

## "БЕЛЫЙ МЕДВЕДЬ" - 3 ГОДА В ДВИЖЕНИИ!

20 февраля 2002 г. в Москве компания "Белый Медведь" объявила об итогах 3-летней работы по продвижению продукции Ericsson на российском телекоммуникационном рынке.

Компания "Белый Медведь" с 1998 г. является официальным дистрибьютором оборудования корпорации Ericsson на территории России и стран СНГ. На данный момент компания поставляет оборудование для более 150 партнеров на территории СНГ, а также крупнейшим российским и международным заказчикам. Для своих клиентов компания "Белый Медведь" поставляет оборудование прямо со склада. На российском рынке компанией продвигаются три типа оборудования: системы учрежденческой цифровой телефонной связи, системы радиорелейной связи, цифровые системы уплотнения абонентской пары.

Из интервью с менеджером по работе с партнерами компании Ericsson Иннокентием Петровым: "Можно с уверенностью сказать, что в течение последних трех лет компания "Белый Медведь" развивалась очень динамич-

но и смогла значительно увеличить свою долю на рынке, достигнув в 2001 году рекордного объема продаж и продемонстрировав высокий профессионализм в процессе реализации совместных с партнерами проектов. "Белый Медведь" обладает широкой дилерской сетью и развитой логистикой. Кроме того, нам нравится их агрессивная маркетинговая политика. Компания, несомненно, является одним из лучших наших партнеров".

По словам заместителя директора компании "Белый Медведь" Павла Гольдинштейна, объем продаж оборудования Ericsson в этом году достиг рекордной отметки и составил более \$4 000 000. По итогам 2001 г., количество активных официально аккредитованных бизнес-партнеров достигло 125, причем с каждым заключены долговременные соглашения.

С начала 2001 г. компания "Белый Медведь" начала продвижение новой программы: "Мы - Партнеры Ericsson". Цель данной программы - активное привлечение новых компаний к работе с оборудованием Ericsson, а также повышение уровня

знаний и навыков специалистов, участвующих в разработке решений и осуществляющих поставку оборудования заказчикам, его установку и техническую поддержку.

"Чтобы партнеры могли стать лидерами на своих территориях, они должны не только хорошо знать продукцию Ericsson и решения на ее основе, но и владеть техникой продаж корпоративным клиентам, уметь эффективно управлять собственным бизнесом. Для этого компания проводит специальные программы обучения оборудованию Ericsson. Обучение позволяет лучше ориентироваться на рынке и в продуктах компании Ericsson, правильно их позиционировать, полнее удовлетворять потребности заказчиков и развивать свой бизнес", - рассказал нам PR-менеджер компании "Белый Медведь" Денис Корнилов.

***По итогам трехлетней работы компания "Белый Медведь" награждена корпорацией Ericsson почетным сертификатом 3 YEARS WISH ERICSSON.***

### **BusinessPhone от "Белого Медведя" теперь успешно работает в сети "МЕТРОКОМ"**

Компания "Белый Медведь", входящая в холдинг North-West Group, объявляет об успешном завершении проекта по комплексной поставке оборудования АТС Business Phone 250 для компании "МЕТРОКОМ".

Система офисной цифровой телефонной связи Business Phone 250 является главным элементом при построении решений на основе систем средней емкости. Система предназначена для организаций, насчитывающих от 20 до 200 абонентов. Аппаратная часть и программное обеспечение данной системы - модульные, что дает возможность их адаптации к различным требованиям заказчиков как по емкостям, так и по необходимым функциям, а также обеспечивает дальнейшее расширение и наращивание функциональных возможностей.

Так, при пробном вводе в эксплуатацию АТС Business Phone в сети "МЕТРОКОМ" представители заказчика выдвинули дополнительные

требования к программному обеспечению, а именно - возможность реализации специального алгоритма обслуживания вызовов при телефонизации бизнес-центров. Для решения задачи совместно с отделом технической поддержки компании Ericsson была инсталлирована новая, недавно вышедшая версия программного обеспечения специально для эксплуатации АТС BusinessPhone BP250 в данной сети.

### **North-West Group внедряет видеоконференц-связь на Куйбышевской Железной Дороге**

Компанией North-West Group - Золотой Мастер-Дистрибьютор Polusom успешно реализован проект по поставке и установке оборудования многоточечной видеоконференц-связи Polusom для Главного управления Куйбышевской железной дороги в Самаре.

В рамках данного проекта была осуществлена комплексная установка систем групповой видеоконференц-связи View Station H.323 и сер-

вера многоточечной видеоконференц-связи MGC-50.

В течение всего предыдущего года компания North-West Group вела активную политику популяризации видеоконференций, предлагая заказчикам широкий портфель продуктов Polusom. Результатом стало значительное увеличение числа крупных заказов на оборудование этого известного производителя. Кроме того, по итогам 2001 г., компания получила статус Золотого Мастера-Дистрибьютора.

По словам заместителя гендиректора NWG Сергея Стегния, сейчас отмечается значительное повышение спроса на видеоконференц-связь среди крупных российских компаний с развитой филиальной структурой - таких, как Куйбышевская железная дорога. Особым спросом у заказчиков в последнее время пользуются серверы MGC-50 и MGC-100, разработанные компанией Accord Network. Эти устройства - безусловные лидеры в индустрии серверов многоточечной видеоконференц-связи, сочетают в себе одновременно функции MCU и H.320 (H.323) - шлюза.



**Правительство РФ разрешило Министерству РФ по связи и информатизации иметь трех первых заместителей министра вместо двух, как это было ранее, говорится в сообщении Департамента правительственной информации.**

Соответствующее постановление Правительства РФ от 26 февраля 2002 г. подписал Председатель Правительства РФ Михаил Касьянов.

Как сообщили в четверг в Департаменте правительственной информации, постановлением от 26 февраля 2002 г. № 128 соответствующие изменения внесены в постановление от 7 декабря 1999 г. № 1353 "Вопросы Министерства Российской Федерации по связи и информатизации". Согласно прошлому постановлению, в штате Минсвязи разрешалось иметь двух первых замов.

В настоящее время должность первого заместителя министра РФ по связи и информатизации занимает Юрий Павленко, вторая аналогичная должность вакантна.

Раньше Минсвязи было позволено иметь 8 заместителей министра, в том числе двух первых, коллегию в составе 15 человек, семь департаментов по основным направлениям деятельности наряду с другими подразделениями центрального аппарата.

"Бесхозный" до сей поры Интернет обрел высокопоставленного куратора в Правительстве. Михаил Касьянов назначил начальника Департамента правительственной информации Андрея Короткова первым заместителем министра связи.

Коротков, будучи начальником правительственной PR-службы, не только боролся за позитивный имидж кабинета министров, но и был создателем правительственного интернет-портала. Давняя мечта представителей IT-бизнеса назначить ответственного чиновника по их профилю осуществилась.

В новом качестве Андрей Коротков будет отвечать не только за координацию всего и вся, связанного с IT-технологиями, но и заниматься выполнением программы "Электронная Россия", одной из целей ко-

торой и является "интернетизация" российского чиновничества. Выход Правительства в Сеть идет пока с переменным успехом. Сайты министерств становятся все более содержательными. Но и один из самых громких белодомовских скандалов прошлого года был связан с IT-технологиями. На сайте Правительства появилось дезавуированное потом распоряжение о повышении пошлин на иномарки - якобы из-за случайно перепутанных дискет.



**Федеральная целевая программа "Электронная Россия (2002-2010 гг.)" утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. № 65. Это - реальный шанс для страны занять достойное место на перспективных рынках современных информационных технологий.**

Россия - страна телекоммуникационных контрастов, которые необходимо устранять. Отечественная индустрия высоких технологий демонстрирует неплохие 25-процентные темпы ежегодного прироста. Менее 2% российских школ подключены сегодня к Глобальной сети, больше половины объема документооборота ведется в "бумажной версии".

Одна из ключевых задач программы "Электронная Россия" - перестроить систему взаимоотношений между коммерческими компаниями и государственным аппаратом, сделать госструктуры более прозрачными для бизнеса и общества. Не менее важной задачей является создание условий для широкого доступа ко всем современным услугам и развитие этих услуг для гражданского общества и для федеральных органов исполнительной власти. В итоге все российские граждане должны получить возможность доступа к накопленным человечеством богатейшим информационным ресурсам, без которых затруднительны дальнейшая жизнь и развитие. Кроме того, программа позволит России качественным образом изменить свое положение на мировом рынке высоких техноло-

гий и в целом заложит основу для развития российского общества.

Полсотни тысяч населенных пунктов в РФ до сих пор не телефонизированы, а ведь и жители российской глубинки имеют неотъемлемое право и на телефонную связь, и на другие телекоммуникационные блага. Интернет в XXI веке не должен быть экзотикой для уважающей себя страны.

"Окультуривание" российского информационно-коммуникационного поля (ИКП) - один из приоритетов программы "Электронная Россия". Определены ее основные финансовые параметры - 600 млн. рублей выделено из федерального бюджета на 2002 г. Комиссию по реализации программы возглавляет министр экономического развития и торговли Герман Греф. Функции координатора и генерального заказчика выполняет Министерство связи РФ, которому главным образом и предстоит претворять в жизнь основные положения документа.

Формирующаяся структура "Электронной России" позволит соблюсти разумный баланс межведомственных интересов. Эффекта "перетягивания одеяла на себя" здесь не будет, поэтому необходимое финансовое и техническое обеспечение проекта можно считать гарантированным.

По самым сдержанным прогнозам, по мере реализации программы темпы роста отечественного производства в сфере информационно-коммуникационных технологий будут составлять ежегодно от 15 до 25%.

Уже на начальном этапе получение госзаказа в рамках программы станет предметом для конкуренции профильных компаний, значительно стимулирует развитие рынка высоких технологий. А стремиться есть к чему: мировой опыт показывает, что вполне возможно обеспечить 30-50% валового внутреннего продукта только за счет развития этой отрасли. Мы же имеем на сегодня чуть ли не 90% торговли сырьем, и, несомненно, это положение должно измениться.

Сегодня отрасль переживает подъем. Количество пользователей Интернета за последние два-три года увеличилось в 5 раз и продолжает

расти на 50-60% ежегодно. Телефонных линий в ближайшие семь лет станет почти в полтора раза больше. Определенные бюджетом средства в совокупности с прогнозируемыми \$30 млрд. инвестиций, по мнению главы Минсвязи Леонида Реймана, позволят создать "прочную базу для развития информационных технологий по основным направлениям программы".

В ближайшее время предстоит перевести практически весь государственный документооборот на электронную основу, до 2006 г. создать единую общеобразовательную информационную среду - компьютеризировать все российские школы, усовершенствовать нормативно-правовую базу IT-отрасли, стимулировать развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры и отечественной индустрии программного обеспечения, наладить цивилизованную электронную торговлю, увеличивая долю информационных технологий с 0,5 до 2% ВВП.

Реализация программы должна оказать существенное влияние на жизненно важные сферы российского общества, вывести на качественно новый уровень отношения в системе "государство - экономика - человек".

Программу "Электронная Россия" по масштабам уже сравнивают с былыми планами индустриализации и ГОЭЛРО. И такие сравнения допустимы, ведь страна, безусловно, в XXI веке должна соответствовать мировому уровню в области информатизации.



**Новые предложения от ведущих поставщиков решений для телекоммуникационных компаний**

*28 февраля состоялась конференция "Управление ресурсами и организация эффективного взаимодействия с клиентами в телекоммуникационной компании". Организаторами мероприятия выступили компании ФОРС, Oracle, Compaq и Cisco Systems.*

Целью конференции было познакомить участников с последними предложениями разработчиков программных и аппаратных решений для телекоммуникационных компаний, начиная от автоматизации технологических процессов и заканчивая платформами для операторов.

В конференции приняли участие более 80 представителей предприятий телекоммуникационной отрасли, в основном руководителей, отвечающих за управление ресурсами, развитие бизнеса, информационные технологии, работы с клиентами. Присутствовали представители таких организаций, как Вымпелком, Газтелеком, МГТС, Ленсвязь, МТУ-Информ, Транстелеком, Совинтел, Центральный телеграф. Консалтинговые компании представляли специалисты из СБТ, ТОП-Аудита и IT-Консалтинг Group.

Основным решением, представленным на конференции ФОРС, стала система АСР Fastcom, предназначенная для операторов мультисервисных сетей, в том числе для операторов электросвязи, Интернет провайдеров, операторов сетей кабельного телевидения. Новые возможности АСР Fastcom включают консолидированный биллинг по широкому спектру услуг на основе мощного расчетно - учетного ядра, включая "горячий" биллинг dial-up сеансов Интернет, биллинг услуг доступа в Интернет по выделенному каналу, поддержку карточной платформы и web-интерфейс клиента. Об этих особенностях АСР Fastcom рассказал старший эксперт Центра разработки больших систем компании ФОРС Олег Балихин.

Компания ФОРС также представляла систему Fastcom Mediation, свою новую разработку, предназначенную для автоматизации процесса сбора, обработки и выдачи данных о соединениях. Fastcom Mediation выполняет роль базовой платформы для хранения первичных и формирования обработанных данных о трафике, необходимых потребителям из самых различных служб предприятия связи. Значимость такой

платформы возрастает при развитии распределенной сети, увеличении разнообразия сетевых элементов, а также при повышении интенсивности запросов от служб на выдачу необходимых данных о трафике. Презентацию системы провел Вячеслав Максимов, старший эксперт Центра разработки больших систем компании ФОРС.

Роман Самохвалов, менеджер по развитию бизнеса Oracle, ознакомил присутствующих с точкой зрения Oracle на то, какое место должны сегодня занимать CRM-решения при разработке стратегии развития телекоммуникационной компании.

Корпорация Compaq на конференции представила свои серверы и кластеры, способные стать основой BSS решений для операторов связи, с ними присутствующих познакомил менеджер по маркетингу решений уровня предприятия Compaq Виктор Городничий. Другую важную тему поднял в своем выступлении менеджер по маркетингу продукции Compaq Евгений Скоблов, который рассказал о борьбе с воровством при предоставлении телекоммуникационных услуг; в качестве комплексного решения этих проблем была представлена система Compaq Fraud Management System.

Менеджер по решениям для предприятий телекоммуникационной отрасли Cisco Systems Максим Киселев выступил с докладом на тему "Настоящее и будущее технологий обслуживания клиентов". Доклад касался повышения эффективности работы телекоммуникационной компании и систем обслуживания клиентов с помощью новых технологий Cisco.

Главный эксперт Центра разработки больших систем компании ФОРС Анатолий Бачин закрыл рабочую часть конференции рассказом об опыте и перспективах использования особенностей новых версий Oracle в автоматизированных системах расчетов для предприятий телекоммуникационной отрасли.

[www.oracle.ru](http://www.oracle.ru)