понятие как «разумно достаточный уровень безопасности, обеспечивающий, исходя из критерия эффективности и стоимости, приемлемый для владельцев информации уровень финансовых рисков ее утери, нарушения ее целостности и доступности, а в необходимых случаях и конфиденциальности».

Об отсутствии обоснованности такого определения и его количественной характеристики, равно как и о других его недостатках, уже написано в журнале «Электросвязь» (2007. № 4).

И вот появилась новая редакция того же термина, отнесенная, правда, не к ИБ целиком, а только к ИБ оператора. О предыдущей трактовке термина в статье не сказано ни слова, а новая вызывает, по меньшей мере, недоумение. Действительно, что характеризует данный термин – опасность информации для оператора, или опасность операторов для информации? Ни то, ни другое не имеет отношения к рассматриваемой теме.

Непонятна и следующая фраза: «проект выполняется по инициативе и под руководством связи». Как связь может быть инициатором и руководить каким-либо проектом?

В статье содержится указание, что «базовый уровень ИБ (не указано чего – прим. автора) означает использование односторонних критериев» (не указано чего) и далее «требуемого уровня безопасности». Не ясно, кто выдвигает это требование и как его определить, если учесть, что уровень безопасности не имеет количественной меры.

Далее указывается, что серия рекомендаций должна стать отражением баланса между затратами оператора (чего, какими, на что?), ожидаемым результатом (чего?) и возможностью его оценки (неизвестно, кого или чего и в каком отношении?), баланса национального права (что это такое?) и установившейся сетевой практики (новое понятие?), саморе-

гулирования (чего?), баланса интересов пользователей, операторов и регуляторов (что это – изделия или люди?). Не ясно, как можно представить себе серию рекомендаций (не сказано каких), отражающих баланс между столь нечеткими понятиями, в частности:

- ✓ какие затраты оператора, ожидаемые результаты и какая возможность его оценки имеются в виду?
- ✓ о какой сетевой практике саморегулирования идет речь?
- ✓ о каком балансе интересов пользователя и оператора идет речь и как оценить и сбалансировать эти интересы, кто является регулятором, и что он регулирует?

Совершенно непонятно, о какой гармонизации языков в области ИБ, на которых говорят юристы, страховщики, оценщики, технологи, правоприменительные органы (??), стандартизаторы, операторы (чего?) идет речь и для чего их гармонизировать, если все они должны говорить на одном языке.

Наконец, в конце статьи говорится о том, что система обеспечения ИБ должна являться составной частью сетей связи. Но, во-первых, это противоречит общепринятому определению понятия сети связи. Во-вторых, почему данное исключение предлагается только для системы ИБ, а не для, например, систем мониторинга, управления, биллинга и т.п.?

Далее без какой-либо мотивации говорится о «переводе ИБ из проблемы технической в проблему общества в целом». Известно, что ИБ является одной из важных характеристик качества услуг связи, наряду с другими характеристиками: достоверность, надежность, вероятность засылки не по адресу, живучесть. Известно также, что вопросам качества услуг связи в последнее время уделяется большое внимание. Но это не может служить основанием для перевода ИБ в проблему общества в целом. Не говоря уже о том, что из статьи не ясно, что этот перевод означает практически, и что это даст обществу. Приведенные же обоснования необходимости такого перевода не выдерживают критики.

Заключительная часть статьи посвящена подведению базы под новую трактовку понятия «базового уровня безопасности». Эта трактовка должна заменить ранее предложенную, которая страдала указанными выше принципиальными недостатками.

На заседании Исследовательской комиссии МСЭ-Т по информационной безопасности (ИК-17), состоявшемся в апреле 2006 г., были одобрены предложения по требованиям к базовому уровню ИБ операторов связи. При рассмотрении этого перечня возникают вопросы практически ко всем предложениям. Приведем данные предложения с необходимыми, на наш взгляд, комментариями и вопросами:

1. На каждом сервере электронной почты должно быть установлено антивирусное программное обеспечение с регулярным обновлением базы сигнатур. – *Почему только электронной почты, почему только антивирусное? Кто должен устанавливать эти устройства? Понятие «регулярное» ничего не определяет: может быть ежедневно, может быть ежегодно.*

2. Должен быть запрещен неавторизованный доступ или доступ с паролем по умолчанию к управляющим портам, консольным портам, управляющим или административным аккаунтам любого коммуникационного оборудования. – *Кто устанавливает и реализует этот запрет, отвечает за его исполнение?*

3. На гейтах всех тупиковых сетей должны быть установлены антиспуфинговые фильтры, то есть фильтры, исключающие передачу пакетов с обратными адресами, не принадлежащими этой сети. – *То же, что к п.2.*

4. По запросу клиента оператор должен фильтровать или блекхолить нежелательный входящий трафик (только штатными средствами имеющегося оборудования). – *Какой оператор? Кто и как определяет, что конкретный трафик нежелателен? Какие штатные средства можно использовать? Что делать в их отсутствии?*

5. Запрещается применять методы защиты, допускающие какое-либо причинение вреда непричастным. – *Кто этот «непричастный» и к чему он непричастен?*

6. Запрещается применять средства защиты, побочный вред от которых превышает предотвращаемый вред. – *Как оценить и сравнить величину «побочного» и «предотвращенного» вреда?*

7. Каждый оператор должен иметь круглосуточную службу реагирования на инциденты безопасности. – *Оператор чего? О каких инцидентах идет речь? Что значит «реагировать» и в чем заключается эта «реакция»?*

8. Служба реагирования оператора должна принимать обращения по телефону и электронной почте от любых лиц и рассматривать их по установленным процедурам и в соответствии со сложившейся практикой. – *Неконкретно: «рассматривать» и что дальше?*

9. Для любого публично доступного сетевого ресурса должна иметься возможность легко установить, в какой юрисдикции (на территории какого государства) находится этот ресурс. – *С какой целью, «установили», а что дальше?*

10. Для любого публично доступного сетевого ресурса должна иметься возможность получить информацию о владельце (администраторе) этого ресурса в объеме, разрешенном местным законодательством (то есть всю информацию за исключением той, передавать которую прямо запрещено законом). – *Не указано, у кого должна иметься такая возможность? Каким законом запрещено?*

11. В договоре, заключаемом с корпоративным потребителем услуг, оператор должен обязать владельца информационных ресурсов иметь ответственное за ИБ этого ресурса. Этот сотрудник должен иметь достаточные полномочия для противодействия распространенным угрозам безопасности. – *Помимо полномочий сотрудник должен иметь средства противодействия угрозам безопасности.*

12. Оператор или владелец (администратор) информационного ресурса обязан предупреждать пользователей о наиболее распространенных угрозах, связанных с использованием услуги (ресурса). – *Не указано, какой оператор, когда и каким образом должен предупреждать пользователей об угрозах и о каких угрозах.*

13. Владелец (администратор) любого коммуникационного оборудования или коммуникационного программного обеспечения должен быть подписан на рассылку обновлений (patches) и/или предупреждений об обнаруженных уязвимостях этого оборудования (программного обеспечения). – *Не ясно, кому производится рассылка, на основании каких сведений и как она реализуется. Непонятно, что означает «должен быть подписан».*

14. Каждый оператор, проводящий учет трафика, обязан иметь автоматизированную систему для обнаружения статистических аномалий трафика. – *Что такое «статистическая аномалия»?*

15. В политике безопасности оператора должен быть раздел о разграничении ответственности. – *Непонятно, при чем тут «политика безопасности оператора»? О каком*

разграничении (за что и между кем) идет речь?

16. Требования, касающиеся информационной безопасности, должны быть включены в трудовой договор (должностную инструкцию, перечень служебных обязанностей) всех работников, имеющих отношение к публично доступным информационным ресурсам. – *Какие работники имеют отношение к этим ресурсам? Что такое «публично доступные ресурсы»?*

17. Журналы регистрации событий, имеющих отношение к ИБ, должны храниться в течение достаточного срока для обеспечения расследований инцидентов. Срок хранения не должен быть меньше сроков исковой давности. – *Слово «достаточный» неконкретно. Кто устанавливает сроки «исковой давности»?*

18. При передаче управляющей информации для коммуникационного оборудования должны применяться средства обеспечения конфиденциальности и целостности. – *Что такое «управляющая информация»? Насколько это реально осуществимо без криптографии, использование которой значительно усложняет систему, стоимость ее создания и эксплуатации?*

19. Для доступа к управляющим функциям коммуникационного оборудования должны применяться только персональные учетные записи (аккаунты); применение коллективных учетных записей недопустимо. – *См. вопросы к п. 18.*

20. На каждом сервере электронной почты (или при нем) должна быть установлена система детектирования (но не удаления) спама среди входящих сообщений. – *Установили систему обнаружения, а почему не удаления? Содержание пункта противоречит тексту пункта 25.*

21. Каждый оператор должен иметь техническую и организационную возможность для определения источника (маршрута, точки входа) DoS-атаки в пределах своей сети. – *Оператор чего? И с какой целью он должен иметь такую возможность?*

22. Каждый оператор и крупный потребитель услуг связи должен иметь официально утвержденную политику безопасности, соответствующую стандартам или текущей практике. – *Кто должен официально утверждать такую политику? Кто и каким образом определяет, насколько потребитель «крупный»? Потребитель – это владелец или получатель?*

23. Каждый оператор должен иметь систему обнаружения атак сетевого уровня с регулярно обновляемой базой сигнатур, которая должна проверять весь трафик, передаваемый клиентам или

другим операторам. – «Регулярно обновляемой» – не конкретно.

24. Оператор или иной владелец транзитной сети должен иметь возможность быстро идентифицировать субъекты, с которыми он осуществляет непосредственное взаимодействие на физическом и канальном уровнях. – *Непонятно, как это реализовать «быстро» и, главное, с какой целью?*

25. Каждый сервер электронной почты (кроме специальных) должен иметь возможность ограничить число исходящих сообщений от одного отправителя в единицу времени для предотвращения рассылки спама. – *Содержание противоречит п. 20.*

К сожалению, в статье отсутствуют ответы на приведенные вопросы. Сделанные замечания свидетельствуют о том, что представленная новая трактовка «базового уровня» не может служить основой для оценки реальной величины ИБ системы (сети) связи и безопасности передаваемой информации. Не содержит она и методики оценки эффективности средств защиты ИБ, а также методики экспериментального определения степени ИБ. Таким образом, можно только констатировать, что в результате появления новой трактовки понятия «базовый уровень ИБ» решение принципиального вопроса об оценке ИБ вперед не продвинулось.

Представленные же характеристики «базового уровня» не отвечают требованиям необходимости и достаточности, не позволяют утверждать, что они действительно обеспечивают так называемый «базовый уровень».

Показательным является и то обстоятельство, что обеспечение ИБ рассматривается только применительно к угрозам вирусов и не касается других многочисленных угроз, то есть не обеспечивает комплексного решения проблемы. Но даже для этого случая выбран далеко не

самый эффективный метод борьбы с вирусами – метод сигнатур, имеющих принципиальные недостатки. В настоящее время его используют только в качестве дополнительного к более эффективным методам.

Возникают и принципиальные вопросы:

- ✓ На основании, каких соображений составлен перечень?
 - ✓ Насколько перечень отвечает требованиям необходимости и достаточности применения используемых мер?
 - ✓ Предполагается ли наряду с мерами, приведенными в перечне, использовать другие широко известные методы защиты?
 - ✓ Учитывает ли перечень соотношение риск/стоимость защиты и, если учитывает, то как, если нет, то почему?
 - ✓ Насколько он универсален в отношении использования систем (сетей) с разными требованиями в отношении ИБ? Этот вопрос возникает, в частности, потому, что в постановлении секции № 3 НТС Мининформсвязи России (сентябрь 2006 г.) рекомендовано использовать не один, а три уровня ИБ: минимальный, повышенный и высокий, что не учтено в рассматриваемом документе.
 - ✓ Все рекомендуемые меры защиты могут быть выполнены по разной методике, разным техническим требованиям в отношении систем (сетей) связи, обладающих разными характеристиками ИБ, а это значит, что результирующая защищенность будет сильно различаться.
- Итак, что же предлагается в качестве проекта МСЭ «Базовый уровень информационной безопасности операторов – БУ-2», который имеет категорию «высший приоритет» и должен завершиться в 2008 г. рекомендацией МСЭ-Т?

Во всех рассуждениях о новом понятии БУ-2 отсутствует его опре-

деление. Первоначальное БУ-1 имел, хотя и не выдерживающее критики, но определение. А у нового понятия определение вообще отсутствует. Поэтому неизвестно, что такое БУ-2, а предлагаемая в рассматриваемой статье методика обеспечения ИБ заключается в реализации комплекса мероприятий, которые якобы гарантируют этот мифический базовый уровень.

Кроме определения БУ-2 не имеет и количественной меры, равно как и все мероприятия, его составляющие. А если это так, то что рекомендуемая методика может дать для обеспечения ИБ информации и сетей связи?

Существенным недостатком предлагаемой методики обеспечения ИБ передаваемой по сетям связи информации является также тот факт, что она направлена только на защиту самой информации и не учитывает необходимости защиты сетей. Такой односторонний подход не может обеспечить ИБ.

Великий ученый У. Томсон (Лорд Кельвин) писал: «Если вы не можете измерить и выразить в числах то, о чем говорите, то ваши знания скудны и неудовлетворительны». Эту оценку можно отнести к положению с базовыми уровнями ИБ – БУ-1 и БУ-2.

Особенно настораживает то обстоятельство, что все материалы рассматриваемой статьи предлагаются не только для использования внутри страны, но и для международной практики. Вряд ли предложенная методика, не содержащая количественных оценок величины ИБ систем связи и имеющая ряд других принципиальных недостатков, может стать полезным вкладом России в деятельность МСЭ. Скорее она может скомпрометировать отечественную науку в области электросвязи в глазах мирового телекоммуникационного сообщества. ◉

ХРОНИКА | Выставки

SITOP 2007

2 и 3 октября на ВВЦ в рамках 18-й выставки Softool 2007 прошла 1-я международная конференция «Стандартизация информационных технологий и интероперабельность – SITOP 2007».

Она была организована по инициативе Российской академии наук при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований. В число основных организаторов вошли Федеральное агентство по информационным технологиям, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, Академия информационных систем.

На пленарном заседании были заслу-

шаны доклады от трех основных ведомств-организаторов, (В.Г. Матюхин, Е.Р. Петросян, А.Я. Олейников). Обзор работ по стандартам информационного общества за рубежом и в нашей стране содержался в докладе В.И. Дрожжинова. О мировом и зарубежном опыте по обеспечению интероперабельности на основе ИТ-стандартов говорил В.И. Шершульский, представитель «Майкрософт» и др.

Участники сошлись во мнении о необходимости перевода работ по стандартизации ИТ в России на качественно новый уровень, соответствующий задачам построения информационного общества.

www.sitop2007.ru

Семинары в МИКБ

«Международный институт качества бизнеса» приглашает специалистов на семинары в декабре 2007 г.:

- Реализация процессного подхода к системе менеджмента качества. Непрерывное совершенствование процессов (24 часа).
- Подготовка экспертов по сертификации СМК (10 р.д.).
- Подготовка организаций к сертификации СМК по стандарту ИСО 9001:2000.

Дополнительная информация по срокам – на сайте

www.ibqi.ru

«ИнфоКом-2007» в Приволжском федеральном округе

24-27 октября 2007 г. в выставочном центре «Экспо-Волга» состоялась -Международная выставка-форум «Инфокоммуникации России – XXI век» - «ИнфоКом-2007» в Приволжском федеральном округе.

Основная цель выставочного проекта «ИнфоКом-2007» –создание бизнес-площадки для прямого диалога с потребителями, демонстрации своих конкурентных преимуществ, а также выявления потребностей региона. Отличительной особенностью выставки стал ориентир на региональных потребителей, адаптация к потребностям и особенностям регионального рынка Поволжья.

После церемонии официального открытия состоялся «круглый стол» Министерства транспорта, связи и автомобильных дорог Самарской области, где был презентован проект министерства «Строительство региональной информационно-телекоммуникационной сети органов власти и социальной инфраструктуры Самарской области». Были обсуждены проблемы его реализации на территории Самарской области, технологии создания единой инфокоммуникационной сети.

Площадь экспозиции составила 740 м2, 91 участник представил свои достижения и разработки в области инфокоммуникационных технологий. Тематику экспозиции составили разделы: коммуникации и связь, средства и системы связи; инженерные решения для ИТ-инфраструктуры; современные информационные системы и приложения; промышленная автоматика для связи; безопасность, средства и системы защиты информации; цифровой дом, настоящее и будущее. Выставочная экспозиция включила в себя две зоны: для бизнеса и для конечного пользователя.

В рамках деловой программы прошла конференция «Передовые инфокоммуникационные технологии в Поволжье населению, бизнесу, государству», собравшая более 80 посетителей-специалистов.

www.expo-volga.ru www.infocompfo.ru

«Охрана. Безопасность. Связь»

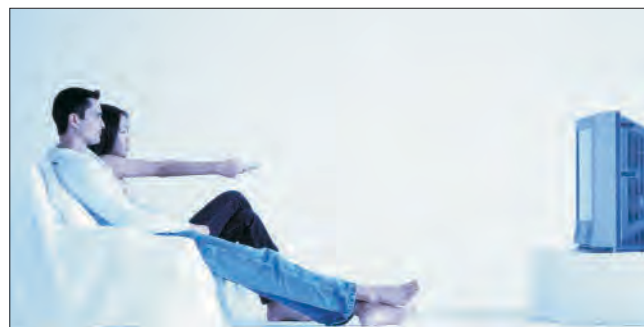
С 22 по 24 ноября в Ставрополе пройдет VII специализированная выставка «Охрана. Безопасность. Связь» при поддержке ГУВД СК, министерства массовых коммуникаций, информационных технологий и связи Ставропольского края, ООЛПР ГУВД СК, ГУ МЧС РФ по Ставропольскому краю, администрации г. Ставрополя.

Традиционно, выставка станет собранием новейших достижений в области высоких технологий, используемых при обеспечении безопасности и качественной связи. Свою деятельность на выставке представят участники из Новосибирска, Краснодара, Ростова-на-Дону, Ставрополя, КБР и других регионов и городов России.

Вот уже третий год подряд параллельно с выставкой будет работать научно-практическая конференция «Безопасный Ставрополь». На этот раз она называется «Безопасный Ставрополь: диалог власти и общества». Буду участвовать сотрудники городской администрации, ученые ведущих вузов города, общественные деятели, представители национальных общин, журналисты. К рассмотрению на конференции готовят три целевых программы, которые, возможно, придут на смену работающей сегодня программе «Безопасный Ставрополь». Три программы – три строки в городском бюджете: безопасность дорожного движения, пожарная безопасность, антитеррористическая и антиэкстремистская деятельность.

Помимо конференции в программу выставки как всегда включены семинары, мастер-классы и презентации участников. Зрелищными обещают стать соревнования среди частных охранных предприятий края.

www.progrexpo.ru



IPTV

17-19 декабря 2007г., Москва

[iptvforumrussia](http://iptvforumrussia.com)

Спонсоры конференции



При поддержке



Официальный консультант



Организатор



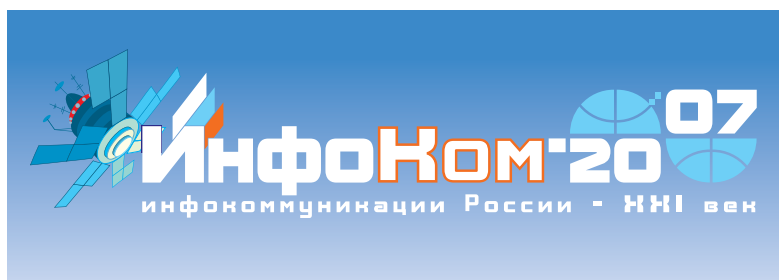
www.exposystems.ru/iptv • +7 495 995 80 80

Четыре дня смотра достижений в сфере ИКТ

Уже седьмой год международная выставка-форум «ИнфоКом» демонстрирует российскому обществу высокие темпы развития отечественной инфокоммуникационной отрасли. В России уже 160 млн пользователей мобильной связью, и это при численности населения в 140 млн. Выставка стала популярной не только среди специалистов, но и среди рядовых граждан, особенно молодежи. В основном благодаря «ИнфоКому» страна узнала, что в стадии реализации находится ряд крупнейших инфокоммуникационных проектов, имеющих федеральные масштабы и социальную направленность.

С первых же выставок, число участников которых за 7 лет возросло в 5 раз, «ИнфоКому» удалось приобрести свое собственное лицо, отличное от традиционных ежегодных ярмарок связного и компьютерного оборудования, и показать инвестиционную привлекательность российской ИКТ-сферы

Ю.А. КУРАЕВ,
эксперт-обозреватель журнала



Отличие «ИнфоКома-2007» от предыдущих выставок не только в возросших масштабах и количестве участников, но и в организации экспозиции по регионам. В этом году ее мероприятия проходили в Москве и в Краснодаре, поскольку с получением Сочи статуса столицы зимних Олимпийских игр 2014 г. регионом-партнером московского «ИнфоКома-2007» был выбран именно Краснодарский край.

«ИнфоКом» сегодня – это крупнейшее событие отрасли информационных технологий и связи. Выставка и одноименный форум занимают важное место среди проектов, призванных содействовать ускоренному построению в России информационного общества и повышению уровня жизни населения.

Первые два дня работы «ИнфоКома-2007» были рассчитаны на удовлетворение интересов деловой и профессиональной аудитории, тогда как последующие два дня были ориентированы на массового посетителя.

Все мероприятия, связанные с открытием выставки и посещением ее высокими гостями, проходили 24

октября, на следующий день был проведен «День регионов», а 26 октября организаторы посвятили «Дню образования». В эти же дни проходили основные мероприятия форума и тематические круглые столы, посвященные сотрудничеству РФ в области инфокоммуникаций с Израилем, КНР и Японией. Заключительный день выставки проходил традиционно под девизом «День семьи». Он оказался самым насыщенным зрелищными мероприятиями днем «ИнфоКома-2007». Посетители могли участвовать в разнообразных молодежных играх, присутствовать на презентациях специализированных Интернет-ресурсов, наблюдать конструкторские соревнования LEGO и выступления молодежных ансамблей. Новинкой этого года стала также «ярмарка вакансий», позволившая многим специалистам найти перспективную работу в области информационных технологий и связи.

Высокий статус «ИнфоКома-2007»

В торжественной процедуре открытия выставки приняли участие руководитель отрасли – министр информационных технологий и связи

РФ Л.Д. Рейман и министр образования и науки РФ А.А. Фурсенко. Все ждали приезда на открытие нового Председателя Правительства РФ Виктора Зубкова, и он действительно появился сразу же после открытия выставки. Это еще одно подтверждение высокого статуса мероприятий «ИнфоКома-2007». Основным показателем важной роли выставки в общественно-политической жизни страны явилось, конечно же, приветствие участникам и гостям выставки-форума от Президента РФ В.В. Путина. В нем, в частности, отмечалось, что «ИнфоКом» отличается обширной деловой программой и по праву заслужил репутацию авторитетного международного форума. Демонстрация новейших достижений науки и технологических решений, дискуссии, подписание контрактов – все это содействует динамичному развитию отрасли инфокоммуникаций, которая служит мощным инструментом социально-экономических преобразований в стране и напрямую влияет на повышение качества жизни граждан. В своем выступлении Леонид Рейман подчеркнул, что за годы своего существования «ИнфоКом» стал признанным смотром мировых дос-



тижений в области ИКТ, о чем свидетельствует авторитетный состав участников из числа ведущих российских и международных корпораций. Сегодня «ИнфоКом» – это демонстрация передовых идей и новейших возможностей использования ИКТ во всех сферах нашей жизни: медицине и строительстве, сельском хозяйстве и образовании, государственном управлении и в бизнесе. Нынешний форум, по словам министра, примечателен еще и тем, что объем отечественного рынка инфокоммуникаций в текущем году превысил 1 трлн руб. и продолжает динамично развиваться.

Министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко в свою очередь отметил особое место, которое занимают ИКТ в жизни современного общества, и высказал желание, чтобы отрасль науки и образования развивалась вместе с инфокоммуникационной отраслью такими же высокими темпами. В заключительной части процедуры открытия «ИнфоКома-2007» Леонид Рейман осуществил впервые в России междугородное соединение по системе мобильной связи 3G с мэром Санкт-Петербурга Валентиной Матвиенко, которая, как и положено красивой женщине, прежде всего, поинтересовалась, насколько хорошо она выглядит на экране мобильного. Получив более чем утвердительный ответ, она поздравила всех

присутствующих с открытием выставки и пожелала успехов ее участникам и гостям.

Возвращаясь к посещению выставки Виктором Зубковым, отметим, что оно, несмотря на кратковременный характер, стало знаменательным и важным для авторитета «ИнфоКома» событием, поскольку

широко освещалось печатными и электронными СМИ.

Приоритетные национальные проекты

Если судить по составу участников, характеру и объему экспозиционного материала, то можно сделать вывод, что организаторы мероприятия ставили своей целью отразить цели, задачи и приоритеты развития отрасли в ближней и среднесрочной перспективе, заложенные в документе Совета Безопасности России «Стратегии развития информационного общества», принятом им в июле 2007 г. (см. «ВК» № 5, 2007 г.)

Экспозиция «Электронная Россия» (ЭР) на стендах Мининформсвязи России была построена в соответствии с перечисленными в Стратегии СБ приоритетами. На довольно обширной экспозиционной площадке размещались основные исполнители программы ЭР и входящие в нее приоритетные проекты: «Электронное правительство», «Образование», «Телемедицина», «Электронная Москва», «Электронный архив» и др.

В разделе «Электронное правительство» посетитель мог убедиться, что на текущий момент структуры исполнительной власти практически всех регионов России уже имеют или обзаводятся собственными Интернет-порталами. На них размещаются свежие отчеты об исполнении регионального бюджета, тексты

распоряжений и постановлений местных администраций. Примеров практического использования порталов в интересах региональных администраций много, и журнал «Век качества» подробно останавливался на них в обзоре по итогам «ИнфоКома-2006». В текущем году уже делаются первые шаги к созданию электронной базы данных для выполнения формализованных операций между государством и гражданами. В числе первоочередных задач – организация эффективного взаимодействия органов власти и различных ведомств с помощью общих информационных баз, общего документооборота, общей системы обработки, передачи, распространения информации.

Экспозиция раздела «Электронное правительство» демонстрирует общие контуры будущей информационной системы государственного управления и называет главную цель этого проекта – сделать государственные сервисы максимально доступными и удобными для граждан. Для этого разработан принцип так называемого «одного окна». Речь идет о том, что все государственные сервисы вне зависимости от того, с какими ведомствами они связаны, должны использоваться с одного гражданского портала по единой стандартизированной схеме. По десяти наиболее востребованным услугам система «одного окна» будет действовать на всей территории страны уже в 2010 г. На сегодня подобная система действует в Москве. Создан портал www.okno.mos.ru, содержащий максимально подробную информацию о работе служб «одного окна» и выдаваемых документах, а также имеются необходимые указания о правильной подготовке каждого документа. Автоматизирован процесс подготовки, согласования и выдачи документов. В целях сокращения очередей создана «электронная приемная», через которую можно заказать услуги. Реализацию проекта осуществляет ЗАО «Энвижн Групп» – один из лидеров российского рынка системной интеграции и ведущий поставщик ИТ-решений.

Развитие в Москве ИС «одно окно» происходит по следующим направлениям:

- ✓ расширение спектра государственных услуг;
- ✓ использование в ИС системы электронных платежей;
- ✓ внедрение системы идентификации и индивидуальной цифровой подписи граждан;
- ✓ обеспечение доступа к интерактивным сервисам через информационные киоски и терминалы;
- ✓ интеграция системы Москвы с федеральными органами власти.

АМТ-ГРУП

В этом году на стенде компании АМТ-ГРУП, которая в третий раз приняла участие в выставке «ИнфоКом», были представлены решения по обеспечению информационной безопасности и IPTV. Здесь были развернуты: корпоративная система управления информационной безопасностью на основе решений Checkpoint по защите данных и корпоративной инфраструктуры, система защиты корпоративной электронной почты PineApp.

В части экспозиции компании, посвященной системам цифрового интерактивного телевидения, демонстрировались комплексные решения на базе DVB и IP-технологий. Наряду с традиционными вещательными и интерактивными ТВ-сервисами для систем IPTV корпоративного и операторского классов на базе Middleware, VOD, CAS/DRM и STB продуктов, АМТ-ГРУП представила новинки в области media-мониторинга качества сигналов, полиэкранного отображения, оформления эфира, интеграции с web-сервисами.

На примере московской системы «одно окно» демонстрируется, что внедрение основных блоков «электронного правительства» меняет сам характер реальной власти, исключает почву для коррупции и произвола чиновников, делает возможным не только контроль государства над гражданами, но и контроль граждан над государством.

В дни работы выставки «ИнфоКом-2007» по Центральному ТВ прошла информация, что все средние школы РФ подключены к сети Интернет. То есть один из основных этапов национального проекта «Образование» выполнен на два с лишним месяца раньше планируемых сроков. Все бы хорошо, да двумя неделями раньше выставки по одной из ТВ-программ можно было услышать анекдотическое сообщение, что компьютеры поставлены даже в некоторые школы Алтайского края, не имеющие электричества. Остается надеяться, что именно этот забавный случай вынудит местную администрацию срочно электрифицировать села и школы, где учебный процесс соответствует уровню 100-летней давности.

В разделе «Образование» – новинок особенно много. Это и обучающие информационные киоски «Tutor» и учебно-методический и научно-информационный комплекс «УМНИК», и оборудование для интерактивного учебного класса, и системно-сетевое решение «городской ресурсный центр», и комплексная многоцелевая информационная система «Карта учащегося».

Интерактивная классная доска уже не является последним словом техники. Во многих, прежде всего, элитных школах она уже применяется в учебном процессе. Однако компания Interwrite Learning принимает заказы на поставку как «мягких» – резистивных или сенсорных досок, так и «твердых» – ультразвуковых,

КОМСТАР

Группа компаний «КОМСТАР-Объединенные ТелеСистемы» (Комстар-ОТС) была представлена на «ИнфоКом-2007» единой экспозицией в рамках коллективного стенда АФК «Система».

Экспозиция «Комстар-ОТС» включала в себя исчерпывающий набор продуктов и услуг, существующих сегодня на российском телекоммуникационном рынке. Посетителям были продемонстрированы возможности телефонной связи на базе IP-технологий, услуги широкополосного доступа в Интернет, в том числе Wi-Fi, виртуальных частных сетей (VPN), интерактивного телевидения. На стенде МГТС посетители могли познакомиться с принципами работы нового информационно-сервисного портала компании, а также услугой «Интернет от МГТС». В постоянном режиме проводился видеомост с посетителями выставки «Связь поколений – поколение связи», организованной в Политехническом музее и посвященной 125-летию московского телефона. В части экспозиции «Комстар-Директ» посетителям представляются широкие возможности телевидения по запросу в режиме реального времени, новинки компьютерных игр игровых порталов «Стрим. Арена», «Стрим. Games», «Кочка.ру».

Компании группы «Комстар-ОТС» поддержали также программу «Цифровой маршрут», разработанную для учащихся общеобразовательных и специализированных школ. Школьники, принимавшие участие в «Цифровом маршруте», по ходу игры подробно познакомились с услугами, предлагаемыми компаниями-партнерами программы, участвовали в конкурсах и выполняли различные задания, основанные на знании современных технологий.

инфракрасных и электромагнитных досок, обладающих высоким разрешением, отсутствием эффекта запаздывания, допускающих использование маркеров и традиционных чертежных инструментов. Эта же компания поставляет беспроводные интерактивные планшеты, интерактивные мониторы-трансляторы, работающие совместно с доской, а также технические средства для всестороннего контроля знаний.

Электронные образовательные системы внедряются уже не только в учебных заведениях Центрального региона. Сибирский центр информационных технологий (ISIB) сообщает, что в сентябре 2007 г. в одной из школ Иркутской области запущен экспериментальный компьютерный класс, основанный на технологии тонких клиентов. Более подробно эту технологию мы рассмотрим на стенде компании NEC, однако прежде отметим ее основные достоинства.

На терминальном сервере имеется возможность запуска двух операционных систем – Microsoft Windows и Linux. ISIB внедрил экономичное, полностью законченное и тиражируемое решение, ориентированное специально на использование в школах. Учитель не занимается поддержкой и восстановлением комплекса, который работает полностью автономно. Задача его

состоит лишь в первоначальной задаче школьникам паролей доступа в систему. Специалисты ISIB считают, что их технология особенно актуальна в удаленных районах, где существует проблема технической поддержки и доставки оборудования.

Один из важных участников экспозиции «Электронная Россия» – Центр анализа Интернет-ресурсов (ЦАИР). Считается, что использование Интернета позволяет повысить эффективность обучения, а также получать самую последнюю информацию для таких целевых групп потребителей образовательной информации, как методисты, преподаватели, учителя, научные кадры вузов и даже студенты и школьники.

Наряду с очевидными достоинствами Интернета одним из негативных моментов его широкого проникновения в жизнь общества является наличие в сети источников, содержащих неэтичный и агрессивный контент. Порнография, терроризм, наркотики, национализм, сектанство, лживая и неэтичная реклама – яркие примеры вредной для общества тематики Web-ресурсов, доступ к которым зачастую никак не ограничен.

Центр ЦАИР предоставляет пользователям Интернета надежный инструмент управления доступом к его ресурсам – Систему контентной фильтрации (СКФ). Эта система предназначена для защиты детей и учащихся от агрессивного Интернет-контента дома, в учебных заведениях и в местах коллективного доступа во Всемирную паутину.

СКФ представляет собой программный комплекс, который осуществляет:

- ✓ анализ и фильтрацию ресурсов на русском и иностранных языках;



- ✓ идентификацию пользователей;
- ✓ создание отчетов о работе пользователей в сети Интернет;
- ✓ автоматическое обновление (актуализацию) базы данных Интернет-ресурсов.

Система СКФ может устанавливаться как на индивидуальные ПК, так и на серверы локальной сети. Она рассчитана на последние версии ОС MS Windows. Пользователь сам настраивает СКФ на доступ, разрешенный для окружающих.

В экспозиции «Электронная Россия» представлен уникальный проект с детским названием «Тырнет». Творческая группа, включающая детских психологов, методистов, педагогов, программистов, дизайнеров, аниматоров и представителей ряда других профессий, создала Интернет-портал www.tirnet.ru, адаптированный для детей младшего возраста, который обеспечивает доступ к следующим его разделам:

- ✓ игровая комната;
- ✓ новости, статьи для родителей о здоровье и воспитании детей;
- ✓ форум с участием экспертов;
- ✓ Интернет-радио «Сказки»;
- ✓ Интернет-радио «Детские песни»;
- ✓ Интернет-магазин для детей и их родителей;
- ✓ отдел для разработчиков детских компьютерных игр.

Существует еще один детский Web-сайт – www.kidsmartearlylearning.org, созданный компанией IBM для специализированного детского компьютера. IBM дарит российским школьным учреждениям тысячи компьютерных центров раннего обучения. Программа и компьютерный блок KidSmart предназначены для обучения детей младшего возраста (3–6 лет) путем создания среды обучения параллельно для двух «рабочих», а точнее, игровых мест. Блок KidSmart используется в течение 7 лет в 60 странах мира. В игровой форме дети дошкольного возраста осваивают основы естественных наук, развивают свои творческие способности, занимаются с географической картой. Очень интересный и симпатичный этот детский компьютер и, как выяснилось, – очень дорогой. Возникает вопрос: действительно ли компания IBM готова одарить все детские сады и школы такими комплексами или нужна специальная программа «Дошкольное образование» с соответствующим финансированием? Ответ на данный вопрос получить на стенде не удалось.

О программе «Универсальное обслуживание» «ВК» уже рассказывал год назад. Реализация программы началась в 2005 г., и ход ее выполнения освещался в обзорах о предыдущих «ИнфоКомах».

В разделе, иллюстрирующем программу «Здоровье», можно отметить стенд компании Soft Trust, которая разработала комплекс «Траст Мед». Этот аппаратно-программный комплекс предназначен для полной автоматизации процесса выписки и отпуска лекарственных средств и дополнительного лекарственного обеспечения отдельных категорий граждан. Основным блоком комплекса является «ТМ-Здоровье» – программа для лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ). В состав блока входят подсистемы, предназначенные для автоматизации деятельности персонала ЛПУ: «регистрация», «оргметодкабинет», «кабинет статистики», «врач поликлиники», «федеральный рецепт» и подсистема взаимодействия ЛПУ с государственными организациями здравоохранения и социальной защиты. В системе «ТМ-Здоровье» могут использоваться рабочие станции с достаточно невысокими характеристиками.

Как и в прошлом году крупнейшим разделом выставки «ИнфоКом-2007» был раздел «Технопарки», экспозиция которого разрослась, стала более наглядной, появились первые результаты реализации программы – пока очень скромные. Только в сентябре 2007 г. началось строительство инфраструктуры некоторых технопарков РФ. «Вестник ИнфоКома» сообщает, что программа будет реализована в четыре этапа. На первом этапе, завершившемся в 2006 г., были выбраны площадки, разработаны бизнес-модели и проектно-сметная документация для строительства ин-

женерной инфраструктуры. На втором этапе в 2007 г. осуществляется строительство инфраструктуры и подготовка участков к приходу частных инвесторов, а также создаются организационно-правовые институты управления. На следующем этапе (2008 г.) будет запущено строительство основных объектов. Четвертый этап предусматривает непосредственную эксплуатацию технопарков и реализацию программы поддержки инноваций. Это почти дословно текст официального «рушора» «ИнфоКома». Однако из экспозиционного материала раздела «Технопарки» выясняется, что реальное строительство начато только в Новосибирском Академгородке. Планы подготовки инфраструктуры, например, в Дмитровском технопарке, похоже, сорваны. На отведенных проектом площадях полным ходом идет строительство дачных кооперативов. Не далее как нынешним летом автор этих строк лично интересовался у жителей деревень Габо и Бабиха, непосредственно прилегающих к территории будущего технопарка, о ходе его строительства. Так вот они ничего об этом не знают и жалуются только на то, что лес вырубает вблизи Рогачевского шоссе. Видимо, на некоторых других запланированных технопарках положение сходное, поскольку на соответствующих стендах демонстрируются прошлогодние информационные материалы. Поэтому имеет смысл остановиться подробнее на самом продвинутом технопарке Новосибирского Академгородка.

Участниками проекта Новосибирского технопарка являются:

«ИН-ТЕХНОЛОГИИ»

Компания «ИН-ТЕХНОЛОГИИ» в ряду других актуальных решений по построению мультисервисных сетей следующего поколения (NGN) впервые представила решения по организации услуг цифрового телевидения для операторского (IPTV) и корпоративного (EZTV) сегментов рынка известной компании OPTIBASE, а также популярное законченное решение американской компании rbxnsip по созданию распределенного офиса (IP PBX).

Большой интерес посетителей вызвала также единая система коммуникаций на основе технологий VoIP – универсальная платформа для размещения контакт-центров CosmoCall Universe™ компании CosmoCom. Платформа операторского класса обладает высокой емкостью, доступностью, неограниченными возможностями хостинга, масштабируется от десятков до многих тысяч агентов и одновременных сессий, реализует функции автоматического распределения вызовов, голосовых и видео меню (IVR&IVVR), компьютерную телефонию, автоматический обзвон, запись переговоров и истории взаимодействия, отчетность и другие мощные управляющие приложения. Широко распространенная и востребованная во всем мире высококоротельная услуга предоставления виртуального контакт-центра по запросу (Contact Center On-Demand) теперь стала доступна для реализации и отечественным сетевым провайдерам.



Правительство РФ, администрация НСО и мэрия Новосибирска, Сибирское отделение РАН и стратегический инвестор – Росевродевелопмент (российская компания, ставшая победителем открытого конкурса на право строительства Новосибирского технопарка). По своему типу этот технопарк является предпринимательским инновационным центром в сфере высоких технологий с бизнес-инкубаторами, которые включают всю необходимую для поддержки и развития инновационной деятельности инфраструктуру.

Разработчиком бизнес-концепции технопарка выступила авторитетная аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем». Консультантами по разработке технической и информационной концепции и ее рецензентами выступили известные мировые компании: Hewlett-Packard, Sodexho, Siemens, Jones Lang Lasalle. Правительство РФ приняло решение развивать в Новосибирском технопарке биомедицинские, информационные и телекоммуникационные технологии, приборостроение, наукоемкое оборудование и силовую электронику. Такой выбор обусловлен государственным приоритетом и традиционно сильными научными школами в институтах Новосибирского научного центра в этих областях знаний.

Предусматривается государственное финансирование технопарка в объеме 3 млрд руб. в пропорциях: 50% за счет федеральных средств, 50% за счет средств региона. Объем инвестиций стратегического инвестора составляет 18 млрд руб.

Темпы строительства объектов технопарка в Новосибирске отличаются, в частности, от Московской области. Основная причина – наличие научных традиций и научной среды, ее активное влияние на местную исполнительную власть. В Мос-

ковской области эти факторы, видимо, существенно слабее.

Говоря о технопарках, обращает на себя внимание последняя новость, появившаяся в СМИ в дни работы выставки «ИнфоКом-2007»: «программа создания технопарков в РФ будет расширена за счет новых регионов, которые выразили желание включиться в ее реализацию». Конечно речь идет о таких крупных областях, как Кемеровская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий округа, Республика Мордовия. Однако тенденцию к расширению федеральной программы создания технопарков в России приняли на свой счет и более мелкие субъекты и даже предприятия, причем не дожидаясь никаких указаний «сверху», а самостоятельно.

С удивлением узнаем, что ФГУП ЦНИИС тоже является технопарком. Поистине, если очень хочется, то можно. Есть только два варианта объяснения этого феномена. Скорее всего, лабораторно-испытательная база института получила громкое наименование технопарка еще до того, как были разработаны проекты национальных технопарков в их сегодняшнем значении. Но возможно также, что это более поздняя придумка остроумных «цниисовцев», страдающих от недофинансирования. А впрочем, повезет, возможно, полагали они, и институт попадет в перечень приоритетных национальных проектов с соответствующим финансированием и налоговыми льготами. Скорее всего, ничего такого не было, но убежден, что подобный прецедент обязательно будет, у нас просто модно извращать любую разумную идею. И тогда велика вероятность «цепной реакции», когда уже в ближайшее же время по количеству технопарков Россия догонит и перегонит не только США, Китай и Финляндию, но и все страны мира вместе взятые. Инициативно вливаясь в общенародное движе-

ние, технопарками объявят себя даже овощебазы. Именно благодаря движению «снизу» нам удалось в одночасье обогнать эти страны по количеству университетов.

Что же касается ЦНИИС, то с учетом состояния науки в нем, оснащенности и в целом той роли, которую он играет сегодня в отрасли, считать его технопарком можно только в том случае, если вкладывать в это понятие что-то среднее между ЦПКиО им. Горького и Парком Юрского периода. Однако сами специалисты так не считают и вот, что они сообщают о своем технопарке.

«Телекоммуникационный технопарк ЦНИИС создан для тестирования и практической отработки новых сетевых решений и технологий, предназначенных для внедрения на сетях связи. С его помощью операторы связи получили возможность оценивать функциональность, совместимость и перспективы предлагаемых решений. Производители оборудования могут на практике продемонстрировать свою продукцию, вместе со своими заказчиками организовывать семинары и конференции по применению новых технологий».

Старые знакомые

Экспозиции некоторых ведущих зарубежных компаний-производителей на выставке «ИнфоКом-2007» произвели необычное впечатление. Традиционные посетители выставки, прежде всего специалисты, привыкли к обширным, четко структурированным и хорошо оснащенным экспозициям таких компаний, как Siemens, Ericsson и ряда других. В таком качестве они выступали до самого последнего времени, в частности, на выставке «Связь-ЭкспоКомм-2007». После известных слияний, поглощений и других структурных преобразований, глубокий смысл которых российскому рынку так никто и не смог внятно объяснить, выставочная стратегия некоторых из таких компаний существенно изменилась. Закрытые павильоны, подчеркнута скромное информационное обеспечение экспозиции, безлюдье и даже, как нам показалось, некоторое безразличие к посетителям – все это характерно для отдельных зарубежных партнеров отрасли. Возможно, «слившиеся» компании еще не определились на российском рынке в своем новом качестве и присутствуют на выставке чисто формально. По счастью, таких проблем нет у японской компании NEC.

Хорошо оснащенные современной информационной техникой, стенды NEC отражали самые перспективные разработки компании

РТКОММ

Экспозиция национального оператора связи компании РТКОММ вошла в объединенную экспозицию группы компаний Suptelга. В рамках выставки были продемонстрированы сервисы на базе модели Centrex – расширенные услуги IP-телефонии, видео и аудио-конференц-связь и распределенный центр обработки вызовов. Специалисты компании РТКОММ провели также ряд презентаций, посвященных услугам компании.

Кроме того, на стенде Мининформсвязи России компания РТКОММ представила итоги приоритетного национального проекта «Образование» в части подключения школ к сети Интернет. Посетители выставки в режиме реального времени смогли получить информацию о способе и дате подключения любой из более 52 000 школ, расположенных на всей территории России.





практически по всем направлениям инфокоммуникаций. Примером может служить «виртуальный компьютерный центр» (ВКЦ) – первый программно-аппаратный комплекс, совмещающий в себе возможности виртуальной рабочей станции и узла Интернет-телефонии (VoIP). Концепция ВКЦ обеспечивает высокий уровень рентабельности капиталовложений. Средний срок службы пользовательского терминала модели US100 составляет 5–6 лет (в отличие от ПК, у которых этот показатель составляет 3–4 года). В «тонком клиенте» отсутствуют механические элементы (вентилятор, жесткий диск), поэтому он надежнее ПК. Поддержка VoIP обеспечивает конвергентность информационной среды и телекоммуникационной инфраструктуры корпоративной сети. Наконец, при ВКЦ упрощается модернизация компьютерного парка, поскольку при использовании «тонких клиентов» достаточно заменить только один сервер.

На стендах компании NEC было также организовано не менее десяти экспозиционных рабочих мест, на которых представлялись инновационные решения практически по всем направлениям развития инфокоммуникаций. Здесь и мобильный WiMAX на системе широкополосного беспроводного доступа Paso Wings, и волоконно-оптические подводные линии связи с DWDM, и новая многофункциональная интегрированная платформа Pasolink Neo, и интегрированная компактная PPL магистральной связи 5000S. Последний из перечисленных продуктов компании NEC является системой дальней связи иерархии SDH с передающими модулями STM-1 и групповым оптическим трактом уровня OC-3.

Слияниям и поглощениям телекоммуникационных компаний посвящено множество статей и публи-

каций в СМИ. Чаще всего этот феномен объясняют необходимостью объединения интеллектуального и экономического потенциала компаний для освоения комплексных решений и сложных технологий XXI века. В современных условиях расти и развиваться в одиночку производителям систем и средств

связи и информатизации уже трудно. Необходимость повышения конкурентоспособности своей продукции обосновал слияние компаний Nokia и Siemens исполнительный директор объединенной компании г-н Симон Берсефорд Вейли. В 2007 г. компания Nokia Siemens много работала в области высокоскоростного мобильного доступа в Интернет. Поэтому на выставке она продемонстрировала готовые к внедрению на российский рынок решения на базе технологии HSPA. Благодаря развитию этой технологии, абоненты мобильной связи получили возможность доступа в Интернет со скоростями проводной DSL-линии, не жертвуя при этом свободой перемещения. Сетевое оборудование и HSPA-карты, встраиваемые в ноутбуки, уже сегодня позволяют повысить трафик передачи данных до значений, превышающих 500 Мбайт на одного абонента в месяц. Вскоре на рынок должны поступить HSPA-радиотелефоны с многопиксельными фотокамерами и большим объемом памяти для хранения и загрузки музыки, фильмов. Компания Nokia Siemens разрешила одну из наиболее трудных проблем, стоящих перед операторами мобильной связи. Это проблема ус-

тановления фиксированных тарифов на неограниченный объем передаваемых и получаемых абонентом данных и лимитирование затрат оператора на растущий трафик. Nokia Siemens разработала, стандартизировала и уже предлагает на рынке новую версию технологии HSPA, зафиксированную организацией 3GPP как I-HSPA (Интернет-HSPA). Компания расценивает данную разработку как эволюционный шаг к широкополосным системам мобильной связи – так называемым LTE/SAE (Long Term Evolution/System Architecture Evolution). Не вдаваясь в технические подробности и принципы работы новой версии технологии HSPA на реальной сети мобильной связи 3G, отметим, что, с точки зрения абонента, эта технология формирует привлекательный «профиль» потребления высокоскоростных услуг мобильного Интернета, при котором ежемесячный трафик может превышать 1 Гбайт в месяц. Кроме экономических преимуществ технология I-HSPA делает доступ в Интернет более удобным, обеспечивая значительное сокращение времени соединения и времени отклика сайта.

Традиционный участник выставки «ИнфоКом» компания Cisco Systems – признанный лидер в области технологий и оборудования для Интернета. Решения, разработанные Cisco, призваны менять привычный стиль человеческого общения, работы, обучения, развлечений

Система менеджмента качества
сертифицирована на соответствие ISO 9001-2000
Система управления окружающей средой
сертифицирована на соответствие ГОСТ Р ИСО 14001-98

Нева Кабель
Подразделение Draka Comteq

**ПРОИЗВОДСТВО
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ
КАБЕЛЕЙ СВЯЗИ**

**ТППЭп и СВПу
для нормальных условий**

**ТППЭП и СВЗПу
для условий повышенной
влажности**

**ТППЭп-НДФ
для условий повышенных
требований к пожарной
безопасности**

ВСЕ СПЕКТР ПРОДУКЦИИ  **Draka Comteq**

тел.: (812) 558-67-81, 592-75-79, 598-95-77.
факс: (812) 592-77-79, 557-34-76.
E-mail: sales@nevacables.spb.ru
http://www.nevacables.ru

и, вообще, всего обихода жизни людей. Разработки Cisco на основе IP-протокола представлены на выставке в таких областях, как маршрутизация и коммутация, а также домашние сети, оптоволоконная связь, системы хранения данных, IP-телефония, защита информации, локальные сети передачи данных, в том числе беспроводные. В этом году экспозиция компании была посвящена решениям Cisco по переводу сетей общего пользования на NGN, и целому ряду других решений, связанных с внедрением информационных технологий в образовательные процессы.

С запуском в России приоритетного проекта «Образование» компания принимает участие в реализации региональных проектов подключения средних школ к Интернету. Следующий этап работы над этим проектом, по мнению руководства Cisco, состоит во внедрении сетевых решений в сферу образования.

Образовательная сеть должна обеспечивать низкокзатратную телефонию, аудио- и видеотелеконференции, автоматизацию документооборота, финансовую и образовательную отчетность школ. Без преувеличения можно утверждать, что предложения компании Cisco открывают перед российским средним образованием захватывающие перспективы. Компания уже имеет опыт осуществления образовательных проектов в России, в частности, в Московском и Пермском государственных университетах.

Компания Cisco не только поставщик оборудования для IP-сетей самого различного масштаба и на-

«Газком»

В этом году участие «Газкома» в «ИнфоКоме» практически совпало с 15-летием со дня образования компании. Поэтому экспозиция отразила многолетний опыт «Газкома» по реализации крупных космических и телекоммуникационных проектов. Компания продолжает активно работать в интересах своего главного акционера – «Газпрома» и его дочерних компаний. «Газком» продолжает реализацию образовательных проектов: информационная сеть «Гимназического союза России» в октябре расширилась до 60 станций спутниковой связи.

Растет и телевизионный бизнес «Газкома»: на спутнике «Ямал-201» появился новый телеканал – Style. Это оригинальный круглосуточный программный продукт, включающий в себя информационные и познавательно-развлекательные программы, объединенные общей концепцией – модный стиль жизни.

На выставке также были проведены многочисленные встречи и переговоры с потенциальными потребителями емкости строящихся спутников «Ямал-300». Зоны покрытия этих спутников и высокие энергетические характеристики радиолиний вызывают большой интерес государственных структур, телекомпаний, российских и зарубежных сервис-провайдеров.

значения. За 23 года своего существования она осуществила 130 сделок по прямому венчурному инвестированию и покупке компаний в США, Европе и Азии. В апреле 2007 г. Cisco совместно с европейскими венчурными фондами Index Ventures и Holtzbrinck Ventures инвестировала 18 млн долл. в акционерный капитал пионера российской Интернет-торговли компанию Ozon.ru. Проект Ozon является первым шагом на пути реализации в России масштабной венчурной программы Cisco, рассчитанной на ближайшие 3–5 лет.

Компания Hewlett-Packard – участник многих крупных проектов по автоматизации органов государственной власти РФ, российских банков, крупных предприятий. Одним из крупнейших потребителей продукции компании HP является российская телекоммуникационная отрасль, в частности ОАО «Связьинвест» и ОАО «Ростелеком». Большой вклад компания вносит в поэтапную реализацию таких проектов, как «Компьютер в каждый дом», «Образование», «Электронное правительство». Экспозиция HP на «ИнфоКоме-2007» была посвящена управлению виртуальными и физическими ресурсами предприятий.

HP System Insight Manager 5.1 (HP SIM) представляет собой простую, полностью защищенную и унифицированную платформу для управления серверами и системами хранения данных. Система управления, созданная на основе данной платформы, позволяет консолидировать все элементы управления аппаратными ресурсами, облегчить поиск и устранение неисправностей, упростить управление активами, контролировать физические и виртуальные элементы серверов и систем хранения данных в информационной сети предприятия или организации. Унифицированная инфраструктура среды

управления также позволяет упростить обучение персонала предприятия, занятого в информационной среде, гибко реагировать на возникающие сложные задачи управления.

Системная платформа HP SIM для унифицированного управления серверами и устройствами хранения является единственным на рынке инструментом, поддерживающим три самые популярные операционные системы: UNIX, Microsoft Windows и Linux.

По длительности присутствия на российском рынке с компанией Ericsson могла бы соперничать только компания Siemens, но телекоммуникационной компании с таким названием уже не существует. Поэтому Ericsson становится рекордсменом и «старожилом» российского рынка – 125 лет. Сегодня компания Ericsson позиционируется в России в качестве лидера по производству и поставкам систем мобильной связи 3G. Лидерство компании подтверждается тем фактом, что именно Ericsson первым среди производителей получил российский сертификат соответствия на оборудование 3G.

Одна из первых в России компания Ericsson провела живую демонстрацию мультимедийной услуги сетей 3G «See me on TV» на выставке «ИнфоКом-2007». Для ее осуществления она развернула на территории выставки сеть 3G на базе собственного оборудования, включающего систему передачи Quick LINK R2.1, в том числе базовую станцию RBS 3308, видеошлюз ViG и сервер приложений. Видеосоединение осуществлялось между студией телеканала «02» и стендом компании Ericsson на выставке. Посетители стенда имели возможность принимать телепередачи из студии и видеть друг друга в режиме реального времени с использованием функции «картинка в картинку» как на телеэкранах студии, так и на экранах своих мобильных телефонов. Специалисты компании считают, что услугу «See Me on TV» ожидает боль-



шое будущее. Например, за первые полгода существования этой услуги в Великобритании трафик передачи данных оператора возрос на 90%.

Слияние компаний Alcatel и Lucent породило множество вопросов типа «в связи с чем?» и «ради чего?». Примем его как факт и постараемся узнать, что получилось в результате такого слияния.

В настоящее время компания продолжает плодотворно сотрудничать с ключевыми операторами РФ и стран СНГ. Универсальность компании, способность осуществлять комплексные проекты позволяют ей полностью соответствовать требованиям российского рынка с такими его характерными особенностями, как обширная география и суровые климатические условия. За 2006–2007 гг. компания успешно завершила испытания системы NGN, организованной на инфраструктуре сети компании «Уралсвязинформ». Начато строительство системы NGN в Якутии, на основе решений Alcatel-Lucent компания Comcor осуществила модернизацию инфраструктуры своей магистральной сети. В конце 2006 – начале 2007 г. Alcatel-Lucent выполнила ряд работ по модернизации сети ОАО «Вымпелком» на базе GSM/EDGE – платформы нового поколения. Поскольку в мировом телекоммуникационном сообществе текущий год проходит под флагом конвергенции и именно это направление развития мировых телекоммуникаций становится ключевым, компания Alcatel-Lucent готова предоставлять своим заказчикам все необходимые решения для перехода к реальному конвергентным услугам, объединяющим не только телефонию, данные и видеoinформацию, но и в целом фиксированную и беспроводную связь.

На выставке «ИнфоКом-2007» значительная часть стендовой информации в экспозиции Alcatel-Lucent была посвящена массовой трансформации операторских сетей в полностью пакетные сети (all IP), обеспечивающие необходимые условия конвергенции на уровне услуг связи. И тем не менее выскажу свое мнение: участие иностранных производителей, особенно тех, которые являются традиционными партнерами российской телекоммуникационной отрасли, должно сопровождаться еще более содержательными экспозициями, использующими реальные демонстрации и носящими инновационный характер.

Коллективный стенд МРК

Флагман российского операторского бизнеса – ОАО «Связьинвест» выступало на выставке в рамках коллективного стенда группы семи вхо-

дящих в него межрегиональных компаний связи, национального оператора дальней связи ОАО «Ростелеком», ОАО «Центральный телеграф» и ОАО «Гипросвязь». Ежедневно на стенде «Ростелекома» и МРК демонстрировались корпоративные рекламные ролики, визуальнo-информационные материалы, вполне обоснованно убеждающие посетителей выставки, что фиксированная связь не только жива, но и вполне востребована, а фиксирован-

связи еще более усложнила жизнь традиционным российским операторам фиксированной связи. Даже несмотря на то что на рынке услуг МН/МГ-связи пока укрепился всего один альтернативный оператор – ОАО «МТТ», их число, по прогнозам, должно возрасти до 5–7, и у каждого из них будет своя ниша на рынке. Дело еще в том, что лицензии на оказание услуг МН/МГ-связи имеют более 20 компаний, в том числе хорошо всем известная своими «тариф-

Холдинг «Гудвин»

Новое комплексное решение проблемы «последней мили» в сетях NGN для сельской местности на базе универсальной телекоммуникационной платформы «Гудвин Бородино» радиотехнологии DECT представил холдинг «ГУДВИН» на выставке «ИнфоКом-2007». Экономически целесообразное IP-решение по организации сельской связи и реализации задач приоритетных национальных проектов для операторов электросвязи базируется на интеграции цифрового IP-шлюза в контроллер базовых станций с подключением к Softswitch по протоколу сигнализации SIP. Новое решение было с интересом встречено представителями операторов связи и системных интеграторов на презентации, которую провел на стенде главный конструктор ЗАО «Гудвин-Европа» М. Нагорский.

Среди новых разработок – терминальный абонентский радиоблок «Гудвин Таруса-С8Д» со встроенным фильтром для подавления электромагнитных помех от сетей GSM-1800.

Перспективные модели базового и абонентского оборудования стандарта DECT предназначены для реализации широкополосного доступа: базовая станция BC9-ETH с интерфейсом Ethernet со скоростью передачи данных 13,824 Мбит/с, терминальный абонентский блок «Гудвин Таруса-С9ETH» с интерфейсом Ethernet со скоростью передачи данных 1,152 Мбит/с.

ный операторский бизнес даже процветает. Однако с появлением мобильной связи многие аналитики, в том числе авторитетные, считают, что фиксированная связь будет вытеснена ею. Детальное же рассмотрение ситуации позволяет сделать совсем другие выводы.

Во многих странах мира достигнут максимальный уровень оснащенности мобильными телефонами. В то же время неудовлетворенный спрос на фиксированную связь все еще велик, особенно в сельской местности. Телефонизация населения РФ не завершена и на определенном этапе недостаток стационарных телефонов будет компенсироваться «социальной услугой». Однако, как считают специалисты, основным стимулятором дальнейшего поступательного развития фиксированной связи станет внедрение на стационарных сетях новых услуг и новых технологий. Прежде всего, речь идет о широкополосном доступе в Интернет. Операторы фиксированных сетей идут дальше в рамках новой концепции triple play, когда пользователю предоставляется сервисный пакет из услуги телефонной связи, доступа в Интернет и кабельного ТВ. Крупнейшие операторы фиксированной связи также приступили к внедрению пакетных сетей NGN. С их помощью любой вид информации может передаваться на любые терминальные устройства, поддерживающие IP-протокол.

Демонстрация рынка дальней

связи еще более усложнила жизнь традиционным российским операторам фиксированной связи. Какое влияние на рынок услуг фиксированной связи окажет конкуренция с новыми операторами – покажет ближайшее будущее. Вряд ли кто-нибудь ожидает снижения тарифов на услуги. В России цены движутся только в одну сторону. За примерами далеко ходить не надо... Хотя, как известно, в мобильной связи немалое количество операторов, однако снижения тарифов на услуги мобильной связи что-то никак не удается припомнить, поскольку на нерушимые законы рыночной экономики в России есть свой «асимметричный» ответ – сговор рыночных игроков.

Положение бывшего монополиста российского рынка МН/МГ-связи ОАО «Ростелеком» характеризуется как вполне положительное. В связи с изменением системы расчетов «Ростелекома» с операторами у компании выросли расходы, однако выросла и прибыль. «Ростелеком» вынужден был заключать договора с большинством МРК по обслуживанию абонентов. В результате компании все же удалось сохранить рынок дальней связи за собой.

На выставке ОАО «Ростелеком» демонстрировало свой собственный центр продаж и обслуживания клиентов (ЦПЮК), а также свои традиционные услуги – пропуск трафика МН/МГ-связи, доступ в Интернет, виртуальную частную сеть, аренду каналов.

ОАО «ЦентрТелеком» демонстрировал все современные услуги, ко-

торые компания предлагает своим пользователям на всей территории ЦФО. В частности, посетители и участники выставки смогли увидеть вживую действие широкополосного доступа технологии ADSL2+. Эту услугу под маркой DOMOLINK компания ОАО «ЦентрТелеком» оказывает жителям 15 областей округа.

Как утверждают СМИ, российский Дальний Восток ждет большие перемены уже в ближайшие годы. Поэтому интересно, в каком же положении находится ведущее предприятие связи этого региона – «Дальсвязь»? Эта компания работает в восьми областях и участвует в контрольном пакете акций ОАО «Сахалинтелеком». «Дальсвязь» предоставляет весь спектр телекоммуникационных услуг – от фиксированной связи до передачи данных на базе самых передовых технологий. За 5 лет своего существования компания достигла серьезных успехов. Назовем лишь некоторые из них:

- ✓ осуществлена диверсификация услуг (сегодня доля высокодоходных услуг в структуре выручки компании достигла 20%);
- ✓ достигнут рост операционной рентабельности и эффективности управления бизнесом;
- ✓ осуществлен вывод на рынок услуг с высокой добавленной стоимостью: широкополосный доступ в Интернет, интерактивное ТВ, создание сети Wi-Fi в центрах деловой активности и развлечений, пакетные предложения услуг;
- ✓ проводится формирование новой региональной инфраструктуры на базе ВОЛС, создается NGN, спутниковая сеть на базе VSAT, расширяются сети доступа по технологии xDSL;
- ✓ реализуются национальные проекты универсального обслуживания, «Образование» и т.д.

Успешный пятилетний опыт инновационного обновления компании «Дальсвязь» может быть положен в основу перспективного бизнес-плана любой отечественной операторской компании. Обмен опытом эффективной организации и успешного ведения бизнеса является одной из целей, которые ставились при организации объединенного стенда ОАО «Связьинвест».

Made in Russia

Среди выставочных стендов отечественных участников «ИнфоКома-2007», которые посетил В. Зубков, был стенд Нижегородского завода им. Фрунзе. Тем самым высшее руководство России проявило интерес не просто к одному российскому экспоненту «ИнфоКома», а продемонстрирована озабоченность со-

«Супертел»

Компания «Супертел», один из ведущих отечественных разработчиков и производителей сетевого программно-управляемого телекоммуникационного оборудования на основе современных технологий xDSL, PDH, SDH-NGN, IP и CWDM, представила на своем стенде комплекс оборудования для организации транспортных сетей и сетей мультисервисного доступа. Отличительной особенностью этого комплекса является полностью отечественная разработка как оборудования так и единого программного обеспечения для сетевого мониторинга и управления:

- «СуперТел-ТМ» – для оборудования PDH;
- «Супертел-NMS» протокол CNMP – для оборудования PDH и SDH-NGN.

Интерес у посетителей вызвали последние разработки компании:

- интегрированная платформа сетевого доступа – МКСС/CWDM с функциями CWDM и оптической коммутации каналов. По каждому оптическому каналу возможна передача цифровых потоков от 10 Мбит/с до 2,5 Гбит/с. Максимальная скорость передачи в оптическом волокне – 20 Гбит/с;
- мультисервисная транспортная платформа SDH уровней STM-1/4/16 с поддержкой Ethernet 10/100/1000 Base-T – ОСМ-К;
- программно-управляемый многофункциональный первичный мультиплексор серии МП с функциями LAN для передачи сигнала E1 через IP-сеть.

Выставка показала, что отечественные производители являются востребованными и конкурентно способными на отечественном и зарубежном рынках телекоммуникаций.



стоянием возрождающейся отечественной промышленности средств связи. Очень бы хотелось верить, что это именно так.

Завод им. Фрунзе выпускает довольно широкий перечень оборудования связи, вполне конкурентоспособного на рынке. В частности, это радиорелейная станция (PPC), предназначенная для организации межстанционных соединительных линий в телефонных сетях общего пользования (ТфОП), построения магистральных каналов ведомственных и корпоративных сетей, а также для организации универсального телекоммуникационного обслуживания в удаленных районах.

На заводе производится современная система абонентского радиодоступа Микрон-DECT, предназначенная для обеспечения доступа к ТфОП в условиях недостатка проводных линий на абонентском участке, а также в тех случаях, когда прокладка новых линий связи сопряжена с большими затратами.

Еще один образец продукции Завода им. Фрунзе – офисная мини-АТС «Микрон», оснащенная всем набором функций современного офиса. Это идеальное оборудование для оснащения временных информационных пунктов, удаленных офисов, представительств компаний малого и среднего бизнеса.

Пока на выставках «ИнфоКом» отечественных производителей меньше, чем хотелось бы. Однако, похоже, что процесс пошел. А пока будем довольствоваться тем, что и в 2007 г. на «ИнфоКоме» большинство отечественных системных компа-

ний – это интеграторы. Сетевая и системная интеграция – не просто модный бизнес, а востребованный рынком услуга. В эпоху аналоговой телефонии проектированием и строительством сетей связи занимались государственные проектные и строительные организации, две из которых – «Ипротсвязь» и «Мостелефонстрой» – недавно отмечали свои юбилеи. Активное участие в этих работах принимали сами операторы, которые имели на предприятиях группы внедрения новой техники и развития сети.

Только перечисление интеграторов – участников выставки «ИнфоКом-2007» – дает представление о насыщенности рынка этим видом услуг: Группа компаний НАТЕКС, АМТ-ГРУП Телеком, РТКОММ, СТИ, СТЭП ЛОДЖИК, ВИМКОМ и еще десятка два известных и новых интеграторов. Многие из них после пуска системы в эксплуатацию готовы выполнять работы по внедрению новых услуг, что является гарантией функциональности и высокопроизводительной работы системы в течение длительного времени и исключает переключивание исполнителями проекта ответственности за надежность и высокодоходность системы друг на друга.

Все это очень серьезно и убедительно. Только не несут интеграторы ответственности за национальную безопасность, поскольку в 90% случаев предлагают своим клиентам зарубежное оборудование, которое зачастую не может гарантировать защиту от несанкционированного доступа. Возможен вариант, когда защита от НСД не обеспечена намеренно.

В связи с этим вот что сообщает о своем оборудовании российский производитель серверов доступа в Интернет и систем коммутации для сетей NGN компания АЛС и ТЕК: «Разработанное в России и для России на свободной от вирусов закрытой аппаратно-программной платформе оборудование АЛС гарантирует невозможность внешних воздействий на его работу и обеспечивает защиту интересов национальной безопасности». Особо важные заказчики, которые вопрос безопасности понимают более широко, чем просто информационная безопасность, будут вынуждены поддержать отечественного производителя.

...В ожидании времен «тройного G»

Современная непростая ситуация в сфере мобильной связи, конечно же, нашла свое отражение на стендах выставки. Однако более осязаемо ее обрисовали сами же ведущие игроки рынка мобильной связи незадолго до ее открытия на форуме «Беспроводная связь в России-2007». Речь на нем шла, в основном, о дальнейшем развитии систем 3G. В дискуссиях выступали представители Мининформсвязи России, генеральные директора операторских компаний, международные аналитики и инвесторы. Основная мысль многих выступлений: «Беспроводные технологии пока не стали ни катализатором роста телекоммуникационного рынка, ни средством от снижения темпов его прироста. Даже такие технологии, как WiMAX и 3G, на данный момент не приводят к распространению востребованных потребителем услуг. И это несмотря на мощную рекламу и пиаривность вокруг подобных технологий». Участник выставки – сеть «Скай Линк» уже несколько лет представляет в России практически полноценные услуги сетей третьего

поколения, однако за это время она привлекла и обслуживает только около 0,3% российского рынка сотовой связи. После такой информации в кулуарах Форума скепсис в отношении светлого будущего систем 3G нарастал и даже принял формы не очень политкорректного черного юмора. Пришлось услышать: «Пусть Запад испробует это «тройное G», а нам пока и «двойного» хватит». И, тем не менее, все участники дискуссий сошлись во мнении, что в среднесрочной, и уж непременно в долгосрочной перспективе технология 3G отвоюет себе место на рынке.

В ожидании таких времен операторы мобильной связи занимаются весьма запутанными манипуляциями с тарифами, призванными, как нам представляется, привлечь в компании новых абонентов мобильной связи. Порой реклама новых тарифов смахивает на рекламу финансовых пирамид типа «МММ» – что-то напоминающее следующую многоходовую комбинацию: «Третья минута твоего разговора будет бесплатной, если сумеешь вызвать встречные звонки от пяти друзей». Мы, конечно, несколько утрируем реальную рекламу, но нечто подобное имеет место в действительности. Видимо, такие рекламные уловки рассчитаны на любопытную молодежь, обожающую мобильники и всякую другую портативную электронику, имеющую для нее культовое значение. Пока «Мегафон» развлекался на своем выставочном стенде с «поколением next», как раз в это время СМИ сообщили, что оператор проиграл суд Федеральной антимонопольной службе (ФАС) по вопросу тарифов на межоператорские соединения (так называемый интерконнект). Теперь «Мегафон» должен будет перезаключать соглашения с региональными операторами и выплачивать незаконно получаемые 100 млн руб. в пользу госбюджета.

Экспозиции компаний из «Поднебесной»

Отдельный раздел выставки «ИнфоКом-2007» был посвящен Китаю. В третьем, китайском павильоне размещались как многопрофильные крупные компании (такие как Potevio, Konika, Jushri Technologies), так и малые предприятия – SEC, синь Цю, LCD Applications и др. Один из ведущих китайских производителей компания ZTE разместила свою экспозицию за пределами «китайского зала», возможно, желая подчеркнуть международный масштаб своего бизнеса. Эта весьма перспективная компания долгое время не могла найти свое место на российском рынке. Однако благодаря невысоким ценам на свое оборудование для сетей мобильной и фиксированной связи объем продаж компании в России стал расти. Незадолго до открытия выставки в СМИ прошла информация о подписании контракта между ZTE и АФК «Система» о поставках оборудования для систем 3G общей стоимостью около 1 млрд долл.

Характер продукции, показанный тремя десятками компаний в «китайском» зале, отличался широким разнообразием: от сложного коммутационного и передающего оборудования для сетей NGN и мобильных сетей GSM и CDMA до платиковых карт и электронной соединительной «фурнитуры».

У компании China Potevio была самая крупная экспозиция. Она производит весь комплекс оборудования для фиксированных сетей NGN и мобильных систем GSM и 3G технологий WCDMA и TD-SCDMA. Компания Potevio работает в сотрудничестве с Nokia, с которой имеет совместное предприятие, занимающееся разработкой и производством оборудования для сетей мобильной связи. Другим важным направлением деятельности Potevio является производство мобильных телефонов и других терминальных устройств для мобильных систем всех известных стандартов цифровой связи. В настоящее время компания активно разрабатывает новые решения в области IP-TV и VoD.

К новым продуктам Potevio можно отнести портативные карманные телевизоры стандарта DVB-T с 3,5-дюймовыми LCD-экранами. На стенде Potevio демонстрировалась оригинальная модель видеотелефонного таксофона, предназначенного как для индивидуальных видеотелефонных сессий, так и для проведения сеансов видеоконференц-связи.

Компания Hengbao занимается модным по настоящим временам бизнесом – выпускает SIM-карты. Предмет знакомый любому абонен-

«ГлобалТел»

На стенде компании «ГлобалТел» было представлено абонентское и стационарное оборудование глобальной спутниковой системы связи «Глобалстар»: портативные абонентские терминалы (мобильные спутниковые телефоны), стационарные терминалы, предназначенные для установки вне зданий и подключения телефонов, таксофонов или мини-АТС, оборудование для передачи данных (спутниковые модемы), а также мобильные комплекты, предназначенные для обеспечения связи на любых транспортных средствах, включая автомобили, поезда, автобусы, воздушные и плавательные суда.

Посетители могли ознакомиться с услугами компании в области телефонии и передачи данных, техническими и пользовательскими характеристиками демонстрируемого оборудования, а также новинками, среди которых самый компактный спутниковый телефон семейства «Глобалстар» и практически самый маленький из всех современных мобильных спутниковых телефонов – портативный абонентский терминал Qualcomm GSP-1700.

Данная новинка обладает рядом преимуществ по сравнению с предыдущими моделями спутниковых телефонов «Глобалстар» и всем спектром характеристик современного мобильного телефона. Помимо компактности следует отметить режим ожидания вызова и возможность приема звонков при сложенной антенне, наличие Bluetooth, широкие возможности для передачи данных, сменные лицевые панели (3 цвета на выбор), брызгозащитенный корпус, эргономичность, плюс набор всех услуг, типичных для беспроводной телефонии.

ту мобильной связи. Однако SIM-карты от Hengbao обладают расширенными функциональными возможностями. Кроме своих ключевых функций – обеспечение идентификации пользователя и безопасности связи – они обладают целым рядом новых сервисов, которые должны найти спрос у владельцев мобильных телефонов уже в ближайшее время. К таким сервисам относятся: супертелефонная книга; ящик SMS-сообщений; SMS-подпись; SMS-автоответчик; дистанционная блокировка SIM-карты и др.

Большинство новых функций понятны из их названия, поэтому поясним, что такое «супертелефонная книга». Это удобное в использовании приложение, позволяющее хранить обычно до 254 записей. Оно не зависит от графического интерфейса мобильного аппарата. Операторы могут создавать различные типы телефонных книг на SIM-карте, причем на некоторых из них число записей может достигать 1 тыс.

Компания Great Wall производит высококачественные компьютерные мониторы с диагональю до 22 дюймов, контрастностью 1000:1, яркостью до 300 кд/м² и временем отклика 5 мс. К сожалению, производитель не представил прайс-лист на свою продукцию, поэтому трудно судить о конкурентоспособности его продукции на российском рынке, заваленном компьютерными мониторами.

На примере китайской компании Jushri Technologies легко показать, что китайские производители привезли на российскую отраслевую выставку самое передовое и востребованное мировым рынком оборудование связи. Компания специализируется на разработке и производстве систем широкополосного беспроводного доступа (BWA). Базовые станции и абонентские терминалы систем BWA находят широкое применение в распределительных сетях операторов ТВ-вещания, системах общественной безопасности и управления дорожным движением, системах контроля пожарной безопасности, в больницах и учебных заведениях.

Небольшая компания СЕС занимается разработкой и производством сверхплоских акустических систем. Оригинальная система объемного звучания модели SD-5180 стандарта 5:1 выполнена в виде картин старых мастеров в стилизованных под старину золотых рамках, которые могут развешиваться на стенах в холлах, кабинетах, гостиных и т.д. Передние и задние «картины» отдают по 20 Вт звуковой мощности, а саббуфер – все 80 Вт. При этом по-

APC-MGE

Экспозиция компании APC-MGE включала в себя инновационные разработки по созданию инженерной инфраструктуры ЦОД, бесперебойного питания, кондиционирования и управления. Масштабируемое решение APC состоит из модульных компонентов, что обеспечивает его быстрое развертывание, конфигурацию и удобное обслуживание. В состав адаптивной инженерной архитектуры APC InfraStruXure входят: ИБП Symmetra PX 40, модульные средства распределения питания, монтажные шкафы Netshelter, системы кондиционирования воздуха InRow и решения управления.

«ИнфоКом» – одно из крупнейших мероприятий в области IT, проводимое в России, – отметила Александра Богданова, директор по маркетингу APC-MGE в СНГ. – Именно здесь мы представляем широкой публике самые современные разработки, которые помогают решать наиболее актуальные на сегодняшний день задачи: расширение ЦОД, сокращение расходов на электроэнергию, внедрение blade-серверов, охлаждение только зон перегрева и управление мониторингом параметров окружающего среды».

лоса воспроизводимых частот лежит в пределах 28 Гц – 20 кГц. Поскольку на самом стенде компании СЕС никакой информации, поясняющей назначение развешенных на стене картин, не было, многие посетители с интересом рассматривали эту художественную выставку, не подозревая, что видят новый стиль оснащения помещений электронной акустикой.

Большое количество китайских компаний – участников выставки «ИнфоКом-2007», высокое качество и современный технический уровень представленного оборудования, систем и ПО свидетельствует о начале нового этапа сотрудничества России с КНР в области связи и информационных технологий. Об этом и о многом другом говорилось на российско-китайском Форуме в области информационных технологий и связи, который проводился в рамках выставки и в связи с годом Китая в России. Важность такого сотрудничества подчеркивалось высоким уровнем участников Форума, актуальностью и содержательностью обсуждавшихся проблем. Мероприятие проходило под председательством заместителя министра информационных технологий и связи РФ Б.Д. Антонова и главы Секретариата министерства информационной индустрии КНР Гоу Юнгона.

Некоторые итоги выставки

...Седьмая выставка серии «ИнфоКом» завершила свою работу. Сделан еще один шаг к построению в России информационного общества. Она проходила под общим девизом «Технологии – для всех». Особенностью выставки нынешнего года стали возросшие масштабы и еще большая социальная направленность экспозиций, получившая отражение в приоритетных проектах внедрения информационных технологий в сферы науки, образования, здравоохранения, ЖКХ, государственного управления и другие сферы жизни российского общества. Полным ходом ведутся работы над тех-

нопарками. Некоторые из них, например, Черноголовка и Новосибирский Академгородок вышли на этап строительства инфраструктуры. Если и есть у некоторых технопарков отставания от первоначальных планов, то, как нам показалось, они незначительны.

Несмотря на очень высокие темпы развития в России мобильной связи, неопределенность с внедрением сетей 3G на текущий момент сохраняется. Ажиотаж, имевший место в последнее время вокруг скорейшего внедрения систем 3G, как показала выставка, явно приутих. Однако ведущие российские специалисты в данной области и чиновники Мининформсвязи России проявляют оптимизм на сей счет, полагая, что к 2012 г. число пользователей сетей мобильной связи третьего поколения достигнет 17 млн (около 10% от общей абонентской базы мобильной связи в стране). Особого оптимизма эти цифры вряд ли могут прибавить. Если вспомнить ситуацию, сложившуюся на сегодняшний день с развитием WiMAX, то работать в российских телекоммуникациях есть еще над чем. Выставка «ИнфоКом-2007» показала не только успехи отрасли, но и в ряде случаев наметила пути решения проблем, возникающих в процессе ее развития. Большой вклад в развитие отрасли вносят зарубежные партнеры: компании HP, Cisco, Alcatel-Lucent, Nokia-Siemens, Motorola, Ericsson Huawei и др. Возрождается, но в муках, отечественная промышленность систем и средств связи.

Данный обзор начинался с основных положений «Стратегии развития ИКТ в России». И здесь уместно сказать, что главным результатом реализации ее принципов должно стать повышение качества жизни населения РФ, формирование открытого общества и создание условий для дальнейшего развития демократических процессов в нашей стране. Таким образом, выставки «ИнфоКом» стали эффективным индикатором вклада отрасли в претворение этих важных задач в жизнь. ◻

**Представляем информационно-справочное
издание для ИТ-менеджеров**



Информационные технологии и менеджмент. Практика и перспективы стандартизации

Автор-составитель: Е. Р. Петросян

В настоящем информационно-справочном издании рассматриваются вопросы нормативного обеспечения применения современных информационных технологий в области менеджмента и менеджмента в области информационных технологий, приводятся основные положения международных стандартов и соответствующих российских национальных стандартов, принятых на их основе, которые были разработаны с целью правильного понимания и организации работ в этой сфере.

Издание рассчитано на ИТ-менеджеров, руководителей предприятий, проектировщиков бизнес-процессов и других специалистов.

**По вопросам приобретения следует обращаться к издателю —
в Инновационный фонд «РОСИСПЫТАНИЯ»:**

**Ленинский просп., д. 9, Москва, В-49, ГСП-1, 119991
Тел/факс: (495) 236-3238, тел.: (495) 236-0370
E-mail: mir_standard@gost.ru**

Этот широко располосованный мир



Е.В. ГАВРЮШИНА,
начальник аналитического отдела
НИИ «Интерэкомс»

По данным зарубежных исследований, мировой рынок услуг широкополосного доступа в Интернет сегодня активно развивается. Аналогичные тенденции наблюдаются и в России, а итоги первой половины 2007 г. показывают даже своеобразный рекорд по приросту новых абонентов

Широкополосная трансформация

Напомним, что в начале ноября 2007 г. проходил IV Международный симпозиум «Время широкополосных решений», организованный компанией Alcatel-Lucent. Идея симпозиума возникла четыре года назад, а сегодня он стал уже традиционным мероприятием, к участию в котором приглашаются представители ведущих телекоммуникационных компаний, научно-исследовательских организаций, средств массовой информации.

На симпозиуме рассматривались современные мировые и российские тенденции изменения бизнес-моделей, развития рынка широкополосного доступа в Интернет, перспективы различных технологий доступа, вопросы конвергенции, аутсорсинга и др.

Менеджер по стратегическому маркетингу компании Alcatel-Lucent Лиза Нуан в своем выступлении на симпозиуме отметила, что необходимо следить за изменениями на рынке и трансформировать их в стратегические шаги. Сейчас идет повсеместная трансформация в телекоммуникациях (Telco 2.0), переход на IP-технологии.

Телекоммуникационная отрасль России сконцентрирована на традиционной вертикальной бизнес-модели. Но за последние 2–3 года в Западной Европе эта модель была изменена под влиянием следующих факторов: введения новых нормативных требований, распространения сетей IP, широкополосной технологии.

Сегодня широкополосная технология позволяет многим компаниям выйти на рынок услуг. На базе широкополосной технологии новые операторы предоставляют голосовую связь в качестве бесплатного прило-

жения к другим услугам. Причем предоставлять услуги они хотят независимо от телекоммуникационной отрасли, подрывая тем самым ее доходную часть. Так, в Европе доходы от традиционных услуг телефонии и передачи данных заметно снизились. На 2,3 млн абонентов сократилась, например, абонентская база «Deutsche Telekom» по традиционной услуге фиксированной телефонной связи. При этом телекоммуникационным компаниям приходится испытывать ценовое давление, ограничения в области тарифов, что приводит к падению прибыли.

В Западной Европе широкополосная технология становится общепринятой. Каждую неделю в мире появляется 2 млн широкополосных точек доступа. Большая часть бизнеса переносится в виртуальную среду, магазины превращаются в сайты и т.п. Традиционные границы между отраслями размываются, активно формируются новые модели ведения бизнеса, развивается «широкополосная экономика».

Многие компании в Западной Европе уже перешли на стратегию Telco 2.0. От российских телекоммуникационных компаний требуется понимание этих новых условий работы и использование иных подходов в своей деятельности для обеспечения конкурентоспособности и доходности.

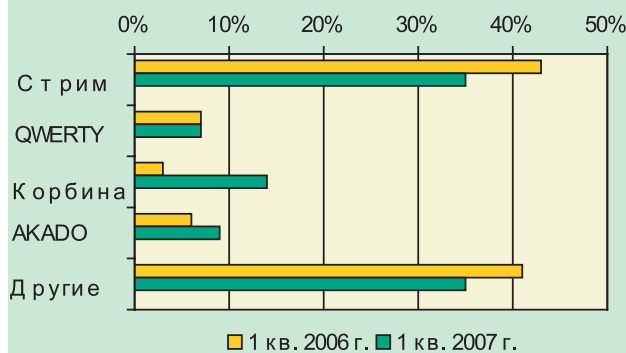
Москва широкополосная

В апреле 2007 г. компания ComNews Research

опубликовала результаты исследования московского рынка услуг широкополосного доступа в Интернет. На рисунке приведены итоги этих исследований за I квартал 2006 г. и аналогичный период 2007 г. Как видно из рисунка, крупнейшим игроком (по количеству абонентов) рынка услуг широкополосного доступа в Интернет в Москве по-прежнему является компания «Комстар-Директ» (бренд «Стрим»), однако за прошедший год произошло перераспределение долей лидеров рынка:

- ✓ доля «Комстар-Директ» снизилась с 43 до 35%;
- ✓ доля компании «Корбина-Телеком» выросла почти в 5 раз (с 3 до 14%), что позволило компании переместиться сразу с четвертого на второе место;
- ✓ доля компании «Комкор-ТВ» (бренд «AKADO») выросла в 1,5 раза (с 6 до 9%), что позволило компании сохранить свою позицию в рейтинге – третье место;
- ✓ доля компании «Центральный телеграф» (бренд «QWERTY») не

Результаты исследований ComNews Research московского рынка услуг широкополосного доступа в Интернет



изменилась – 7%, но активные действия конкурентов привели к тому, что компания переместилась с третьего на четвертое место в рейтинге.

Среди остальных участников рынка барьера в 3% достигли компании «NetByNet», «Корпорация ЕХЕ» и «Миг-Телеком».

Исследователи отмечают, что снижение тарифов, как инструмент продвижения на рынке, сегодня уступает место другой модели – развитию сети. При этом компании либо строят и модернизируют собственные сети («Корбина Телеком», «Центральный телеграф»), либо приобретают небольшие операторы («Корпорация ЕХЕ»), либо создают холдинговые структуры (NetByNet). По данным ComNews Research, за прошедший год в «широкополосный бизнес» Москвы на развитие сетей инвестировано порядка 175 млн долл., из которых почти половина – на приобретение локальных операторов.

Согласно данным информационного портала mskIT, сейчас в Москве насчитывается около 200 операторов широкополосного доступа в Интернет. Со ссылкой на iKS-Consulting портал сообщает, что в феврале 2007 г. число домашних пользователей данных услуг превысило 1 млн; выделенный Интернет-канал появился в каждой четвертой московской квартире.

По мнению аналитиков, московский рынок услуг широкополосного доступа в Интернет пока далек от насыщения. Предварительные оценки показывают, что порог насыщения рынка будет достигнут не ранее 2010 г. Отмечается также высокий уровень конкуренции на столичном рынке, что практически не дает возможности выйти на него новым игрокам.

Пригородные же территории крупными игроками рынка не освоены так плотно, как Москва, поэтому здесь новые операторы могут найти широкое поле для своей деятельности.

Среди тенденций на московском рынке услуг широкополосного доступа в Интернет аналитики выделяют следующие:

- ✓ запуск новых дополнительных услуг;
- ✓ комплексные услуги (доступ в Интернет + телевидение + телефония);
- ✓ рост скоростных показателей услуг доступа в Интернет;
- ✓ основным полем конкуренции становится качество и надежность связи, уровень обслуживания клиентов.

Ситуация на московском рынке ярко отражает процессы, происходящие в других регионах России.

Пути повышения доходности

В условиях проходящей повсеместно трансформации в области телекоммуникаций операторы должны искать пути для повышения доходности. И предпосылки для этого у них есть: высоконадежная техника, современные технологии, квалифицированный персонал и др.

В докладе Лизы Нунан были представлены новые способы монетизации услуг, эффективные в условиях проходящей трансформации.

Управление идентификацией и контентом

Сегодня большое значение приобрели пользовательские данные. Проводится анализ предпочтений пользователей, их поведения, контекстных факторов и др.

Целевая реклама

Бренды платят деньги за рекламу: баннеры, телевизионные рек-

ламные ролики, интерактивная реклама и др.

ARPU (Average Revenue per User) – среднемесячный доход на абонента часто определяет эффективность абонентской базы.

Предоставляемые оператором традиционные услуги телефонии и передачи данных являются источником повышения доходности за счет повышения ARPU.

Исполнение

Оператор может предоставлять свои сетевые ресурсы для взаимодействия брендов со своими потребителями. Бренды используют при этом платформы и каналы операторов как «окошко» для связи с потребителями.

Оплата и коммерция

Современные методы оплаты облегчают осуществление коммерческих операций при существующих платежных отношениях между абонентами и операторами.

Стратегические рекомендации Alcatel-Lucent для трансформации Telco 2.0 состоят в следующем:

- ✓ реструктуризация CAPEX и OPEX для сокращения расходов;
- ✓ использование новаторства для удержания клиентов;
- ✓ расширение корпоративных и оптовых предложений;
- ✓ выход на новые рынки для создания новых источников доходов.

В заключение следует отметить, что новый широкополосный мир связи требует от операторов новых подходов и новых стратегий. При этом у операторов имеются все основания и предпосылки для успешного развития бизнеса в условиях происходящей трансформации телекоммуникаций.

ХРОНИКА | Новости компаний

ЛАНИТ завершил проект по автоматизации «Газпром-Медиа»

Специалисты группы компаний ЛАНИТ успешно завершили проект по созданию системы, автоматизирующей процессы планирования, бюджетирования и контроля за их исполнением на базе продуктов Hyperion в ОАО «Газпром-Медиа».

ОАО «Газпром-Медиа» – крупнейший в России медийный холдинг. Его уникальность состоит в том, что в компании представлены все сферы медийного бизнеса: телевидение, радио, пресса, кинопроизводство, реклама, кинопрокат. Для управления такой многопрофильной и динамичной компанией, имеющей разветвленную холдинговую структуру, необходима эффективная система бюджетного управления и контроля. Для решения этих за-

дач холдинг «Газпром-Медиа» выбрал программный продукт Hyperion Planning, а в качестве партнера по внедрению – группу компаний ЛАНИТ.

В ходе проекта консультанты ЛАНИТ совместно с сотрудниками «Газпром-Медиа» автоматизировали процедуру переноса данных, предоставляемых системой консолидации и анализа финансовой отчетности, в систему бюджетного планирования Hyperion Planning, что позволило значительно упростить процесс сбора и актуализации данных, а также гарантировать их целостность и непротиворечивость. Была создана бюджетная модель, в которой осуществляются планирование бюджета отдельных компаний и автоматическое формирование консолидированного бюджета холдинга в целом.

С целью контроля корректности планирования оборотов между компаниями, входящими в холдинг, были разработаны процедуры для сопоставления запланированных объемов внутригрупповых операций. Это позволяет в автоматическом режиме контролировать корректность и непротиворечивость данных по внутригрупповым операциям.

В системе организована поддержка функций управления бюджетным процессом, позволяющих организовать формирование бюджетов, их согласование, утверждение, а также последующий контроль исполнения. Помимо этого в системе реализованы пакеты бюджетной отчетности, отчеты о корректировках и об исполнении бюджета. Итоговые данные доступны в удобном для пользователя виде.

www.lanit.ru

Сегодня – деньги, завтра – «цифра»



Е.В. Гаврюшина,
начальник аналитического отдела
НИИ «Интерэксомс»

16 октября 2007 г. состоялся второй Международный форум «Инвестиции в цифру», участниками которого стали крупные игроки рынка услуг платного телевидения. В форме панельных дискуссий на мероприятии обсуждались такие вопросы, как консолидация рынка услуг платного телевидения, инвестиционная привлекательность отрасли, качество контента, перспективы перехода к цифровому вещанию и др.

Вопрос консолидации – вопрос денег

На сегодняшний день на рынке услуг платного телевидения выделяются пять крупных игроков: АФК «Система», «Нафта Москва», «Ренова-Медиа», «ЭР-Телеком» и «Мультирегион». В таблице приведены сводные данные о емкости сетей по всем перечисленным компаниям, предоставленные компанией «Мультирегион».

Консолидация на рынке услуг платного телевидения подразумевает в первую очередь инвестиции, которые невозможны при отсутствии новых технологий, при малом числе абонентов и неразвитых услугах.

Сегодня абонентам недостаточно одной услуги – нужен пакет услуг. При этом не важно, какие технологии используются и какой именно оператор предоставляет услуги, – важны сами услуги, их качество и стоимость.

«Мы создаем не «цифру», а инфраструктуру, которая позволяет абоненту получить весь набор услуг»

С.А. Дмитриев,
вице-президент АКТР,
генеральный директор
ЗАО «Мультирегион»

Но и сами технологии не стоят на месте. Если всего несколько лет назад у большинства операторов были устаревшие структуры, то сейчас

активно развиваются сети, внедряются широкополосные технологии, пакеты услуг, совершенствуется IP-телевидение.

«Мировая практика показывает, что не всегда крупная компания поглощает мелкую. Выигрывает тот, кто более агрессивен, более активен на рынке»

Ю.И. Припачкин,
президент АКТР,
председатель совета директоров
ЗАО «Ренова-Медиа»

В ближайшей перспективе прогнозируется жесткая конкуренция на рынке услуг платного телевидения, поскольку все игроки рынка будут стремиться увеличить доходы, развивая сервисы, и консолидация примет форму интеграции различных операторов.

Процесс консолидации на рынке услуг кабельного телевидения в какой-то мере повторяет путь сотовых операторов. На сегодняшний день должны обозначиться центры консолидации, и это будут не высокотехнологичные компании, а структуры, имеющие большие финансовые ресурсы. Причем не следует сопротивляться этому процессу – компании должны найти свое место в нем.

Естественно, вопрос консолидации – это вопрос денег. Консолидация активов кабельного телевидения закончилась; за истекший год не со-

Сводные данные по емкости сетей крупнейших холдингов кабельного телевидения

Компания	Количество	Емкость сети, тыс. квартир	Количество абонентов, тыс.
	городов		
АФК «Система»	37	3500	2000
«Нафта Москва»	7	5000	4500
«Ренова-Медиа»	3	1500	400
«ЭР-Телеком»	15	2000	600
«Мультирегион»	35	1800	600

вершено ни одной крупной сделки. Таким образом, рынок перешел в новую стадию. Вместе с тем в секторе услуг платного телевидения сегодня появляются новые игроки из других отраслей, предоставляющие те же услуги. Ситуация обостряется и с развитием широкополосных технологий, темпы которого опережают темпы развития в области кабельного телевидения и телефонии. Что касается рынка услуг платного телевидения стран СНГ, то он стал привлекательным для международного капитала (можно говорить уже о мировом рынке услуг).

Инвестиции требуют прозрачности

Зарубежные инвесторы пока не горят желанием прийти на российский рынок кабельного телевидения. Хотя говорить о присутствии зарубежных инвестиций уже можно со ссылкой на компанию «Голден Телеком».

«IPO – инструмент привлечения дешевых денег. Но IPO накладывает на компанию обязательства. Не всегда поэтому целесообразно IPO, но прозрачность целесообразна всегда»

Э.А. Разров,
генеральный директор
ОАО «Система Масс-медиа»

Вообще инвестиционные ресурсы российского бизнеса на сегодняшний день достаточно велики, схемы инвестирования отработаны, однако многие компании-операторы не готовы принять инвестиции. Принимая их, нужно принимать и правила игры инвестора. Но компании в регионах имеют свою историю создания, налаженные годами связи с местными властями, поэтому работать с ними инвесторам сложно, да и трудно быть уверенными в возврате денег.

Инвестирование вносит определенные требования в области управления компании-оператора, к качеству ее бизнеса. Операторы должны разрабатывать бизнес-процессы, которые понятны инвестиционному сообществу. С этим связаны проблемы инвестирования региональных операторов кабельного телевидения, поскольку здесь действовала так называемая «упрощенка». Инвестирование же требует прозрачности в деятельности оператора.

Плюсы и минусы IPO

Ряд компаний прибегает к IPO как к инструменту привлечения дешевых денег. IPO (Initial Public Offering) – первичное публичное предложение, размещение акций на бирже – может рассматриваться как источник финансирования органи-

зации. К плюсам IPO можно отнести следующие факторы:

- ✓ в отличие от кредитования, продавая акции, компания не принимает на себя дополнительных обязательств и не сталкивается с необходимостью выплачивать начисляемые периодически проценты, как это происходит после эмиссии облигаций;
- ✓ объем средств, привлеченных за счет IPO, обычно гораздо больше сумм, полученных от кредитов либо облигаций;
- ✓ включение ценных бумаг компании в список акций, котирующихся на всемирно известных фондовых площадках, значительно повышает статус компании.

Однако, приняв решение об IPO, компания должна быть готова к соблюдению множества процедур и правил. Публичные компании должны регулярно обнародовать информацию о своих финансовых показателях и собственниках, которые владеют более 5% компании. Учитывая, что акции компании может приобрести любой желающий, в будущем есть риск корпоративных конфликтов.

Перспективы «цифры»

Одной из особенностей услуг кабельного телевидения является то, что услуга приходит в дом клиента «по кабелю». Для абонента смена оператора ассоциируется с прокладкой нового кабеля, поэтому, учитывая консерватизм россиян, для операторов важно первыми «прийти в квартиру» клиента.

Каждый оператор выбирает свою стратегию в том или ином регионе. Как показала практика, в ряде регионов рынок не реагирует на внедрение цифрового телевидения (то есть оно не отвечает ожиданиям пользователей). Правда, в Москве рынок к «цифре» готов, так как есть спрос на услуги, развиваемые на базе цифрового телевидения. Кроме того, при широком распространении оптики конкурировать с аналоговым сигналом в области качества «цифре» достаточно сложно. Как правило, аналоговый сигнал дает лучшее по качеству и более устойчивое изображение, чем цифровой сигнал. В практике операторов даже встречались случаи возврата абонентами декодеров.

Как отмечалось на прошедшем форуме, «цифра» – это некое будущее, но в ближайшее время операторы не планируют отказываться от аналогового пакета и полностью переходить на цифровое телевидение. Цифровая платформа позволяет операторам развивать допол-

нительные услуги там, где рынок к ним готов и где это экономически выгодно.

Качество обслуживания, как часть инвестиций

Наем персонала, его обучение, мониторинг качества работы сервисного персонала и т.д. – обязательная часть инвестиций. Технологии, применяемые операторами при предоставлении услуг, могут быть любыми, но если качество работы персонала, взаимодействующего с клиентами, плохое, то компания лишится будущего.

Для повышения качества обслуживания операторы кабельного телевидения внедряют call-центры. В зависимости от возможностей оператора, а также с учетом экономической выгоды call-центры создаются либо едиными для всей сети, либо региональными. Так, например, ЗАО «Ренова-Медиа» открыла единый call-центр в Туле, что значительно дешевле создания аналогичного центра в Москве. Call-центр построен на 600 рабочих мест и обслуживает всю сеть компании. Таким образом, компания решила «проблему дозвона» до сервисной службы.

В ЗАО «ЭР-Телеком» практикуется система региональных call-центров. По заявлению представителей компании, нормативные значения показателей качества работы call-центра выполняются и составляют: время ожидания ответа оператора – не более 20 с, среднее время обслуживания абонента – не более 90 с.

Важной составляющей качества обслуживания является качество работы выездных бригад. Это тоже является частью инвестиций. Уровень сервиса определяет лицо компании.

«Открытость компании – попытка быть максимально понятными и рынку, и инвесторам. Поэтому отсутствие публичных компаний сказывается на инвестиционной привлекательности отрасли»

А.Н. Семериков,
генеральный директор
ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»

Говоря о тенденциях рынка, участники форума отмечали, что в последнее время наблюдается интерес к появлению альтернативных форм вещания – таким, как IP-телевидение, освоение которого активно идет в Европе. Основное преимущество IPTV – это возможность реализации услуги Video-on-Demand и других интерактивных сервисов, которые совместно с повышением качества медиауслуг могут вывести IPTV в лидеры.

МЭИС

середины прошлого века

Бывший студент факультета телефонно-телеграфной связи МЭИС, аспирант кафедры радиовещания и акустики, старший преподаватель, доцент кафедры «Теория линейных электрических цепей» МЭИС в 1968–1993 годы В.А. Севрюгин делится с читателями своими яркими, запомнившимися на долгие годы воспоминаниями об альма-матер связистов середины прошлого века

Полвека назад автор этих строк поступил на первый курс факультета телефонно-телеграфной связи Московского электротехнического института связи (МЭИС). Сегодня трудно поверить, что в середине прошлого века МЭИС располагался в одном единственном здании, построенном в 1930-х годах по проекту, говорят, американского архитектора, воодушевленного социализмом. В плане оно представляло собой стилизованные «серп и молот», однако, находясь внутри него, это было трудно осознать: лестницы, повороты, отдельно стоящие машинный и физический корпуса, соединенные с главным зданием переходами, огромная аудитория «голубятня», которую первокурсники находили с большим трудом. Закутки, лестницы, таинственные маленькие аудитории, библиотека и читальный зал, лаборатории и даже военная кафедра – все было в одном доме-катакомбе. Курили везде, а многие преподаватели – и во время занятий, в буфетах продавали пиво.

Другой огромный дом (в плане – стилизованная «молния»), выходящий главным фасадом на Авиамоторную улицу, также принадлежал институту. В нем до 1959 г. было студенческое общежитие, но жили и преподаватели, потом они переселились в построенный рядом жилой дом...



Первое сентября мы встретили «в телятниках» – весь первый курс отправили на целину в Алтайский край убирать урожай пшеницы. «Телятники» – это вагоны для перевозки скота, в которых в два этажа были сооружены нары: половина ваго-



Здание МЭИС на Авиамоторной в середине прошлого века

на – для мальчиков, другая половина – для девочек... Так мы ехали целую неделю через всю страну ...

Всю эту «целину» я забыл полностью – только картинки: печь, топившаяся по черному, первый спутник в черном осеннем небе, игра – «горелки» местных жителей, «огуливающих» друг друга по спине солдатскими ремнями с пряжками. Но на целине я познакомился с однокурсниками и некоторыми преподавателями. Так что в Москву мы возвращались, хорошо зная друг друга – все были проверены в деле.



Только в середине октября начались наши занятия в институте. И вот – первая лекция в физическом

корпусе... До сих пор перед глазами картина: у Надежды Николаевны Еврафовой в руках резиновый мячик, затем она опускает его в какую-то банку и вдруг с силой швыряет в стенку. Мяч разлетается вдребезги, и Надежда Николаевна спокойно рассказывает, что с ним произошло... Фокус получает рациональное объяснение. Потом наш преподаватель переключается на совершенно другие проблемы: формулы, графики, но всегда так предметно, так осязаемо... Это был первый урок инженерной физики.



Программа подготовки инженеров телефонно-телеграфной связи, по которой мы учились в

1957–1962 годы, сейчас может выглядеть, мягко говоря, удивительной. Теоретическая механика, сопромат, химия, мастерские... Лекции Г.В. Шулейкина по теоретической механике и сопромату оказались настолько впечатляющими, что и через тридцать лет, сидя на берегу Даугавы в Риге, я мысленно смог начертить эпюру прекрасного моста и понять, почему он не рухнет. Вместе с математикой и физикой эти предметы стали хорошей базой – классическим образованием, давшим возможность выпускникам института работать даже в областях очень далеких от техники связи.

В мастерских мы учились напильником обтачивать болванки для молотков. Я тоже «наточил», инструктор-слесарь взял в руки «это», сказал: «Ну-с, молодой человек, берем мы с Вами Ваше изделие...» и посмотрел мне в глаза. Наши глаза встретились и, я думаю, непроизносимые слова совпали... Но все обошлось.



У нас были прекрасные преподаватели, забыть которых невозможно.

Высшую математику читал Семен Исаакович Зетель – «отец родной». Самые сложные вопросы в его рассказах приобретали характер

тротехнике и теории поля я храню до сих пор. Чудесно было его первое появление в аудитории: невысокий, полный человек ловко продвигался среди перебегающих с места на место студентов, легко поднялся на приступок у доски и заговорил. Его звонкий голос сразу перекрыл шум, как будто заиграл неведомый музыкальный инструмент – и действительно, это была музыка, которой мы наслаждались три семестра подряд. Отвлечься было невозможно, ведь мы слушали «партию Купаляна»! Вся электротехнику и теорию поля я знал с голоса Степана Давыдовича, да так, что легко сдавал экзамены (даже теорию поля), а потом, через десять лет сам стал читать лекции, невольно ему подражая.

Степан Давыдович жил в институтском доме на Авиамоторной улице, женат он не был, иногда на кафедре звонила его сестра – беспокоилась, почему задерживается. Он играл на скрипке, разводил цветы (в справочниках был специально отмечен «Тюльпан Купаляна» и еще «Лимон Купаляна»), состоял в Обществе голландско-советской дружбы, которое возглавлял чемпион мира по шахматам Михаил Ботвинник. Своими тюльпанами Степан Давыдович прославился даже в Голландии.



Лаборатория радиорелейных линий и систем связи

приключений, шахматных задачек, которые было очень интересно решать. Иногда его заменял Эфроим Леонтьевич Блох, завораживающий строгостью, логикой, очень серьезным отношением к каждому вопросу (и ответу) программы. Но когда Семена Исааковича заменял Николай Михайлович Бескин, то огромная доска превращалась в блистательное художественное произведение: расположение формул, графиков, безупречная каллиграфия – все это было и полным конспектом лекции, и произведением графического искусства. Иногда получалось так, что мы слушали три интерпретации одной темы (как три спектакля в разных, но прекрасных театрах).



Незабываемый Степан Давыдович Купаляна – его учебники по электротехнике и теории поля я храню

до сих пор. Чудесно было его первое появление в аудитории: невысокий, полный человек ловко продвигался среди перебегающих с места на место студентов, легко поднялся на приступок у доски и заговорил. Его звонкий голос сразу перекрыл шум, как будто заиграл неведомый музыкальный инструмент – и действительно, это была музыка, которой мы наслаждались три семестра подряд. Отвлечься было невозможно, ведь мы слушали «партию Купаляна»! Вся электротехнику и теорию поля я знал с голоса Степана Давыдовича, да так, что легко сдавал экзамены (даже теорию поля), а потом, через десять лет сам стал читать лекции, невольно ему подражая.

Степан Давыдович жил в институтском доме на Авиамоторной улице, женат он не был, иногда на кафедре звонила его сестра – беспокоилась, почему задерживается. Он играл на скрипке, разводил цветы (в справочниках был специально отмечен «Тюльпан Купаляна» и еще «Лимон Купаляна»), состоял в Обществе голландско-советской дружбы, которое возглавлял чемпион мира по шахматам Михаил Ботвинник. Своими тюльпанами Степан Давыдович прославился даже в Голландии.

Степан Давыдович жил в институтском доме на Авиамоторной улице, женат он не был, иногда на кафедре звонила его сестра – беспокоилась, почему задерживается. Он играл на скрипке, разводил цветы (в справочниках был специально отмечен «Тюльпан Купаляна» и еще «Лимон Купаляна»), состоял в Обществе голландско-советской дружбы, которое возглавлял чемпион мира по шахматам Михаил Ботвинник. Своими тюльпанами Степан Давыдович прославился даже в Голландии.

Умер Степан Давыдович осенью 1988 года внезапно, на улице.

Умер Степан Давыдович осенью 1988 года внезапно, на улице.



Электроснабжение в институте преподавал Валентин Евгеньевич Китаев. Огромного роста (чемпион мира по волейболу в 1939 году), он говорил медленно, без бумажек, и рисовал на доске ужасающе сложные схемы расположения обмоток электрических машин. Я их никогда не срисовывал – бесполезно. Лекции он читал примерно так: «Если вторичную обмотку трансформатора перевернуть...» (неожиданно наступал перерыв...). И после перерыва: «...сформатора замкнуть...» и т.д. Когда он рассказывал, все было совершенно ясно, но потом... ни в одном предмете я не чувствовал себя столь беспомощным.

Перед экзаменом Валентин Евгеньевич предупредил: «Двойки ставлю только тем, кто не ответит на вопросы: зачем трансформатору труба и какой ток будет в первичной обмотке трансформатора, если во вторичной он увеличится в два раза? Остальным отметки положительные». Труба у трансформатора меня так впечатлила, что я запомнил только ответ на вопрос о ней. И надо же



Профессор С.Д. Купальян (сидит второй слева) и доцент Ю.Г. Мамиконов (стоит второй слева) с ассистентами. 1970-е годы

мне было с перепугу ответить на второй вопрос совсем неправильно. «Мы же договорились!» – воскликнул Валентин Евгеньевич. Я пожал плечами – запоминается, как правило, чушь. А он вздохнул и поставил тройку, кажется, единственную в моей зачетной книжке.

Накануне защиты диссертации в 1968 году мы случайно встретились в коридоре Министерства связи (я «развозил» авторефераты). Валентин Евгеньевич спросил: «Вы защищаетесь? Я член ученого совета. Если при тайном голосовании все голоса будут «против» и только один – «за», то это мой». Результаты тайного голосования тогда оказались такими: восемнадцать голосов «за» и один – «против». Этот один голос «против» ускорил утверждение защиты в ВАКе месяца на три, так как был свидетельством дискуссии: когда все голоса оказывались «за», проводилась тщательная проверка «на заорганизованность».

Помню и его отца – Евгения Васильевича Китаева, он был заведующим кафедрой телефонии и славился своей либеральностью: никогда не ставил двоек. «Деточка, – говорил он какому-нибудь балбесу, – Вы ведь совершенно ничего не знаете, я вынужден поставить Вам тройку».

Курс «Электронные приборы» – «лампочки» читал И.В. Кушманов. Он, рассказывая про роль нити накала в электронной лампе, нарисовал схему, помолчал и вдруг громко провозгласил: «Наступил накал!» Это вызвало у меня неудержимый смех (а как засмеешься на занятии?) – я просто лег лицом на парту и дергался. Лектор, конечно, это заметил и впоследствии ко мне относился настроенно.

Юрий Гаспарович Мамиконов в те годы работал на кафедре «Химия и электроматериалы». И сейчас перед глазами трогательная картина: на экзамене по «тряпкам», как студенты называли этот предмет, перед Юрием Гаспаровичем сидит Мила Зиновьева и горько плачет – она не смогла запомнить и перечислить сорта гетинакса и еще каких-то изоляторов. Напротив сидит тоже чуть не плачущий Юрий Гаспарович и не решается поставить двойку. Так и не поставил.

Он всегда очень волновался – и когда говорил, и когда слушал. Его доброжелательность, готовность помочь, объяснить не имела границ.

Зимой 1960 года наш курс отправили в Ленинград, на производственную практику. Целый месяц мы жили в общежитии Ленинградского института связи на Васильевском острове, ездили на телефонный завод «Красная заря» закручивать какие-то винты и пересыпать трансформаторные пластины тальком. По городу нагулялись вдоволь. Зима тогда была холодная, с ветром. С Васильевского острова в центр города я ходил по Неве, по льду; набережные, проспекты, улицы, дворы, мосты – все я обошел по несколько раз, просто смотрел, не сверяясь с путеводителями (хорошо, что накануне летом уже был в Питере – не потерялся). Ночной город, полное одиночество, никакие прохожие с разговорами не приставали (не то, что в Москве), а однажды на моем ночном пути оказалась открытой палатка, из окошка которой мне выдали кружку подогретого пива... Производственная практика удалась.

Окончание следует

NORWECOM-Next

Выставочное объединение «РЕСТЭК» на выставке-форуме «Инфоком-2007» провело презентацию выставочно-конгрессного проекта нового формата NORWECOM-Next. «РЕСТЭК» предлагает новый качественный продукт, соответствующий требованиям рынка.

NORWECOM-Next – уникальный выставочно-конгрессный проект нового формата, который отличается абсолютно иным подходом к организации и проведению мероприятия.

NORWECOM-Next – комплексное мероприятие, объединяющее несколько самостоятельных выставок различного формата, каждая из которых имеет свою концепцию и конкретные цели, насыщенную тематическую программу, биржу деловых контактов. В основе каждого мероприятия с учетом его соответствующей специфики лежит дифференцированный подход к рекламе для различных групп потребителей, что позволит полностью охватить интересующую аудиторию посетителей.

NORWECOM-Next включает в себя: NORWECOM-Brand – презентацию ВОЗМОЖНОСТЕЙ;

NORWECOM-Expo – выставку для СПЕЦИАЛИСТОВ;

NORWECOM-Show – выставку-ШОУ.

NORWECOM-Brand предоставляет возможность компаниям-участникам привлечь внимание к своему бренду. К участию в NORWECOM-Brand приглашаются компании, лидирующие в отрасли и заинтересованные в поддержке собственного имиджа, презентации своих возможностей и новинок.

NORWECOM-Expo, ориентированная на профессиональную аудиторию, предоставляет участникам и специалистам оптимальные возможности для укрепления деловых контактов.

NORWECOM-Show представляет продукты и услуги, интересные широкому слою населения. К участию в выставке приглашаются компании-поставщики, работающие с конечным потребителем.

NORWECOM-Next – это насыщенная ежедневная тематическая программа:

19 февраля – «От телекоммуникаций к инфокоммуникациям»;

20 февраля – «Мобильное общество»;

21 февраля – «IP-TV – Стратегии, прогнозы, перспективы»;

22 февраля – «Мобильный контент».

NORWECOM-Next – это реализация дополнительных бизнес-возможностей. Все дни будет работать «Биржа деловых контактов».

www.restec.ru/norwecom



СЕРТИФИКАЦИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ

2-я международная специализированная выставка

▶ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

- » Системы добровольной сертификации продукции и услуг
- » Юридические услуги в области сертификации продукции
- » Применение норм технического регулирования
- » Сертификация охраны труда на предприятиях
- » Аттестация рабочих мест
- » Сертификация систем менеджмента качества
- » Экологическая сертификация
- » Сертификация продукции российских компаний на международном рынке

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: Федерального Агентства по техническому регулированию и метрологии, ВНИИСертификации и ЗАО «ЭКСПОЦЕНТР»



ОЦЕНКА

международная специализированная выставка

▶ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

- » Оценка недвижимого имущества
- » Оценка земли
- » Оценка бизнеса и ценных бумаг
- » Оценка оборудования и транспортных средств
- » Переоценка активов и основных фондов
- » Оценка инвестиционных проектов
- » Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности
- » Информационные технологии в сфере оценки
- » Подготовка кадров и образование

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:
Саморегулируемой межрегиональной ассоциации оценщиков



ОРГАНИЗАТОР
ВЫСТАВОК:



22-25 апреля 2008г. ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР", пав. №5

Деловая программа выставок включает проведение научно - практических конференций и семинаров, презентаций фирм – участников



САЛОН ЭКСПЕРТИЗ

международная специализированная выставка

▶ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

- » Инвестиционная экспертиза
- » Экспертиза промышленной безопасности
- » Экспертиза промышленных товаров
- » Экспертиза продовольственных товаров и сырья
- » Судебно-следственная экспертиза
- » Банковская, финансовая и страховая экспертиза
- » Таможенная экспертиза
- » Строительная экспертиза
- » Медицинская экспертиза
- » Потребительская экспертиза товаров и услуг
- » Оценка и оценочная деятельность
- » Патентование и защита интеллект. собственности



КОНСАЛТИНГ

международная специализированная выставка

▶ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

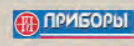
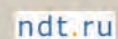
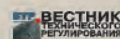
- » Общее управление и администрирование
- » Информационные технологии
- » Аудит
- » Налоговый консалтинг
- » Корпоративные финансы
- » Оценочная деятельность
- » Маркетинг
- » Юридический консалтинг
- » Финансовое управление
- » Исследования
- » Реклама и PR
- » Управление персоналом

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:

Генеральный информационный партнер: РИА «Стандарты и качество»



Генеральный интернет-партнер: «Альянс Медиа»



ОРГКОМИТЕТ ВЫСТАВОК:

Россия, 115533, Москва, пр. Андропова, 22 | Тел./факс: 8 499 618 05 65, 8 499 618 36 83
sert@mirexpo.ru | www.mirexpo.ru

ГЕОФИЗИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ

В декабре усиление геофизической активности ожидается: 1, 2, 5, 6, 9, 10, 14-17, 21-24, 28-31. В эти дни возможно формирование циклонов и ураганов, повышение аварийности всех видов, напряженности в социуме и усиление сейсмоактивности.

1 – последняя четверть Луны, соединение Луна–Сатурн, нисходящий узел Луны. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Возможны природные катаклизмы, техногенные аварии, обрушения конструкций, зданий, изменение структур предприятий. Не исключена аварийность на транспорте и коммуникациях всех видов, сбой в электронике, нарушение связи. Необходимо повышенное внимание и соблюдение правил техники безопасности.

5 – соединение Луна–Венера. Усиление сейсмоактивности, циклоны, ураганы. Возможны пожары, взрывы.

6 – апогей Луны. Повышенная общая аварийность. Вероятны нарушения в системе энергоснабжения, электронике, связи, транспорте и на магистралях всех видов.

9 – соединение Луна–Меркурий, новолуние, напряженные лунные аспекты. Не исключены патологические и неадекватные реакции людей, пониженная сообразительность, вероятность ошибочных действий. Может возрасти аварийность в электронике, связи, транспорте и на магистралях всех видов. Возможны обрушения зданий и конструкций, нарушение электроснабжения.

10 – соединение Луны с Юпитером и Плутоном, скорость вращения Земли уменьшается. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Возможны наводнения, пожары, аварии на подземных коммуникациях, при перевозке топлива и нефтепродуктов, напряженность в социуме и финансовой сфере.

14 – соединение Луна–Нептун. Возможны осадки, затопления, аварии на водопроводе, в системах водоснабжения, взрывы, отравления, утечка ядовитых веществ. Не исключены психопатические и неадекватные реакции людей, невнимательность, повышенный травматизм.

16 – соединение Луна–Уран. Возможны взрывы, пожары, обрушение конструкций, аварии на электроподстанциях, нарушение электроснабжения, работы транспорта, напряженность в социуме.

17 – первая четверть Луны, оппозиция Земля–Меркурий, напряженные лунные аспекты. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Вероятны патологические и неадекватные реакции людей, пожары, сбой в электронике, аварии на транспорте и магистралях всех видов, отключение электричества, напряженность в социуме.

21 – напряженные лунные аспекты. Не исключены взрывы, нарушения работы транспорта, связи, аварии на магистралях всех видов, подземных коммуникациях, отравления, эпидемии, напряженность в социуме, нестабильность в финансовых сферах.

22 – Солнце переходит в знак Козерога, напряженные лунные аспекты. Вероятны отравления, повышенный травматизм, обрушение зданий и конструкций, изменения структур предприятий и руководящих органов.

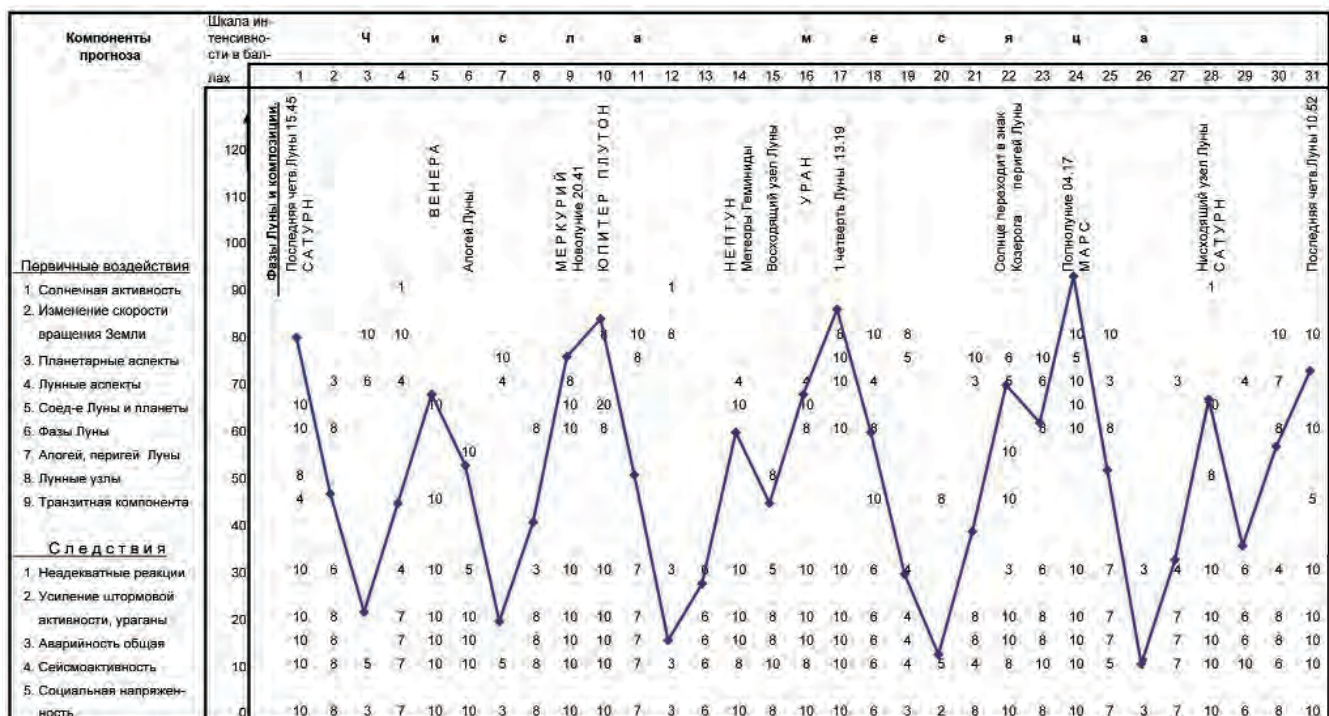
23 – соединение Солнце–Юпитер, напряженные лунные аспекты. Возможны пожары, нарушение электроснабжения, аварии в системах водоснабжения, напряженность в социуме.

24 – полнолуние, соединение Луна–Марс, напряженные лунные аспекты, скорость вращения земли уменьшается. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры, осадки. Вероятна повышенная общая аварийность, пожары, нарушение работы транспорта, связи, проблемы на коммуникациях всех видов, отключение электричества.

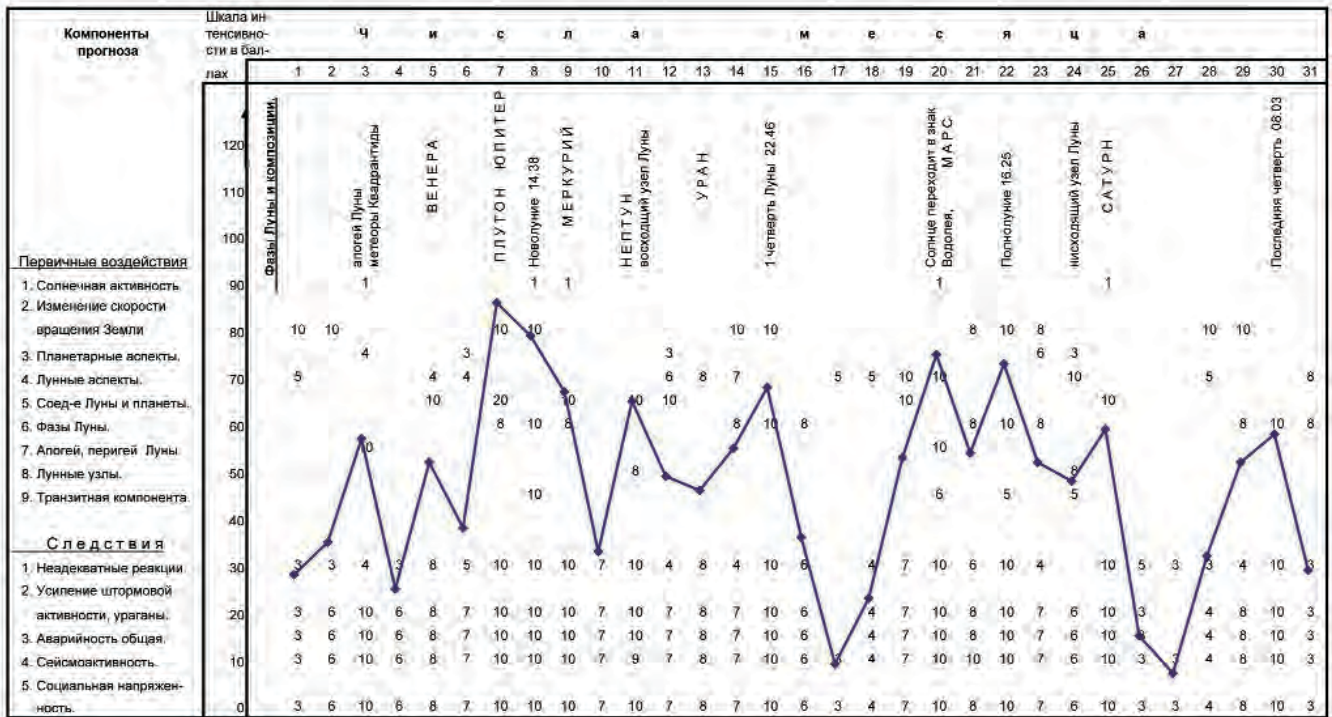
28 – соединение Луна–Сатурн, нисходящий узел Луны. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Не исключена повышенная общая аварийность.

31 – последняя четверть Луны. Скорость вращения Земли увеличивается. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Природные катаклизмы, повышенная общая аварийность, патологические и неадекватные реакции людей.

Геофизическая активность и вероятность технических отказов в декабре 2007 г.



Геофизическая активность и вероятность технических отказов в январе 2008 г.



В январе усиление геофизической активности ожидается: 3, 5, 7-15, 20-25, 29, 30. В эти дни возможно формирование циклонов и ураганов, повышение аварийности всех видов, напряженности в социуме и усиление сейсмоактивности.

3 – апогей Луны. Вероятно усиление природных катаклизмов и повышение общей аварийности.

5 – соединение Луна-Венера. Не исключены взрывы и пожары.

6 – напряженные лунные аспекты. Аварийность может быть связана с пожарами, взрывами, разрушениями конструкций.

7 – соединение Луны с Юпитером и Плутоном, Меркурий в последнем градусе Козерога. Может наблюдаться неправильная оценка ситуации, ошибочные действия людей, активность в социуме, травматизм. Возможны сбои компьютеров, электронных систем, энергоснабжения, повышенная аварийность на транспорте и магистралях всех видов. Необходима осторожность при поездках в транспорте, перевозке горючих веществ и нефтепродуктов. В этот и в последующие два дня возможно увеличение количества аварий в средствах связи, на коммуникациях и транспорте,

8 – новолуние, скорость вращения Земли уменьшается. Возможны патологические и неадекватные реакции людей, повышенная общая аварийность.

9 – соединение Луна-Меркурий. Вероятна аварийность на транспорте и магистралях всех видов, нарушение связи, сбои в компьютерах.

11 – соединение Луна-Нептун, восходящий узел Луны. Не исключены психопатические реакции и неадекватное поведение людей. Невнимательность и отсутствие логики могут стать причиной ошибочных действий, возникновения аварийных ситуаций и повышенного травматизма. Возможны осадки, затопления, проблемы с водоснабжением и электропитанием, утечка ядовитых веществ, отравления, эпидемии. Употребление алкоголя и наркотиков может привести к противоправным действиям.

13 – соединение Луна-Уран. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Возможны пожары, аварии на электрических подстанциях, нарушение электроснабжения, обрушение конструкций.

15 – первая четверть Луны, скорость вращения Земли увеличивается. Не исключены патологические и неадекватные реакции людей. Повышенная общая аварийность, взрывы, возгорания, нарушение электроснабжения.

20 – соединение Луна-Марс, перигей Луны. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Усиление природных катаклизмов и увеличение техногенных аварий. Велика вероятность конфликтов и агрессивного поведения людей, усиления напряженности в социуме и травматизма.

22 – полнолуние, скорость вращения Земли уменьшается. Возможны патологические и неадекватные реакции людей, природные катаклизмы и повышенная общая аварийность.

25 – соединение Луна-Сатурн. Ожидаются перепады атмосферного давления и температуры. Возможны землетрясения, сели, оползни, циклоны. Техногенные аварии могут быть связаны с обрушением технологических конструкций, зданий, нарушением работы системы водоснабжения, нарушением электроснабжения. Возможны трудности с реализацией планов, напряженная работа, изменение структур предприятий и руководящих органов.

30 – последняя четверть Луны, скорость вращения Земли увеличивается. Патологические и неадекватные реакции, неправильная оценка ситуации и ошибочные действия могут стать причиной нарушения технологических режимов. Возможны природные катаклизмы, усиление общей аварийности, проблемы на транспорте, коммуникациях отопления и водоснабжения. Необходима осторожность при работе с химическими веществами.

Составитель прогноза сотрудник Центра инструментальных наблюдений за окружающей средой и геофизических прогнозов Т.Н. Дубкова

УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В 2007 г.

Рубрика, автор и название статьи № С.

РЕГУЛИРОВАНИЕ

В Администрации связи

БОБИН А.А. Документы, нуждающиеся в корректировке, или О заполнении карточек тактико-технических данных радиоэлектронных средств	6	18
БОБИН А.А. Об упрощении процедуры выделения частотного ресурса для РРС высокочастотных диапазонов	3	22
Во всех школах страны установят лицензионное ПО	3	16
К зимней Олимпиаде «Сочи-2014 г.»	4	5
Мининформсвязи России: хроника основных событий (октябрь–ноябрь 2007 г.)	6	14
Объявлены победители конкурса Мининформсвязи России	3	16
Очередное заседание ГКРЧ	2	5
Очередное заседание Совета РСС в Юрмале	4	4
Предварительные итоги развития отрасли	1	5
События Школа СМК		
«Быть на шаг впереди»	3	6
Глобальный проект «Россия – новое качество роста».		
Победители конкурсов–2006	1	16
Лучший опыт – для лучшей жизни	1	20
«Менеджмент успешного бизнеса»	1	8
Общее собрание членов АМККТ	3	15
Победители Глобального проекта «Россия – новое качество роста»	3	12;
	6	10
«Россия должна прийти к новой экономике»	6	6

В Совете Федерации

ВОЛКОВСКИЙ В. Инновационная стратегия как стержень внутренней и внешней политики России	3	21
Заседание Сенаторского клуба Совета Федерации РФ	3	20
«Сложность реформы ЖКХ, прежде всего, состоит в том, что она затронет каждого»	3	17
Интервью с полномочным представителем Правительства Москвы в Совете Федерации, заместителем председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике, предпринимательству и собственности О. ТОЛКАЧЕВЫМ		

В Госдуме России

Вкладчик всегда прав	4	6
Интервью с зам. председателя Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам П. МЕДВЕДЕВЫМ		
Все – на борьбу с инфляцией!	5	12
Интервью с председателем подкомитета по денежно-кредитной политике, валютному регулированию и деятельности Центрального банка РФ Комитета Госдумы России по бюджету и налогам, заслуженным экономистом России А. БЕЗДОЛЬНЫМ		
Закон, который исправит былые ошибки законодателей	6	16
Как перекрыть уход капиталов от налогов?	2	6
Интервью с председателем Комитета Госдумы России по бюджету и налогам Ю.В. ВАСИЛЬЕВЫМ		
Пластиковые деньги – будущее финансовой системы России	5	14
Семинар-совещание в Госдуме России	4	7
ТРЕСКОВ В. За рубли далеко не уедешь	1	22

В Правительстве России

Заседание в Совете Безопасности РФ	4	8
Правительство РФ одобрило Концепцию формирования электронного правительства до 2010 г., разработанную Мининформсвязи России	4	9

Есть мнение

БУЛГАК В.Б. «Мы будем жить в стране, где каждый год будет этапом на пути улучшения качества жизни народа, если...»	5	6
--	---	---

Правовые страницы

МАРТЫНЮК С.В. «Для того чтобы жить в праве, необходимо, чтобы право жило в нас». Из опыта работы Центра правовой информации	4	78
ТИТОВ А. Договор о присоединении сетей электросвязи: судебная и административная практика	5	16
ТИТОВ А. Обеспечение тайны связи в деятельности операторов	3	26
ТИТОВ А. Ответственность за деятельность в области оказания услуг связи	1	24
ТРЕСКОВ В. Рассуди нас миром, мировой судья!	1	27

В Правительстве Москвы

27 процентов москвичей не имеют в доме ни одной книги	2	8
Интервью с руководителем Комитета по телекоммуникациям и средствам массовой информации города Москвы В.И. ЗАМУРУЕВЫМ		
Реклама не должна раздражать людей	6	17

Качество управления

ПЕТРОСЯН Е.Р., МХИТАРЯН Ю.И. Эра глобального менеджмента	2	10
ХМЫЗ О.В. Структурирование национальной инновационной политики (европейский опыт)	4	8

Техническое регулирование

СКОРОДУМОВ Б.И. Информационная безопасность и стандартизация	2	16
--	---	----

МЕТОДОЛОГИЯ

Экономика качества Школа СМК

ДБЯЧЕНКО М.А., МУРЗАК Н.А. Актуальные вопросы теории и практики управления расходами на качество продукции	1	28
ДБЯЧЕНКО М.А., МУРЗАК Н.А. Классификация расходов на качество продукции	2	20
ДБЯЧЕНКО М.А., МУРЗАК Н.А. Формирование информационной базы управления расходами на качество продукции: классификация расходов на качество продукции	3	28
ГАВРЮШИНА Е.В. Статистические методы в управлении качеством	5	34
Интегрирование – новая ступень в менеджменте	5	30
КРЫЖАНОВСКИЙ В.Г., МИХАИЛОВА Н.В. Учет и анализ затрат на качество как инструмент повышения результативности и эффективности СМК	4	20;
	5	22

Пятнадцать наиболее часто задаваемых вопросов по применению ISO/IEC 17021:2006	5	26
--	---	----

Менеджмент качества

КОРЖОВА С.Н. «Важнейший фактор динамичного развития»	5	38
ПОТАПОВ Д.С. СМК – залог успеха компании	6	24

Качество управления

КЛЮЕВ Д. КПЭ – компас на пути к стратегическим целям	1	32
РУНГЕ Т. Проблемы удержания сотрудников, или Что нужно знать уже сегодня, чтобы начать решать проблемы	1	33
САФРОНОВ Ю.В. «На аутсорсинг следует отдавать непрофильные бизнес-функции...»	5	79
Универсальный рецепт высокотехнологичного бизнеса	5	76

Школа СМК

КОНАРЕВА Л.А. Базовые понятия качества менеджмента третьего тысячелетия	4	17;
	5	18
«СМК работает!»	4	14

Интервью с директором Учреждения «Центр сертификации систем качества «Интерактом», руководителем органа по сертификации, вице-президентом Международной академии менеджмента и качества бизнеса И.В. ТВЕРСКОЙ

Подготовка кадров Школа СМК

ГАВРЮШИНА Е.В. Проведение внутренних аудитов СМК	2	24
ГАВРЮШИНА Е.В., КОЗЫРЬ Т.А. Проблемы и опыт создания, функционирования и совершенствования СМК	3	33
Новые виды услуг МИКБ	3	36
Стратегия и практика успешного менеджмента	6	28

ПРАКТИКА

Европейские университеты		
ПОПОВА Л.Н. Баварская Мекка	1	48

Сделано в России

ИЛЬЯСОВ Р.Ф. «Узо-Электро» на службе промышленной автоматизации	3	68
Оперативно-технологическая связь – в действии	3	70
Интервью с начальником отдела маркетинга и сбыта ОАО «Псковский завод АДС» Н.Н. СОЛПЕКОВСКИМ		
ШЕВЯКОВ А.П. Жизнь в цифровом мире	1	52

Технология успеха

ВАТУЛИН О.А. «РусСат»: от Калининграда до Камчатки	4	36
Департаменту средств связи ОАО «Институт «Энергосетьпроект» – 35	3	42
Качество, проверенное временем	2	26
КУЗОВЕНКОВ А.Н., КИРИЛЛОВ В.А. Высокое качество новых услуг	5	40
«РТКОММ – национальный оператор»	3	40

От первого лица

Осен. Пора сеять. Прекрасное, доброе, вечное...	5	56
Интервью с генеральным директором ОАО «Башинформсвязь» С.М. ГАЙСИНЫМ		
«РусСат» постоянно развивается	5	58
Интервью с генеральным директором ООО «РусСат» С.Г. АЛЫМОВЫМ		

Зарубежный репортаж

ПОПОВА Л. СеВIT – диалог на новой ноте	3	76
--	---	----

Из зарубежных источников

Близки ли рынки услуг сотовой связи Восточной Европы к насыщению?	3	50
Бум инвестиций в строительство подводных кабельных систем	6	42
В союзе с ТВ и Интернетом	1	44
Взаимодействие сетей различных технологий	2	31
Видео на марше	4	30
Движущие факторы прогресса	1	37
Инициатива NGMN	1	36
Итальянский рынок мобильной связи продолжает расти	5	69
Малайзия стремится в лидеры	5	70
Многомерность сетей будущего	6	32
«Мобильная» реклама	5	64
Мобильное телевидение – высокодоходный бизнес?	6	38
На пути к сетям следующего поколения	4	24
Планарная архитектура сетевого управления	6	35

Проекты FTTH наконец-то реализуются	5	60
Пути выживания операторов сетей мобильной связи	1	46
Радиочастотный ресурс для мобильной связи будущего	4	27
Рынки связи Центральной Европы	4	32
Сеть 21 CN становится реальностью	2	28
Системы слежения за движущимися объектами	2	36
Средства связи для международной безопасности	3	54
«Убить Билла», или Отказаться от счета	2	34
Факторы, влияющие на инвестиционные риски	3	47
Фотонные сетевые технологии XXI века	1	42
Что же все-таки такое 4G?	1	40
Японский путь к NGN	5	66
IMS: миф или реальность	3	44
MVNOs во Франции	5	63
TETRA на марше	2	38
VoIP – революция в телефонии	2	32

АСПЕКТЫ КАЧЕСТВА

Терминология

ШВАРЦМАН В.О. К вопросу о терминологии электросвязи	4	38
---	---	----

Нормирование

ВОРОНИН А.А. Нормирование нежелательных радиоизлучений радиопередающих устройств РЭС связи с применением системных критериев	2	40
--	---	----

Технологии

ЖУКОВ С. Оптический путь в мир мультимедийных услуг	5	73
КОПТЯЕВ В.С., ШУР Б.Ю. Комплексный подход к построению технологических сетей связи и ССОП РФ	2	44
ЛУКИН И.А., ГАНЕЦКИЙ Е.А. Комплексные решения современных сетей связи	3	60
МАКАРОВ О. Системы VSAT в телекоммуникационных проектах федеральных розничных сетей	3	56
МАТВИЙВ Р. Современные радиорелейные системы: мощность, гибкость, удобство	3	63

Оборудование

Антенно-мачтовым устройствам – гарантированное качество	4	60
Communication Technologies – надежная основа связи	6	46
Интервью с генеральным директором компании «Технологии связи», входящей в группу компаний «Юником», А. ЧЕПУРНЫМ		

Есть мнение

БЫЧКОВ В.В., ХВОСТОВ Д.В., ДМИТРИЕВ Ю.Д. Горе от ума, или Еще одна напасть на Россию	2	46
--	---	----

Корпоративное управление и автоматизация

АНФИНОГЕНТОВ В. «Инструмент, несущий новую парадигму выстраивания отношений с клиентами»	1	56
АНФИНОГЕНТОВ В. Российский рынок СЭД	3	66
ВЕРБИЦКИЙ В. Управление ИТ-инфраструктурой: проблемы и решения	5	87
ДАНИЛОВ А. Бизнес, консалтинг и информационные технологии	6	48
ДАНИЛОВ А. Процессное управление отношениями с клиентами	1	54
ЗЕЗЮЛИНСКИЙ Н. «Экономьте время на поиск, чтобы нужная информация всегда была под рукой»	6	53
ПРОКОФЬЕВ Д. Несколько актуальных вопросов по внедрению КИС... и не только в телекоме	2	56
ПРОШИН А. Моделирование бизнес-процессов как инструмент оптимизации деятельности компании	6	52
САПОЖНИКОВ А.С., ЧЕГЛАКОВ С.И. Четкость как профессиональная услуга	5	84
ЩЕРБИНА С. CRM в телекоммуникационной отрасли	2	54

IP-телефония для корпоративного потребителя

НОВОЖИЛОВА И. Два мира – одна нумерация?!	5	80
НОВОЖИЛОВА И. IP-Centrex – модная тенденция или реальный бизнес?	1	58

Волоконная оптика из России

РЫСИН Л.Г. Вся правда о дешевом оптическом кабеле	3	71
---	---	----

Биллинг

БОГИНСКИЙ Д. Биллинговая система в развитии	6	54
ГАВРЮШИНА Е.В. «Billing IT Telecom»: астрологический прогноз рожденных под звездой OSS	1	64
НЕДОШЕВИН С.С. Интеграция во имя WiMAX	1	62
Подводные камни биллинга, или Как угодить провайдеру?	5	88
Интервью с менеджером по развитию продукта CTI Billing компании «CTI Communications. Technology. Innovations» Ю. ГРАНОВСКОЙ		

Услуги связи

ЗОЛОТАРЕВ А. Автоматизация технологии коммерческой концессии	4	54
НАЗАРОВ С.Н. Почему бывает «занято»	2	50
ПИЛЬКО В. Даешь контакт? – Есть контакт-центр!	4	56
Сертификация услуг на новом витке развития	3	72
Интервью с начальником отделения сертификации услуг связи и информационных технологий Центра сертификации услуг связи Р.Д. БЛИНОВОЙ		

Качество энергообеспечения

«Глобальное потепление» в дата-центре: поможет ли кондиционер?	5	90
КОРОМЫСЛИЧЕНКО В.Н., ГИБЦА И.А., КОРОМЫСЛИЧЕНКО А.В. Компания «Эмпайр ЭДМ» – информационные сервисы на энергорынке России	1	68
РУТИЛАХТИ М. Открытый энергетический рынок: новые задачи и возможности	4	64

«Эмпайр» на энергетическом рынке России	3	75
---	---	----

Качество и безопасность

БЕДРАНЬ А. От плана до отчета. Практика применения согласованной методики проведения аудита информационной безопасности	4	62
БЕДРАНЬ А. Согласованная методика проведения аудита информационной безопасности	2	66
ВОРОНЦОВ О.К. Полноценный элемент экономических отношений	1	74
ШВАРЦМАН В.О. Взаимосвязь характеристик качества услуг и характеристик информационной безопасности систем (сетей) связи	1	71;
	2	58
ШВАРЦМАН В.О. О новой трактовке понятия «базовый уровень информационной безопасности операторов»	6	60
ШМАРИН Е. Защита корпоративных сетей	2	62
«Шпионы» на тропе войны	2	62

Качество проектирования

ЛЕВИТИН М.М., ВОРОБЬЕВ О.В. «...В реализации сложных инфокоммуникационных проектов будущее за мощными мобильными компаниями, имеющими отлаженную СМК»	2	68
---	---	----

ХРОНИКА

События

КУРАЕВ Ю.А. «Связь-Экспокомм-2007» под допингом ГЛОНАСС	4	66
КУРАЕВ Ю.А. Четыре дня смотра достижений в сфере ИКТ	6	64

Выставки

Весеннее наступление «СABEX-2007»	3	84
ГАВРЮШИНА Е. Два в одном: высокие технологии и сертификация	4	76
ГАВРЮШИНА Е., БОЛЬШАКОВ С. Мир Call-центров в России: сегодня и завтра	3	88
ГАВРЮШИНА Е.В. Переход на цифровое телевидение	1	81
ГАВРЮШИНА Е.В. Платное телевидение: эволюция конкурентных преимуществ	2	70
ГАВРЮШИНА Е.В. Сегодня – деньги, завтра – «цифра»	6	78
ГАВРЮШИНА Е.В. Этот широко располосованный мир	6	76
КУРАЕВ Ю.А. «Интеллектуальный» ВКСС-2006	1	76
«ТВЧ Россия-2007»	4	81

Есть мнение

Из редакционной почты	1	84
-----------------------	---	----

Факты истории

СЕВРЮГИН В.А. МЭИС середины прошлого века	6	80
---	---	----

Прогнозы и реальность

Возможен ли долгосрочный прогноз усиления геофизической активности?	1	86
Геофизический прогноз на август–октябрь	4	84
Геофизический прогноз на декабрь–январь	6	84
Геофизический прогноз на май–июнь	3	94
Геофизический прогноз на март–апрель	2	74
Геофизический прогноз на октябрь–ноябрь	5	94
Геофизический прогноз на январь–февраль	1	87

ПОЧТА МЕНЯЕТСЯ К ЛУЧШЕМУ. Июль 2007

Июль 2007	4	41;
Сентябрь 2007	5	43;
Ноябрь 2007	6	89

Специальный выпуск журнала «ВЕК КАЧЕСТВА» и ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

Автор и название статьи

№ журнала «Век качества» (Выпуск) С.

ВЕРЕТЕННИКОВА Т.Е. Технология VSAT: спутник для почтальона	5 (Сентябрь 2007)	50
Выплата пенсий и пособий: информированность растет, трудозатраты снижаются	6 (Ноябрь 2007)	95
Гибридные технологии: новая селекция	5 (Сентябрь 2007)	48
«Залог успеха «Почты России» – высокое качество оказываемых услуг»	4 (Июль 2007)	42
Интервью с руководителем Федерального агентства связи В.Н. БУГАЕНКО		
Инфокоммуникационная инфраструктура «Почты России»: теория и практика больших чисел	5 (Сентябрь 2007)	44
Интервью с и.о. заместителя генерального директора ФГУП «Почта России» А.В. КУЗЬМИНЫМ		
«КиберДеньги»: заслуженная популярность и новые возможности	6 (Ноябрь 2007)	96
На пути к информационному обществу	4 (Июль 2007)	50
Наши партнеры – только надежные страховые компании	6 (Ноябрь 2007)	100
ОПС: игра на своем поле	4 (Июль 2007)	47
ОПС: финансовые услуги населению	4 (Июль 2007)	48
ОПС: спектр современных услуг продолжает расширяться	4 (Июль 2007)	52
«Почта незаменима там, где есть массовый спрос»	6 (Ноябрь 2007)	90
Интервью с заместителем генерального директора ФГУП «Почта России» И.А. МАНДРЫКИНЫМ		
«Почта России» может стать крупнейшим российским финансовым институтом»	6 (Ноябрь 2007)	92
Интервью с первым заместителем председателя Комитета Госдумы РФ по кредитным организациям и финансовым рынкам П. МЕДВЕДЕВЫМ		

«Растить и развиваться вместе» Интервью с заместителем директора департамента развития бизнеса с отраслевыми компаниями-партнерами банка «Хоум Кредит» А.АНТОНЕНКО	6 (Ноябрь 2007)	94
Реконструкция отделений почтовой связи	4 (Июль 2007)	45
Российская почта в мире	5 (Сентябрь 2007)	50
СКВОРЦОВ Д.А. «Почта России»: будущее системы денежных переводов	5 (Сентябрь 2007)	52

Корпоративный журнал ОАО «МОСТЕЛЕФОНСТРОЙ»

Тема номера: ПУТЬ ДЛИННОЙ В 80 ЛЕТ

Автор и название статьи

№ журнала «Век качества» (Выпуск)

С.

Качество – руководство к действию Телекоммуникации Московского региона.	4 (Вып. 1)	8
В авангарде строительства	4 (Вып. 1)	5
ШМАКОВ А.Д. Путь длиною в 80 лет	4 (Вып. 1)	2

Календарь выставок, конференций и других мероприятий 2007 г. (ноябрь-декабрь)

Период проведения	Название	Место проведения	Информация об организаторах
30.10–02.11	XI Международная выставка средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех-2007»	Москва	ЗАО «Бизон», (495) 937-8041, www.interpoliteх.ru
31.10–02.11	IX специализированная выставка «Техинформ. Связь. Безопасность»	Оренбург	ОАО «УралЭкспо», (3532) 99-6939, 99-6940, www.uralexpo.ru
06–09.11	Всероссийский форум «Лучший опыт – для лучшей жизни»	Волгоград	Оргкомитет форума, (495) 771-6652 (доб.161), 600-8364, факс 771-6653, www.vdk2007.ru
22–24.11	«Охрана. Безопасность. Связь». 7-я специализированная выставка систем безопасности, средств связи, программных технологий защиты информации. Таможня. Страховые компании. Техника безопасности. Охрана жизнедеятельности	Ставрополь	ООО «Прогресс», (865-2) 35-3770, 56-4213, www.progreхpo.ru
26–29.11	10-я Международная выставка «Ведомственные и корпоративные информационные системы, сети и средства связи»	Москва	ООО «ПромЭкспоИТ», (495) 646-6738, www.vkss.ru
17–19.12	Ежегодный VIII BILLING and OSS Telecom Forum 2007	Москва	Оргкомитет форума, (495) 995-8080 (доб. 1222), www.exposystems.ru
17–19.12	Второй Ежегодный IPTV Forum Russia/CIS 2007	Москва	Exposystems part of Expomedia Group Plc., (495) 995-8080, www.exposystems.ru/iptv

Внимание, подписка! ВЕК КАЧЕСТВА

СВЯЗЬ: **СЕРТИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКОНОМИКА**

В редакции подписку на журнал можно оформить с любого номера

Стоимость одного номера 210 руб.

Периодичность выхода журнала 6 раз в год

Заполните подписной купон и пришлите его в редакцию по факсу или почте

Ф.И.О. (полностью)			
Полное название организации			
Отдел		Должность	
Персональный телефон / факс			
E-mail		Количество экземпляров	
Адрес организации		Индекс	
Республика, край, область		Район	
Город, поселок		Улица	
Дом		Корпус	Офис
Телефон организации		Факс	
E-mail			

В стоимость подписки входит почтовая доставка

Подписной купон можно заполнить на сайте журнала www.agequal.ru
Подписку можно также оформить в отделениях связи по каталогам:
«Роспечать» – 80094, «Почта России» – 99152, «Пресса России. Газеты и журналы» – 41260
Подписка без ограничения территории <http://www.informnauka.com>

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

для участников Ассоциации «Международный конгресс качества телекоммуникаций»

СКИДКА: **30 %**

АДРЕС РЕДАКЦИИ: ООО «НИИ экономики связи и информатики «Интерэкмс», ул. Народного Ополчения, д. 32, Москва, 123423. Тел. (499) 192-7583, 192-8570, факс (499) 192-8564, e-mail: podpiska@agequal.ru

ВЕК
КАЧЕСТВА



**ПОЧТА
РОССИИ**



ПОЧТА МЕНЯЕТСЯ К ЛУЧШЕМУ

ПОЧТОВЫЕ УСЛУГИ



ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ
ТЫСЯЧА РУБЛЕЙ

Тема номера:

**Финансовые
услуги:**

денежные переводы;

**выплата пенсий
и пособий;**

**почтово-банковские
услуги;**

страхование

**Специальный выпуск
Ноябрь 2007**

В двух предыдущих специальных выпусках журнала «Век качества», посвященных национальному почтовому оператору, мы рассказали о реконструкции и модернизации отделений почтовой связи, а также о технологическом и информационном развитии «Почты России». Сегодняшний выпуск посвящен главной составляющей коммерческого успеха предприятия – финансовым услугам, предоставляемым почтой, а именно: денежным переводам, выплатам пенсий и пособий, почтово-банковскому сервису, страхованию.

В интервью заместителя генерального директора «Почты России» **Игоря МАНДРЫКИНА** говорится о том, с какими трудностями приходилось сталкиваться при внедрении современных финансовых услуг, о действующей на предприятии системе качества обслуживания клиентов, о подготовке квалифицированных кадров. Главным результатом большой и многоплановой работы является то, что «почта теперь готова для оказания практически всего спектра массовых – именно массовых – финансовых услуг.

«Почта России», безусловно, может стать крупнейшим российским финансовым институтом», – считает **Павел МЕДВЕДЕВ**, первый заместитель председателя Комитета Госдумы РФ по кредитным организациям и финансовым рынкам, член Национального банковского совета. В кратком интервью для «ВК» известный парламентарий коснулся также законодательных аспектов проверки заемщиков, что напрямую сказывается на величине процентных ставок по кредитам.

Заместитель директора департамента развития бизнеса с отраслевыми компаниями-партнерами банка «Хоум Кредит» **Александр АНТОНЕНКО** подчеркнул те преимущества, которые создает для финансовой организации сотрудничество с «Почтой России». Прежде всего это широкое географическое представительство отделений почтовой связи, а также высокое доверие граждан к почте.

О том, что «Почта России» – это стратегический партнер «Связь-банка», говорится в статье старшего вице-президента ОАО АКБ «Связь-Банк» **Игоря ЛЫСЕНКО**. Новым шагом в расширяющемся сотрудничестве с почтой будет создание сети мини-офисов банка в отделениях почтовой связи. В статье «КиберДеньги»: заслуженная популярность и новые возможности» говорится о том, что дает различным группам корпоративных клиентов участие в этом успешном проекте «Почты России». Кроме того, приведены мнения граждан, пользующихся услугой электронных почтовых переводов, среди пользователей – многократный олимпийский чемпион **Алексей НЕМОВ**.

Об относительно новых для почты видах финансовых услуг – добровольном страховании имущества, жизни, здоровья граждан и о реализации полисов ОСАГО – рассказывается в статье «Наши партнеры – только надежные страховые компании».



? Уважаемый **Игорь Анатольевич, предоставление финансовых услуг сегодня является главной доходной строкой предприятия, тем не менее это все еще достаточно новый для «Почты России» вид деятельности. Какие трудности – экономические, кадровые, психологические – приходилось преодолевать при внедрении этого вида сервиса?**

Финансовые услуги сегодня, действительно, главная доходная статья предприятия, но говорить о том, что этот вид сервиса является для почты чем-то абсолютно новым, несправедливо. На самом деле целый пласт основополагающих финансовых услуг существует на почте уже не один десяток лет. Прежде всего, это доставка пенсий и социальных пособий населению. Вместе с тем даже такие, условно говоря, «старые» финансовые услуги сегодня представлены на почте совершенно в ином качестве, чем это было всего десять лет назад. Я хотел бы остановиться подробнее на системе почтовых переводов, потому что именно это направление деятельности «Почты Рос-

сии» претерпело самые серьезные изменения – и технологические, и потребительские.

Напомню, что до начала 2002 года львиная доля почтовых переводов в стране осуществлялась на бумажных носителях. Это обстоятельство приводило к тому, что почта год от года предлагала населению – тогда прежде всего населению – все менее конкурентоспособный продукт. Между тем уже начали появляться системы банковских и даже небанковских переводов, которые, используя электронные технологии, естественно, существенно поднимали уровень этих услуг. К счастью для нас, мы вовремя обратили на это внимание и с начала 2003 года стали вплотную заниматься электронными переводами.

Поначалу, надо признать, дошло до смешного: вся сеть была уверена в том, что существующая бумажная технология вполне устраивает население, а электронные новации – не более чем дань моде. Вместе с тем уже в тот момент многие на предприятии начали по-

«Почта незаменима там, где есть массовый спрос»

На вопросы главного редактора журнала «Век качества» Гарри Багдасарова о развитии на российской почте различных видов финансовых услуг отвечает заместитель генерального директора ФГУП «Почта России» И.А. МАНДРЫКИН

нимать, что в области денежных переводов почта упускает реальную прибыль, работая только с физическими лицами и практически не охватывая корпоративных клиентов. И вот именно в этот момент, во второй половине 2003 года, в России началась эра потребительского кредитования.

Объемы операций стали расти поистине ураганными темпами, предвидеть такого бума не мог никто. Для финансистов неожиданностью явился не только обвалный спрос на получение кредитов, они тем более не задумались над следующим шагом: над механизмом возврата денег в банки. Когда темпы потребительского

кредитования достигли в процентном отношении трехзначных величин, банки начали судорожно искать организации, которые помогли бы им собирать возвращаемые кредиты. И они обратились в «Почту России», которая к тому моменту уже полностью перешла на электронную систему денежных переводов. Если бы в то время у нас действовала прежняя бумажная технология, обеспечивающая скорость перевода до двух недель, естественно, банки наши услуги не воспользовались.

Я считаю, что именно с этого времени, то есть с конца 2003 года, «Почта России» начинает отсчет принципиально новому периоду оказания финансовых услуг — массированному использованию системы электронных переводов. Тогда же были заключены договоры на возврат кредитов с активнейшими игроками

рынка потребительского кредитования: банками «Русский стандарт», «Хоум кредит», «Инвестсбербанк». За ними последовали многие другие. В настоящее время мы сотрудничаем более чем с тридцатью банками, то есть практически со всеми крупными финансовыми учреждениями, которые занимаются этим видом деятельности.

? Достижимые в процессе работы результаты превосходят ваши ожидания или, напротив, чаще приходилось испытывать разочарования? Приведите, пожалуйста, примеры того и другого.

Вы знаете, бывало по-разному. Я приведу только два примера. Один из первого ряда, когда наши ожидания были превзойдены многократно. Это как раз погашение потребительских кредитов. Роста объемов до 230 процентов, как было в первые годы, не мог предвидеть никто. А ведь здесь приходилось преодолевать некоторый консерватизм населения. Если человек берет деньги у определенного банка, то и вернуть заемные сред-

ства он стремится непосредственно этому банку. В данном случае почта является организацией, с которой у клиентов банка договорных отношений нет. Банки нам очень помогли, направляя своих клиентов на почту, убеждая, что такой способ погашения кредита наиболее оперативный, выгодный и простой.

Были ли неудачи? Да, скрывать это было бы неправильно. «Почта России», безусловно, самый серьезный игрок на рынке внутренних денежных переводов, однако наша доля на рынке международных денежных переводов по-прежнему незначительна. Это я считаю одной из самых больших наших неудач в области предоставления финансовых услуг. Причина в следующем.

При осуществлении внутренних денежных переводов «Почта России» сама принимает деньги от клиента и сама выдает их на другой стороне цепочки. С международными переводами физических лиц дело обстоит иначе. Основная доля международных переводов сейчас осуществляется между Россией и



«Объемы потребительского кредитования стали расти поистине ураганными темпами. Для финансистов неожиданностью явился не только обвальный спрос на получение кредитов, они тем более не задумались над следующим шагом, над механизмом возврата денег в банки. И они обратились в «Почту России», которая к тому моменту уже полностью перешла на электронную систему денежных переводов»

странами СНГ. При этом доминирующим является исходящий из России денежный поток – от гастарбайтеров, пересылающих заработанные деньги своим родственникам. То есть здесь мы принимаем деньги, а на той стороне их выдает почта соответствующей страны. Но чтобы услуга была успешной, синхронно и согласованно должны работать почты обеих стран. Наш опыт говорит о том, что как только страна, сотрудничающая с «Почтой России» переходит на систему электронных переводов, приобретает соответствующий опыт, я бы даже сказал, культуру обращения с электронными платежами, то результаты налицо – и они впечатляющие. Это

относится к Украине, Белоруссии и Казахстану, где сейчас мы заняли десятки процентов рынка переводов между нашими странами. Если же вторая сторона не имеет собственной электронной технологии, а работает так, как мы работали до 2003 года, то рассчитывать на успех очень сложно. Примером является наш опыт работы с Узбекистаном. Несмотря на то, что объемы денежных переводов между нашими странами по статистике Центробанка сейчас явля-

ются самыми большими среди государств СНГ, доля «Почты России» и соответственно почты Узбекистана на этом рынке близка к нулю. Это я считаю самой большой нашей неудачей в области финансовых услуг. Вместе с тем мы являемся оптимистами, поскольку видим, что все большее количество стран стремится сейчас присоединиться к Международной системе почтовых денежных переводов (International Financial System – IFS), что в последующем позволит и нам более эффективно развивать это направление.

? Вероятно, при внедрении различных видов финансовых услуг сегодня все еще существуют какие-то ограничения – как внутренние, так и внешние, которые мешают вам оптимизировать процесс предоставления и дальнейшего развития услуг?

Условно все финансовые услуги можно разбить на две большие категории. Первая – это те процессы, которые определяются внутренними возможностями самой почты. К их числу относятся денежные переводы, доставка и выплата пенсий и пособий, прием платежей в пользу третьих лиц. Как правило, на этом пути мы не встречаемся с какими бы то ни было внешними ограничениями и наша задача довольно проста – построить собственные технологии наилучшим образом, извлекая за счет этого максимум доходов. Однако есть и второе направление, к которому относятся почтово-банковские услуги. Их развитие во многом зависит от внешних ограничений. В частности, проблемой является наше взаимодействие с банками в области приема вкладов населения.



«Почта России» может стать крупнейшим российским финансовым институтом»

На вопросы «ВК» в кратком интервью отвечает Павел МЕДВЕДЕВ, первый заместитель председателя Комитета Госдумы РФ по кредитным организациям и финансовым рынкам, член Национального банковского совета

? Павел Алексеевич, как Вы оцениваете перспективы ФГУП «Почта России» в качестве финансового института с учетом необходимости поддержания этим предприятием местных отделений почтовой связи, многие из которых убыточны, а также обязанностью обеспечивать социальную доступность традиционных почтовых услуг?

Ф ГУП «Почта России», безусловно, может стать крупнейшим российским финансовым институтом. Разумеется, для создания банка на базе «Почты

России» требуется политическое решение и ресурсы. Это потребует как для капитализации нового финансового учреждения, так и для доплат за те услуги (банковские или почтовые), которые государство считает нужным ему поручить и которые не могут быть рентабельными из-за удаленности многих населенных пунктов в нашей стране или депрессивности того или иного региона.

? «Почта России» в последнее время активизирует свою

деятельность на рынке потребительского кредитования. Между тем известно, что понижение ставок по кредитам напрямую зависит от возможности проверять заемщика – уверенность в его надежности снижает банковские риски. Какие изменения в существующее законодательство планирует ваш комитет и не рассматривает ли он, в частности, поправки к Уголовному кодексу в отношении неплательщиков-физических лиц, поскольку сейчас карательная часть УК распространяется в основном на лиц юридических?

«Не только «Почта России», но и все банковское сообщество выступает с предложениями внести в Федеральный Закон № 115 изменения, которые бы позволяли почте идентифицировать клиентов в пользу банков. Мы очень рассчитываем, что в следующем году соответствующие поправки будут приняты и почта сможет предоставлять населению гораздо больший спектр финансовых услуг»

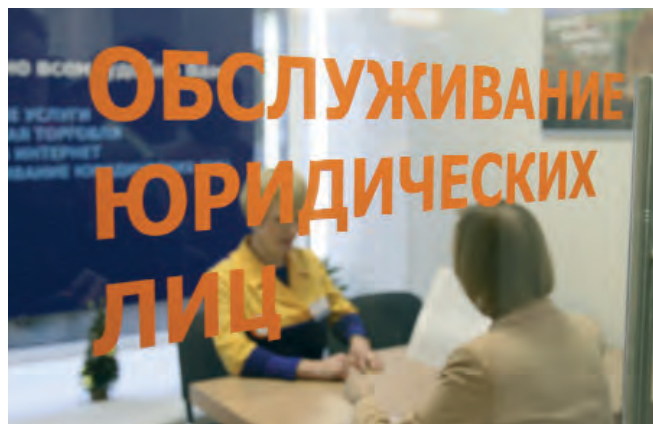
Дело в том, что согласно Федеральному Закону № 115 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем», почта не имеет права идентифицировать клиента как вкладчика банка. По мнению законодателей, такую процедуру может осуществлять только банковский работник. Это создает серьезные препятствия, причем в большей степени даже не для нас, а для банков, ведь они не могут привлекать новых вкладчиков через почтовые отделения. Не одни мы, но и банковское сообщество выступает с предложениями внести в закон изменения, которые бы позволяли почте идентифицировать клиентов в пользу банков. Тем более, что почта самым тесным образом работает с Комитетом Российской Федерации по финансовому мониторингу в плане борьбы с неза-

Проверять заемщика – святая обязанность каждого банка. С созданием Бюро кредитных историй возможности проверки постепенно улучшаются. Однако уголовного преследования за неплатежеспособность, по моему, быть не должно. Худшее, что может постигнуть неплательщика, это банкротство. Другое дело, за жульничество следует наказывать в уголовном порядке. Принципиально это уже предусмотрено Уголовным кодексом. Есть ли в нем какие-то пробелы или неясности в отношении оценки деятельности вороватых заемщиков – об этом нам должны сказать банкиры-практики.

конными капиталами. Осуществляя денежные переводы, мы в обязательном порядке производим идентификацию клиента. Точно таким же образом почта могла бы это делать в пользу банков, так как привлечение денег во вклад базируется на той же технологии электронных денежных переводов. Мы очень рассчитываем, что в следующем году соответствующие поправки будут приняты и почта сможет предоставлять населению гораздо больший спектр финансовых услуг.

? **Расскажите, пожалуйста, как соблюдается качество предоставления финансовых услуг и о том, каким образом «Почта России» работает над его улучшением?**

Давайте рассмотрим эту проблему на примере тех же денежных переводов. Качество услуги определяется несколькими показателями. Часть из них почта поддерживает на исключительно высоком уровне, а часть нам выдерживать очень и очень непросто. В таком показателе как сохранность денежных средств «Почте России», без преувеличения, нет равных – сохранность безусловно гарантируется, надежность почты здесь стопроцентная. Другой показатель – скорость перевода. Почта установила срок электронного перевода в 72 часа. Сегодня этот норматив не соблюдается лишь в 0,5 процента случаев, зато реальный срок перевода составляет не более 48 часов, то есть положение, с учетом наших расстояний и уровня развития сетей, можно признать удовлетворительным. Но есть и третий показатель, а именно: удобство для кли-



ента. К сожалению, здесь мы не можем пока сказать, что у нас все хорошо: очереди в почтовых отделениях – это пока обычное явление. Мы отдаем себе отчет, что расплатой за недоброкачественное обслуживание является потеря клиентов. Делаем ли мы что-то в этом направлении? Безусловно. И делаем очень много, в первую очередь в отношении одной из самых многочисленных категорий нашей клиентуры – заемщиков, возвращающих кредиты.

Мы договорились с банками, что на бланках переводов, которые осуществляются в их адрес, теперь наносится так называемый матричный код. В результате обработка перевода занимает у оператора менее минуты. Сейчас мы сталкиваемся с тем, что клиенты финансовых учреждений, на бланках которых есть коды, обслуживаются весьма быстро, а клиенты банков, которые пока не приняли решение о целесообразности такой технологии, вынуждены ждать, поскольку оператору приходится набирать необходимую информацию вручную, при этом, естественно, появляется возможность ошибки.

Этот пример иллюстрирует наш подход к существующим проблемам: свои усилия в борьбе за клиентов, за уничтожение очередей мы сосредотачиваем на интенсивных методах работы, то есть не на механическом увеличении количества операционных окон, как в данном случае, а на технологических инновациях, в разы ускоряющих обслуживание.

? **Как решаются вопросы с подготовкой кадров при внедрении финансовых услуг? Вы делаете ставку на своих специалистов или привлекаете людей со стороны?**

По степени профессиональной подготовки операторов все финансовые услуги можно условно разделить на «старые», традиционные для почты, и новые, к которым прежде всего надо отнести почтово-банковский сервис. Первые выполняются нашими сотрудниками практически машинально, помощи извне от других организаций не требуется. Но целый ряд услуг, прежде всего таких высокотехнологичных, как выдача кредитов, требует соответствующей подготовки персонала. Мы используем ис-

«Те новации, которые внедрены в последние годы, делают почту готовой для оказания практически всего спектра массовых финансовых услуг. Подчеркиваю, речь идет о массовых финансовых услугах. Для продажи хорошо растиражированных продуктов почта подходит как нельзя лучше. Ни одна другая организация, имеющая собственную филиальную сеть, не обладает такими возможностями, какие есть у «Почты России»

ключительно своих сотрудников, но в обучении наших людей при внедрении каждой новой услуги активнейшее участие принимают работники банков. Все операторы в отделениях связи в обязательном порядке проходят предварительную подготовку, как минимум недельные курсы повышения квалификации. На мой взгляд, сейчас наши работники в отделениях связи достигли очень высокого уровня профессионализма. Например, операция по получению кредита для клиента банка «Хоум Кредит» занимает у нас не более 30 минут. Я не думаю, что в отделении самого банка клиент оформит кредит быстрее.

? Не могли бы Вы рассказать нам о новинках в области финансовых услуг на почте? Ка-

кие направления для вас являются перспективными? Что такое почтово-банковские услуги, о которых все чаще говорят в последнее время?

Потомосим к почтово-банковским услугам? Это прием и выдача вкладов населения, выдача и возврат кредитов, обслуживание пластиковых карт. О первых двух направлениях я уже говорил. Повторю: на пути развития первого стоят сейчас законодательные ограничения, которые мы надеемся преодолеть; полноценно развивать второе направления пока не позволяет низкая техническая оснащенность многих почтовых отделений. Над этим мы самым серьезным образом работаем. Почте необходимы каналы связи высокой пропускной способности и со-

ответствующее оборудование. Для примера могу сказать, что из 40 тысяч отделений связи кредиты по указанной причине выдаются всего в семи-стах. До конца этого года надеемся довести их число до одной тысячи. На следующий год, впрочем, у нас более амбициозные планы, поскольку благодаря выделяемым из федерального бюджета на развитие системы электронных почтовых переводов средствам (1,5 миллиарда рублей) мы сможем значительно продвигаться в оснащении отделений почтовой связи.

И, наконец, обслуживание пластиковых карт. Это новое для «Почты России» направление, которое активно развивается с конца 2006 года. Уже со второй половины 2007 года количество POS-терминалов в поч-

товых отделениях достигло 10 тысяч. До конца этого года их станет 20 тысяч.

Обслуживание карт особенно актуально для жителей небольших городов, где установка банкоматов не всегда экономически оправдана. Все большее количество организаций, в том числе бюджетных, переходит на так называемые «зарплатные» проекты с банками, когда заработная плата перечисляется на пластиковые карты. Представим себе, что некий банк выиграл тендер в какой-то области на выплату зарплаты бюджетникам через свои карты. Без больших проблем он сможет это сделать в областном центре, но как быть с райцентрами, где количество банкоматов ничтожно? Я уже не говорю о еще более отдаленных и малых населенных пунктах, где

«Расти и развиваться вместе»



А.В. АНТОНЕНКО,
заместитель директора департамента развития бизнеса с отраслевыми компаниями-партнерами банка «Хоум Кредит»

? Александр Владимирович, по каким направлениям развивается сотрудничество вашей организации с «Почтой России»?

История сотрудничества между банком «Хоум Кредит» и ФГУП «Почта России» началась в 2003 году с внедрения услуги приема ежемесячных платежей по кредитам от наших клиентов в отделениях почтовой связи. В результате к концу 2007 года уже более 80% всех платежей проходят через ОПС.

Программа сотрудничества успешно развивается по следующим направлениям: потребительское кредитование; кредит почтовым переводом; кре-

дитование подписки на книжные издания «Народной библиотеки «Огонька». Нельзя не упомянуть о совместном проекте банка «Хоум Кредит», «Чешской страховой компании» и «Почты России» по страхованию кредитов, осуществляемое за наличный расчет.

? В чем, по вашему мнению, преимуществами национального почтового оператора как партнера финансовой организации?

Широкое географическое представительство ОПС на всей территории России делает возможность получения кредита более доступным для

населения, и это главное. Кроме того, большое значение имеет высокое доверие граждан нашей страны к почте и, как следствие, высокая узнаваемость бренда.

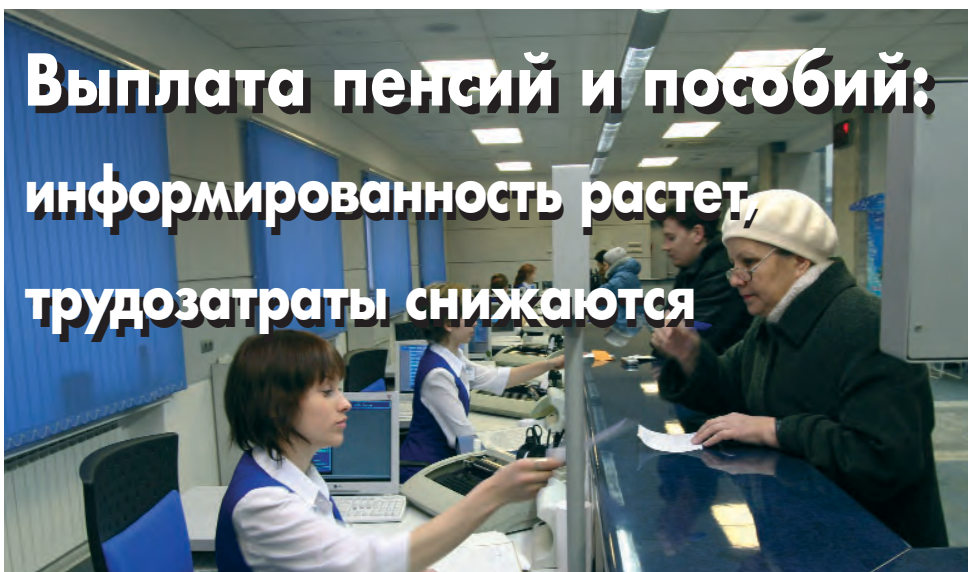
? Какие пожелания вы могли бы высказать в адрес «Почты России» в плане дальнейшего развития финансовых услуг?

ФГУП «Почта России» – надежный партнер банка «Хоум Кредит». Наше главное пожелание в том, чтобы расти и развиваться вместе, предлагать новые инновационные услуги, повышающие жизненный уровень жителей России.

банкоматов нет совсем. И как быть человеку, который приехал в отпуск со своей картой в места, где банкоматов нет? В таких случаях почтовые отделения являются совершенно незаменимыми. Мы обслуживаем пластиковые карты (кстати, и в рамках собственного «зарплатного» проекта), эмитированные любимыми банками, и выдаем наличные без взимания дополнительной комиссии, кроме той, которую банк-эмитент прописал в договоре с самим клиентом. Темпы роста оснащённости почты POS-терминалами растут стремительно, услуга востребована.

Наконец, нельзя не сказать о ещё одной технической новации на почте — об установке платёжных терминалов, которые позволяют оплачивать услуги мобильной связи, коммунальные платежи, не прибегая к помощи оператора.

В целом же я считаю, что те новации, которые внедрены в последние годы, делают почту готовой для оказания практически всего спектра массовых финансовых услуг. Подчеркиваю, речь идет о массовых финансовых услугах. Конечно, пока мы не в состоянии полноценно заниматься, скажем, продажей ценных бумаг, паев инвестиционных фондов. Для этого у нас нет ни опыта, ни подготовленного персонала. Но, скажем прямо, такого рода продукты пока не имеют массового спроса. При этом, уверяю вас, когда востребованность ПИФов среди населения будет велика, «Почта России» будет готова к тому, чтобы донести ее до широкого потребителя. Главным условием оказания нами любой финансовой услуги является ее массовость. Для продажи хорошо растажированных продуктов почта подходит как нельзя лучше. Ни одна другая организация, имеющая собственную филиальную сеть, не обладает такими возможностями, какие есть у «Почты России». ◉



Выплата пенсий и пособий: информированность растёт, трудозатраты снижаются

Сегодня более 23 млн пенсионеров получают пенсии через отделения почтовой связи. Кроме того, более 11 млн получателей почтальоны доставляют федеральные ежемесячные денежные выплаты. Необходимо особо отметить, что 41,6% от общего количества получателей пенсий и социальных пособий, обслуживаемых почтой, проживает в сельской местности, в отдалённых и труднодоступных районах.

С целью повысить качество услуги в Нижегородской области внедрен пилотный проект «Технология электронного доку-

ментооборота в процессе выплаты и доставки пенсий». Результаты убедительно показывают преимущества над прежней, «бумажной» технологией, неудобной для пенсионеров. Теперь деньги доставляются на дом по персонализированным выплатам документам (поручениям) с отрывной квитанцией, в которой указываются все виды причитающихся пенсионеру выплат. У получателя остаётся на руках квитанция, позволяющая упростить процесс поиска информации по конкретной выплаченной сумме при обращении его в местное от-

деление Пенсионного фонда или непосредственно на почту. В итоге повысилась информированность как Пенсионного фонда о ходе выплат, так и непосредственно самих пенсионеров. Вместе с качеством услуги возрастает удовлетворённость населения работой почты и Пенсионного фонда, а трудозатраты при этом снижаются.

Технология электронного документооборота при доставке пенсий получила одобрение со стороны Президента России. Теперь она будет внедряться во всех регионах Российской Федерации. ◉



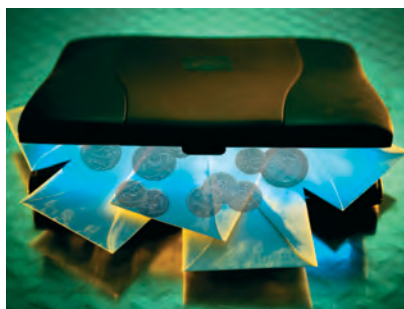
«Сегодня единственными структурами, которые способны осуществлять доставку пенсий и социальных платежей на всей территории страны, являются государственные почтовые отделения.

За доставку и выплату пенсий организации федеральной почтовой связи получают по существующему тарифу 1,5 % от сумм пособий. Понятно, что такие расценки не в состоянии компенсировать убытки, связанные с совокупными затратами в сельской местности, отдалённых и труднодоступных районах. Также недостаточно финансируются некоторые другие виды деятельности организаций почтовой связи. В частности,

услуги по приему и перечислению налогов, сборов и прочих платежей в адрес бюджетных органов, затраты на строительство сортировочных центров ФГУП «Почта России» и реконструкции почтамтов. Поэтому очевидно, что без масштабной государственной поддержки не обойтись.

«Почта России» выполняет большую социальную работу для государства, следовательно, ее работа должна оплачиваться государством. Та коммерческая составляющая, которая существует, слишком мала, чтобы средства федерального бюджета оставались в стороне».

В.Л. ГОРБАЧЕВ,
первый заместитель председателя Комитета по энергетике, транспорту и связи Государственной думы Федерального собрания РФ



«КиберДеньги»:

заслуженная популярность и новые возможности

Переводы по России

Почтовые переводы по-прежнему остаются самым популярным способом передачи денег у жителей России. Причин тому несколько.

Очень большое значение имеет цена услуги, которая в «Почте России» ниже, чем в банках.

Не менее важно, что почта гарантирует доставку перевода в любую точку нашей страны, что ни сегодня, ни даже в отдаленном будущем ни одно фи-

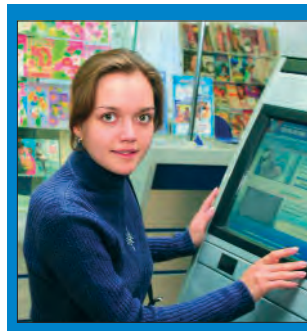
Вполне удовлетворительна и скорость денежного перевода. В крупных городах она составляет считанные часы, а в труднодоступные регионы, куда деньги поступают с помощью так называемых гибридных технологий (сочетающих электронный с традиционными средствами доставки), на перевод требуется не более 72 часов.

Клиент экономит время и при оформлении перевода на почте. «Ноу хау» почтовиков – технология нанесения матричного

сятки раз ускорить процедуру, а во-вторых, исключает возможность ошибки оператора, которому не нужно набирать цифры вручную. В целом все это существенно поднимает качество финансовых услуг.

Возможно, не все знают, но «КиберДеньги» – это пока единственная в России система переводов, которая позволяет производить переводы между юридическими и частными лицами.

«Почта России» опять-таки пока единственная



«На втором курсе Уральского университета я стала подрабатывать официанткой. Появились свои, пусть небольшие деньги, и я захотела помочь маме, которая живет в Верхотурье. Вариантов у меня было два – или завести счет в банке, или отправлять деньги по почте. Мама настояла на почтовых переводах. Ей так удобнее. Во-первых, ближе к дому, а во-вторых, поход на почту предполагает меньше официоза, чем поход в банк. Это особенно актуально для небольших городков».

Вера МОРОЗОВА,
студентка УрГУ, г. Екатеринбург

нансовое учреждение выполнить не сможет.

штрихкода на бланках – позволяет, во-первых, в де-

организация, которая при осуществлении денежного



«КиберДеньги» – единственная система денежных переводов, которая позволяет в России производить переводы между юридическими и частными лицами»

перевода предлагает клиенту по его желанию ряд дополнительных услуг:

- ✓ бесплатное уведомление получателя о приходе перевода;
- ✓ возможность передачи вместе с переводом дополнительной информации (сообщений до 70 символов);
- ✓ уведомление отправителя о выплате перевода;
- ✓ доставка перевода на дом получателя.

Уже используются бес-тарифные переводы для

«КиберДеньги» корпоративным клиентам

Для банков, кредитующих население

«Почта России» предоставляет банкам возможность расширить географический охват программ по кредитованию. Ваши клиенты смогут:

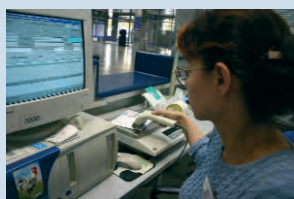
- ✓ воспользоваться системой погашения кредитов в отделениях «Почты России» по конкурентоспособным тарифам;
- ✓ бесплатно передавать вместе с переводом текстовые сообщения (до 70 знаков);
- ✓ получать оперативную информацию о денежных переводах.

Для торговых холдингов

Крупным торговым предприятиям, предоставляющим своим клиентам потребительские кредиты, «Почта России» предлагает:

- ✓ гарантированную скорость прохождения электронных денежных переводов;
- ✓ оперативное предоставление полной информации о денежных переводах в адрес клиента;
- ✓ высокий уровень защиты передаваемой информации;
- ✓ возможность проведения совместных рекламных акций для привлечения клиентов – физических лиц.

Благодаря «Почте России» торговые холдинги расширяют географию продаж.



Рост электронных денежных переводов

Планируемые мероприятия:

- ✓ Введение в строй резервного процессингового центра
- ✓ Увеличение пропускной способности локальных сетей
- ✓ Аппаратное дооснащение ОПС и почтамтов
- ✓ Переход на электронный обмен международными переводами со всеми странами СНГ и Балтии
- ✓ Расширение географии обмена переводами со странами дальнего зарубежья
- ✓ Начало модернизации ЕСПП



425 млн штук

355 млн штук

288 млн штук



229 млн штук

188 млн штук

136 млн штук

3,7 млн штук

3,1 млн штук

0,3 млн штук

Осуществленные мероприятия:

2006

- ✓ Соглашения об обмене электронными денежными переводами с Киргизией, Молдовой, Латвией, Эстонией
- ✓ Внедрение матричного кодирования бланков почтовых переводов

2005

- ✓ Введение новых, уменьшенных в 2–4 раза тарифов на международные почтовые переводы
- ✓ Заключение договора с Western Union, расширение географии международных переводов
- ✓ Соглашение об обмене электронными денежными переводами с Арменией

2004

- ✓ Соглашения об обмене электронными денежными переводами с Азербайджаном и Казахстаном
- ✓ Начало реализации проекта «КиберДеньги»
- ✓ Начало технологического перевооружения ОПС (оснащение почтово-кассовыми терминалами и контрольно-кассовыми машинами)
- ✓ Соглашения об обмене электронными денежными переводами с Украиной и Белоруссией
- ✓ Введение услуги погашения банковских кредитов через почту



2002

2003

2004

2005

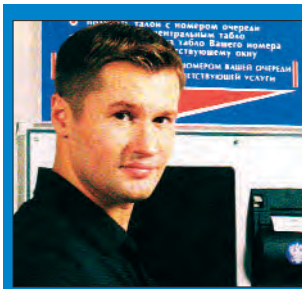
2006

2007

2008

2009

2010



«Большой шаг вперед – услуга «КиберДеньги». Быстро, стоит недорого – а это немаловажно. Думаю, если возникнет необходимость срочно переслать деньги, мы сделаем это именно на почте».

Алексей НЕМОВ, многократный чемпион Олимпийских игр, кавалер орденов Мужества и «За заслуги перед Отечеством» IV степени. Уникальные достижения российского гимнаста отмечены в Книге рекордов Гиннеса.

граждан, которые направляют деньги в адрес юридических лиц. Стоимость почтовых услуг в таких случаях оплачивают сами юридические лица, заключившие соответствующий договор с «Почтой России».

Почта традиционно вызывает большое доверие граждан как государственное предприятие. Оправдать это доверие – дело чести почтовиков. Для этого внедрена и действует централизованная система контроля за каждым почтовым переводом. Контроль строжайший. Нецелевое использование денежных средств, утеря сопроводительных документов невозможны.

Модернизация Единой системы почтовых переводов (ЕСПП), которая будет производиться «Почтой России», позволит в скором времени вывести проект «КиберДеньги» на еще более высокий качественный уровень.

Переводы за рубеж

Переводы за рубеж

Первыми зарубежными партнерами «Почты России» по проекту «КиберДеньги» стали страны СНГ: Украина, Казахстан и Беларусь. Позже соглашения об обмене электронными переводами были заключены с Азербайджаном, Арменией, Киргизией, Молдовой, Латвией и Эстонией. Важной вехой в развитии услуги стал 2005 год, когда «Почта России» ввела новые тарифы – в 2–4 раза меньшие, чем ранее действовавшие. С другими бывшими советскими республиками почтовые переводы по-прежнему осуществляются на бумажных носителях, однако на территории Российской Федерации при этом используются электронные средства передачи, что позволило в 2 раза уско-

рить процесс. «Почтой России» уже утверждена специальная программа развития международных почтовых переводов, которой предусматривается переход на электронный обмен со всеми странами СНГ и Балтии, а также увеличение географического охвата стран, с которыми такой обмен возможен (Германия, Израиль, Франция, ОАЭ, США, Китай и т.д.).

В январе 2006 года «Почта России» заключила договор с международной системой платежей Western Union, позволившей осуществлять денежные переводы во все страны, где она действует (исключение составляют республики бывшего СССР, Китай, Гонконг, Тайвань, Монголия и Макао). Система удобна тем, что для обмена между физическими лицами нет необходимости открывать банковский счет. Ра-

счеты производятся в российских рублях. Плата за перевод взимается только с отправителя. Тарифы установлены Western Union.



«Почта России» предлагает новый сервис – оплата платежей на терминалах самообслуживания:

- ✓ оплата коммунальных услуг;
- ✓ оплата телефонной и сотовой связи, услуг Интернета и телевидения;
- ✓ погашение кредита.

Дополнительная комиссия за совершение платежа не взимается.

«КиберДеньги» корпоративным клиентам

Для общественных и государственных организаций

«КиберДеньги» на сегодняшний день единственная платежная система, в полной мере соответствующая требованиям целевых социальных программ, а также государственных органов, осуществляющих выплаты населению (в том числе пенсий и пособий), организаций жилищно-коммунального комплекса (коммунальные платежи), правоохранительных органов (штрафы, налоги).

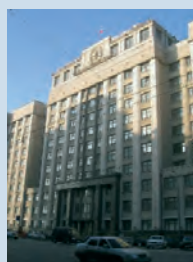
Общественным и государственным организациям «Почта России» предлагает:

- ✓ льготную тарифную политику;
- ✓ широкий географический охват (более 42 000 отделений почтовой связи по всей стране);
- ✓ богатый опыт сотрудников «Почты России» в области выплаты социальных платежей.

Для акционерных, финансовых и страховых компаний

Компании, производящие регулярные выплаты населению, традиционно испытывают трудности при доставке денег в сельских местностях и в труднодоступных районах. Между тем специалисты «Почты России» имеют богатый опыт выплаты пенсий и других социальных платежей, а проект «КиберДеньги» обеспечивает высокую скорость доставки электронных переводов и надежную защиту информации. Таким организациям «Почта России» предлагает:

- ✓ доставку денежных переводов лично в руки получателя;
- ✓ гибкую тарифную политику;
- ✓ возможность получения подтверждения о доставке;
- ✓ контролируемые сроки доставки.



Почтово-банковские услуги и мини-офисы



Игорь ЛЫСЕНКО,
старший вице-президент ОАО
АКБ «Связь-Банк»

«Почта России» – стратегический партнер «Связь-Банка». В рамках нашего долговременного и плодотворного сотрудничества перед нами как финансовым учреждением стоит очень «простая» цель – предлагать банковские услуги населению во всех 42 тысячах отделениях связи «Почты России».

Исторически первой формой сотрудничества банка с почтой в части предоставления финансовых услуг населению стала

услуга по приему денежных средств во вклады, которая оказывается в более чем 5 000 почтовых отделениях уже с 1993 года. За это время, используя различные технологии и формы сотрудничества с почтой в разных регионах, мы приобрели уникальный опыт. Вторая услуга, реализованная в 2006 году, – это выдача наличных в почтовых отделениях по картам любого банка через POS-терминалы. В рамках этого масштабного проекта до конца 2007 года будет установлено свыше 20 тысяч терминалов. По сути, создается глобальная инфраструктура, позволяющая в режиме реального времени совершать операции с пластиковыми картами.

Следующим этапом нашего сотрудничества является создание сети мини-офисов «Связь-Банка» в отделениях «Почты России». Первые офисы уже открыты в Ульяновской, Свердловской и Нижегородской

областях. До конца этого года к проекту присоединятся еще 19 регионов. В мини-офисах предлагается полный спектр услуг для частных лиц: прием и выдача сберегательных вкладов, потребительских кредитов, обслуживание кредитных и дебетовых карт.

Тем не менее, приоритетным для нас является все-таки продвижение почтово-банковских услуг, так как именно это направление призвано обеспечить реальную доступность банковского сервиса для населения. Говорить о конкуренции между офисами банка на почте и предоставляемыми почтой банковскими услугами не приходится. Наши 500 или даже 1000 мини-офисов и 42 000 отделений почтовой связи – это совершенно несоизмеримые вещи.

Что касается ближайших перспектив, то не позднее следующего года «Связь-Банк» планирует внедрить единую феде-

ральную технологию приема денежных средств во вклады, созданную с учетом нашего многолетнего опыта. Основным достоинством этой технологии является уникальная возможность тиражирования услуги на почтовой сети при обеспечении ее высоких потребительских свойств (на уровне банковского отделения), т.е. клиенты смогут пополнять и снимать вклады в момент обращения, получать выписки по счету. Кроме того, как было сказано выше, мы собираемся организовать прием наличных по пластиковым картам. Эта услуга будет интересна как потребителям, так и другим банкам, поскольку сейчас существует масса монопродуктовых финансовых институтов, которые заинтересованы в инфраструктуре по приему денежных средств от населения. Также сейчас разрабатывается система выдачи потребительских кредитов через почтовые отделения.

«КиберДеньги» корпоративным клиентам

Для компаний, доставляющих товары почтой

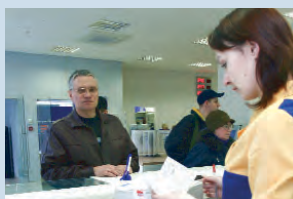
Компании почтовой торговли, периодические подписные издания и компании, реализующие товары населению, являющиеся традиционными клиентами почты. Система «КиберДеньги» позволяет увеличить доступность их услуг и предложить потребителям полный комплекс обслуживания вне зависимости от места их проживания. «Почта России» предлагает разумные сочетания проверенных временем возможностей почты и новейших технологий:

- ✓ гарантированную скорость прохождения электронных денежных переводов;
- ✓ невысокую стоимость услуг для клиентов компаний;
- ✓ осуществление международных переводов;
- ✓ увеличение доступности услуг клиента

Для компаний, предоставляющих массовые платные услуги

Интернет-провайдеры, мобильные операторы и другие организации, в адрес которых постоянно поступают платежи от населения, могут значительно расширить географию своей деятельности, опираясь на развитую систему почтовых отделений по всей стране. В рамках услуги «КиберДеньги» «Почта России» предлагает:

- ✓ гарантированную скорость поступления электронных денежных переводов;
- ✓ выгодные корпоративные тарифы на перевод денежных средств;
- ✓ невысокую стоимость услуги для клиентов компаний;
- ✓ возможность размещения рекламно-информационных материалов в почтовых отделениях.



Наши партнеры – только надежные страховые компании

Добровольное страхование

Начиная с 2004 года «Почта России» заключает договоры с ведущими страховыми компаниями на реализацию в отделениях почтовой связи полисов добровольного страхования для населения. Отбор компаний-партнеров проводился очень тщательно. Предпочтение оказывалось компаниям, предложившим максимально выгодные условия сотрудничества с ФГУП «Почта России», оптимальную схему взаимодействия в процессе продажи полисов страхования, возможность автоматизации рабочих мест, а также имеющим разветвленные представительства в краях и областях Российской Федерации.

Сегодня уже можно сказать, что партнерами ФГУП «Почта России» становятся только крупные, имеющие устойчивое финансовое положение страховые компании, предлагающие наиболее оптимальные схемы работы. Первыми такими компаниями стали ЗАО «Страховая группа «УралСиб», ОАО «Росгосстрах», ООО «Чешская страховая компания». В дальнейшем к ним присоединились ОАО «Страховая компания «Урал-АИЛ», ООО «Страховая группа «Адмирал»,

ОАО «Государственная страхования компания «Югория», ООО «ВоС-Ко», ОАО «СК «Русский мир», ЗАО «Надежда», ООО «СК «Кремль».

На сегодняшний день более 20 000 отделений «Почты России» предлагают различные виды страхования – имущества, жизни и здоровья граждан. Особенностями этих страховых продуктов является упрощенный вариант заполнения полисов, не требующий специальной подготовки и заявления на страхование, осмотра страхуемого имущества, а также фиксированные варианты страхования.

Страховые компании обучают почтовых сотрудников процедуре реализации полисов. «Страховая группа «УралСиб» организовала этот процесс в режиме on-line на специальном созданном сайте. Обучающий диалог проходит в форме конференций, «горячих линий» и презентаций, здесь же привнесены все необходимые документы и инструкции.

Сотрудничество «Почты России» и «Страховой компании «Кремль» позволило в 2007 году предложить клиентам удобную схему оказания страховых услуг по тарифам, приемлемым для людей со средними доходами или даже ниже среднего.

В прошлом году в отделениях почтовой связи заключено более 13 тыс. договоров добровольного страхования, сумма страховых премий составила более 2,5 млн руб. В ближайших перспективах – организация добровольного страхования во всех без исключения отделениях почтовой связи и расширение спектра страховых продуктов, в том числе продуктов по накопительному страхованию жизни.

Реализация полисов ОСАГО

Полисы ОСАГО реализуются в отделениях «Почты России» с августа 2003 года. Предоставление почтой такой услуги позволяет максимально сократить время на заключение договора страхования, ведь оформить полис можно в ближайшем к дому отделении почтовой связи, что, безусловно, удобно для клиента.

При выборе компаний-партнеров учитывалось наличие собственной филиальной сети, рейтинг компании, рекламная активность. С учетом этих критериев в 2003 го-

ду были заключены договоры с ОАО «Росгосстрах», ЗАО «МАКС», ЗАО «АВИКОС», ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота».

В 2006 году было заключено более 154 тыс. договоров страхования, а сумма страховых премий превысила 156 млн руб. Реализация полисов ОСАГО организована в 33 тыс. отделений почтовой связи.

В настоящее время «Почтой России» привлекаются к сотрудничеству страховщики в регионах. Почтовики работают с ОАО «Страховая компания «Урал-АИЛ» (г. Пермь), ООО «Страховая группа «Адмирал» (г. Ростов-на-Дону), ОАО «Государственная страхования компания «Югория» (г. Ханты-Мансийск), ОАО «СК «Русский мир», ЗАО «Надежда» (Красноярский край), ОАО «РОСНО» (г. Москва).



«Почта меняется к лучшему»

Специальный проект
ФГУП «Почта России»
и журнала «Век качества»
Ноябрь 2007



В статьях используются материалы
журнала «Почта России»

ФГУП «Почта России»
131000, Москва, Варшавское ш., 37
Тел.: 8-495-956-2067
Факс: 8-495-956-9951
E-mail: office@russianpost.ru
www.russianpost.ru

Перепечатка материалов без согласия редакции
запрещена. При использовании материалов
ссылка на журнал обязательна

© «Почта России» © «Век качества»



Передовые технологии

ECI Telecom – лучшее решение для построения
телекоммуникационной инфраструктуры
сетей операторского класса

е х р е р и е н с е



Video



Wireless
Backhaul



Voice



Business
Services

ECI Headquarters. Tel.+ 972-3-926 85 48, Fax.+ 972-3-926 64 52

ECI Moscow. Tel. + 7 495 674 33 11, Fax. + 7 495 974 33 11

www.ecitele.com

EMPOWER



ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ НА ЭНЕРГОРЫНКЕ РОССИИ



Empower услуги



ЗАО «Эмпауэр ЭДМ»

199004, Санкт-Петербург, В.О., 2-я линия, д. 27

Тел: + 7 (812) 336 33 16

Факс: + 7 (812) 336 48 10

E-mail: info@empower.ru

www.empower.fi