

Мы строим телекоммуникации



Race Communications

Мы строим телекоммуникации



Передача данных была специализацией Race Communications с первых дней существования компании.

Первым и единственным бизнесом основателей Race были и остаются коммуникации.

Мы строим сети и системы связи. Мы приносим современные технологии в офисы клиентов, позволяя им обмениваться знаниями, анализировать, принимать решения. Наша работа открывает новые возможности, стимулирует творческую активность клиентов, в какой бы отрасли они ни работали.

Телекоммуникации сами по себе олицетворяют современные технологии. От технологий ожидают конкретной пользы, выгоды, даже чуда. Людям свойственно верить, что внедрение новых технологий дает быстрые, всем заметные результаты. Даже простая установка новой телефонной станции в офисе воспринимается как свидетельство перемен к лучшему, как обретение новых возможностей. Чем современнее и хитроумнее новинка, тем выше ожидания.

Но нам нужно не просто оправдывать ожидания клиентов. Нам нужно всегда превышать эти ожидания. Мы можем это сделать, работая быстрее, лучше и изобретательнее. Только так мы можем продемонстрировать, что на самом деле мы делаем для наших клиентов, что дает им работа с Race.

Наша работа основана на доверии. Мы не просто привозим в офис фирменные коробки, прокладываем провода и налаживаем программное обеспечение. Мы добиваемся права советовать клиентам, что именно им следует купить. Мы говорим с людьми о решениях в той отрасли, где нас считают профессионалами. Мы рассказываем, как технологии могут способствовать улучшению бизнеса, собирая в копилку как свой, так и мировой опыт. Это значит, что мы даем обещание чуда – того чуда, которого люди с такой легкостью ждут от высоких технологий. Доверие нужно для того, чтобы от обещаний перейти к делу.

Каждому члену нашей команды нужно на практике заботиться о том, чтобы росло взаимное доверие. Нужно открыто демонстрировать наш опыт в тех случаях, когда мы внедряем многократно проверенное решение. Брать на себя ответственность, когда клиенту требуется уникальная технологическая новинка. Экспериментировать вместе с клиентом, если он готов к этому. Иметь смелость разубеждать клиента, если он настаивает на технологии, внедрение которой рискованно или не оправдано для его бизнеса.

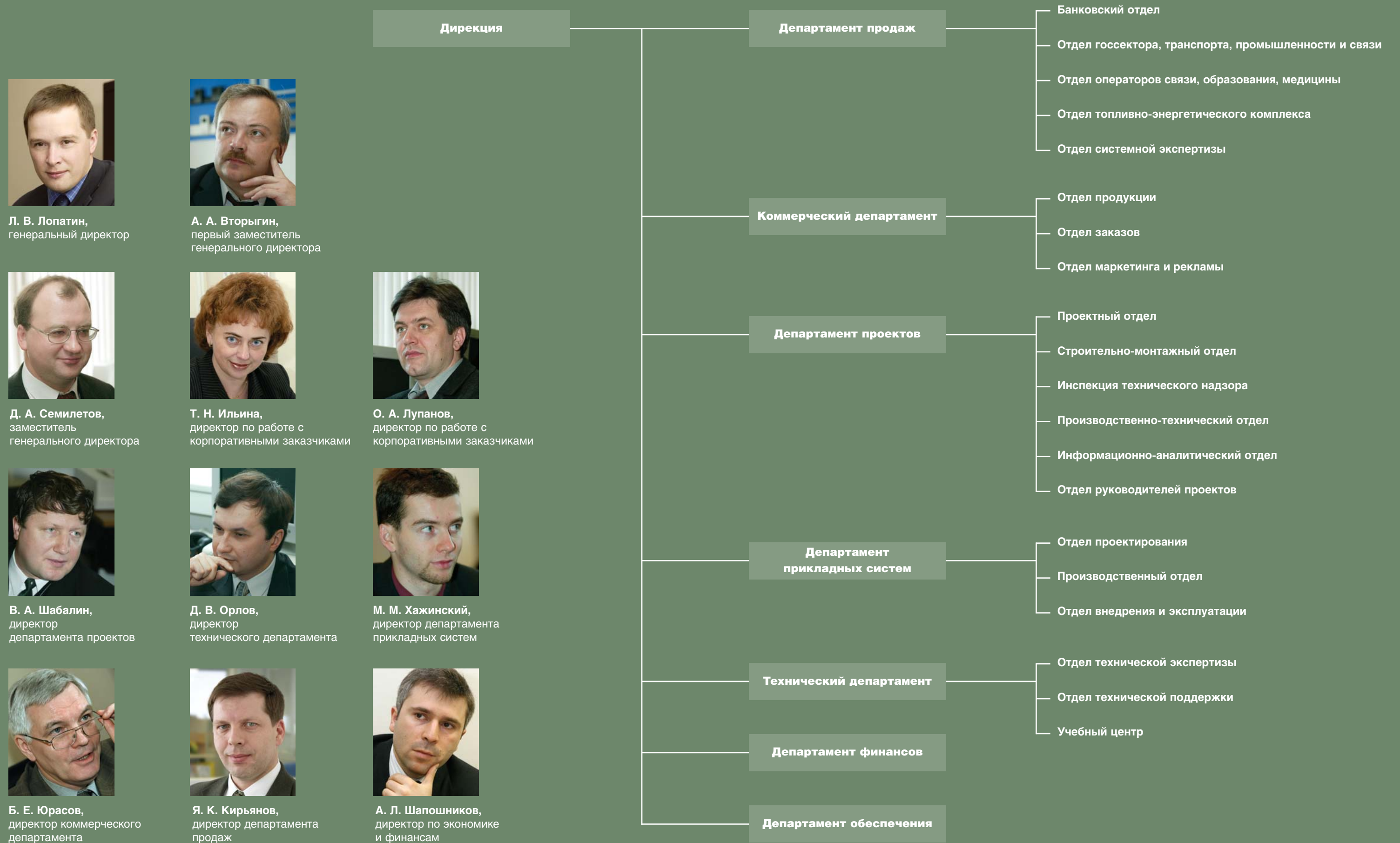
Мы уверены, что для клиентов мы являемся объективным источником знаний о том, какие именно технологии и в каком объеме необходимы их бизнесу. Залог успеха нашего собственного бизнеса в том, чтобы клиенты и дальше разделяли эту уверенность.

Мы работаем с самыми передовыми и самыми авторитетными мировыми поставщиками оборудования и технологий. В то же время, перед этими поставщиками у нас нет никаких обязательств, которые были бы выше интересов клиентов.

Строя коммуникации, мы строим будущее клиентов. Технологии, которые мы закладываем сегодня, нацелены на то, чтобы клиенты росли, развивались, совершенствовались. Мы тоже растем и развиваемся, оставаясь верными своему кредо, отраженному в символике компании – быть первыми.

Л. В. Лопатин,
генеральный директор

Структура компании



История инноваций

Компания Race Communications создана в начале 90-х годов, когда в России стал формироваться компьютерный рынок. В это время начали работать первые фирмы, для которых компьютерные технологии не были однодневным бизнесом, порожденным удачной конъюнктурой того времени. Это были команды единомышленников, каждая со своей специализацией – создание прикладных программ, сборка компьютеров, наладка первых сетей.

1992-1993

Системы электронного обмена сообщениями были для основателей Race еще не совсем бизнесом, но серьезным профессиональным увлечением. А в 1992 году было решено создать компанию по продаже услуг передачи данных сети Спринт.

Единственными возможными покупателями таких услуг в то время были фирмы и организации, и поэтому возникла нацеленность на то, что через несколько лет стали называть корпоративным сектором. Модемный доступ осуществлялся со скоростью 2400 бит/с (т.е. в двадцать три раза медленнее, чем сегодня), подключение к мировым информационным ресурсам, таким как Sprint, CompuServe, America On-Line, осуществлялось через локальные узлы сетей X.25.

В связи с появлением первых коммерческих банков в России особенно актуальным стало обеспечение доступа к сети межбанковского обмена сообщениями SWIFT. Очень популярным оставался телекс – пользовалась спросом услуга сети Sprint по передаче телексных сообщений без телексного аппарата и специальной линии.

В 1992-1993 годах Race подключал новых клиентов к сети Sprint, обеспечивал клиентов оборудованием для работы в сети, поддерживал их

на этапе дальнейшего функционирования.

Работая непосредственно с клиентами, специалисты Race искали модемы, способные обеспечить высокое качество связи при цене в 3-4 раза ниже типового решения. В результате Race вывел на рынок чрезвычайно удачную модель американских модемов марки MaxCom. О надежности этих модемов и их способности работать на плохих российских телефонных линиях буквально ходили легенды. Race организовал массовые поставки этих модемов как для сети Sprint, так и для ее региональных партнеров. Свободные средства инвестировались в развитие.

В это время, еще не отмеченное монополией Microsoft Windows, ощущался дефицит качественного телекоммуникационного программного обеспечения, адаптированного для российских нужд. Так Race пришел к идее разработки собственного клиентского программного обеспечения. Программа под названием RC-Link была предназначена для работы с электронной почтой, телексами и факсами. Интерфейс пользователя на основе окон, система папок, всевозможные сортировки, поиск, автоматическая смена паролей, контекстная подсказка – все эти реализованные в RC-Link функции были тогда новинкой.

Программа RC-Link пользовалась неизменным успехом у клиентов Sprint, адаптированная версия программы была продана компании MAXDAT – немецкому оператору сети X.25.

1994

В России начался "банковский бум", который вызвал массовый спрос на выделенные подключения корпоративных информационных ресурсов к сетям X.25. Race переехал из по-

История инноваций

луподвального помещения в аудиторию Московского Авиационного Института (МАИ).

Понимая, что спрос на модемные подключения будет падать, Race подписал соглашение с канадской компанией Eicon Technology. К 1994 году эта компания занимала прочное, если не сказать монопольное, положение на рынке адаптеров для подключения к сетям X.25.

В России к тому времени уже было несколько поставщиков продукции Eicon. В этих условиях Race сконцентрировал усилия на обеспечении склада продукции, построении партнерской сети. Грамотная маркетинговая политика привела к тому, что уже к концу 1994 года Race контролировал 80% рынка средств доступа к сетям X.25.

Race стал одной из первых российских компаний, поставивших целью выстроить свой бизнес по модели системной интеграции. Это означало уход от приоритета "коробочных" поставок и ориентацию на комплексное решение корпоративных задач.

Клиентами компании стали многие российские банки (Сбербанк РФ, Центральный банк РФ), Газпром, операторы сетей передачи данных (Sprint, Роспак, Роснет, Совам Телепорт). Имея такую представительную клиентскую базу, специалисты Race стали более активно искать новые решения, новое оборудование, способное предоставить клиентам новые услуги.

1995

В 1995 году российские продажи Eicon росли экспоненциально. Race стал одним из крупнейших дистрибьюторов Eicon в Европе и получил статус "мастер-дистрибьютора" в России.

Качественным этапом в развитии компании стало приглашение Race

к участию в тендере, который проводился американским Агентством международного развития USAID. Тендер был посвящен построению узлов доступа в четырех регионах России с подключением к центральному узлу Российской Торговой Системы (PTC), построенной на средства USAID.

Проанализировав задание, Race предложил построить узел на базе нового сетевого оборудования американской компании Motorola. Широкий кругозор и большой практический опыт позволил специалистам Race составить очень грамотное решение, и Race получил контракт на развертывание системы.

Так Race открыл для себя нового поставщика технологий и перспективу участия в новых проектах по построению сетей передачи данных. Компания начала активный маркетинг своих решений. На выставке Netcom в сентябре 1995 года Race впервые выставлял свои решения на уникальном двухэтажном стенде.

1996

В 1996 году подписан дистрибьюторский контракт с Motorola. Новое оборудование – многопротокольные коммутаторы, совмещающие функции узлов сети X.25, Frame Relay и "классической" маршрутизации протоколов локальных сетей, корпоративные модемы высокого качества – сразу начали активно использоваться в проектах Race.

Кроме того, Motorola была в тройке первых, предложивших промышленные технологии мультисервисных сетей. В ходе выполнения проектов Race Communications стал одним из пионеров применения протокола Frame Relay в России и приобрел огромный опыт интеграции передачи данных и голоса по одной сети.

На выставке "Comtek-96" Race впервые в России продемонстрировал



Д. А. Семилетов,
заместитель
генерального директора

Богатый практический опыт системной интеграции, приобретенный специалистами Race за годы работы с самым разным оборудованием и технологиями, сегодня позволяет добиваться гарантированного успеха даже самых сложных и масштабных проектов.



А. А. Вторыгин,
первый заместитель
генерального директора

Компания выбрала свой путь на будущие годы – системная интеграция в области корпоративных сетей и подключение к операторам сетей передачи данных.

История инноваций

решения на базе HDSL и оборудования компании PairGain (в настоящее время ADC). В то время очень немногие понимали, какое большое будущее ожидает технологии xDSL.

Между тем стремительное развитие Internet и идеологии IP-сетей меняли представления о принципах построения корпоративных и даже операторских сетей, – Race Communications стал уделять значительное внимание IP-сетям и оборудованию Cisco Systems.

1997

Race стал крупнейшим партнером Motorola на территории России. Появился опыт создания крупных корпоративных сетей. Мультисервисные сети были построены для нужд Севергазпрома, компании Оксидентал Петролиум. Race принял активное участие в построении сети Башнет в Башкортостане.

В 1997 году подписано соглашение с СБ РФ о поставках оборудования и решений Motorola. Большой объем исследовательских работ, выполненный для Сбербанка, позволил составить собственное мнение об ограничениях и применимости различных технологий в банковском секторе. В частности, учитывались повышенные требования к защите корпоративной сети, разумный консерватизм в выборе решений.

Стратегия сетевой интеграции, которой отныне придерживается Race, ориентируется не на технологии определенных поставщиков, а на максимальное удовлетворение требований заказчика с помощью всего доступного спектра технологий.

Наконец, в 1997 году для ООО "Информгаз" был выполнен проект автоматизированной системы сбора и обработки технологической информации ОАО "Газпром", который принес Race первый контракт стоимостью свыше \$1 млн.

1998

С 1998 года начался процесс осмысленного построения профессиональной компании, работающей в области сетевой интеграции. Инвестиции с этого года шли не в увеличение складских запасов, а в привлечение специалистов, обучение персонала и построение задуговой инфраструктуры.

Race создает Отдел проектирования сетей и принимает активное участие в проектировании системы связи ОАО "Газпром" по проекту "Голубой Поток". Новыми клиентами компании становятся дочерние предприятия Газпрома – "Газсвязь", "Бургаз", "Газпромбанк". Race начинает проведение серии Научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для нужд ОАО "Газпром".

В этом же году Race Communications получает лицензии на проектирование и строительство сетей связи, на работы в области защиты информации.

Августовский кризис не повлиял существенно на бизнес компании, все контракты были выполнены в срок.

На выставке "Netcom-98" Race показывал новейшие достижения в области IP-сетей и ADSL технологий, а также стыковку корпоративной телефонии с сетями передачи данных. Технологии ADSL серьезно заинтересовали руководство МГТС.

1999

В 1999 году Race продолжил работы по совершенствованию технологий мультисервисных сетей. Для дочернего предприятия МГТС, компании ПТТ-Телепорт, Race предложил концепцию оказания услуг связи Московскому банку СБ РФ с применением решений ADSL компании Cisco Systems. Был построен фрагмент сети СБ РФ с интеграцией тех-

История инноваций

нологий IP/ISDN, что уже в то время позволило не только совместить технологии передачи голоса и данных, но и обеспечить банк качественной видеоконференц-связью.

Race получает статусы Золотого партнера ЗСом, мастер-дистрибьютора VTEL, партнера Lucent и Siemens.

На базе учебного центра Race Communications открывается Сетевая академия Cisco, теперь здесь готовят инженеров квалификации CCNA/CCDA. Специалисты многих компаний повышают квалификацию и обучаются по программам учебного центра.

Активно идут работы по развертыванию корпоративной сети ДООО "Бургаз", после победы в тендере Race приступает к строительству сети Краснодарского банка СБ РФ.

Растет объем и качество проектных работ, НИР и ОКР. В компании появляется отдел программных разработок, а также группа Интернет проектов.

2000

В 2000 году Race выполняет несколько крупных Интернет-проектов, начинает продвигать на рынок решения по радио-доступу. Много работ ведется по организации "последней мили" в операторских и корпоративных сетях.

Race становится одним из ведущих игроков рынка видеоконференц-связи и впервые в России проводит трансляцию медицинской операции в режиме реального времени. В это же время Race активно участвует в тестировании ВКС верхнего уровня ОАО "Газпром" и доказывает преимущество новых решений на базе протокола IP.

Развивается сотрудничество с СБ РФ – Race вовлекается в построение сетей в новых регионах, расши-

ряется список оборудования, поставляемого банку по генеральным соглашениям. В Башкирии Race проектирует модернизацию сети Сбербанка и приступает к реализации проекта.

Устанавливаются стратегические отношения с Башкредитбанком (теперь "УРАЛСИБ"), Race принимает активное участие в построении быстро растущей сети банка.

2001

Растущее количество проектов и рост численности персонала свыше 100 человек привели к необходимости создать трехуровневую структуру управления компанией: департамент – отдел – группа. Завершается этап реформирования компании, начатый в 1998 году. Определены ключевые подразделения компании, порядок их взаимодействия.

Операторская деятельность полностью передана в дочернюю компанию Race Telecom. Для поддержки клиентов в Race Telecom создана круглосуточная техническая поддержка.

Начинается работа по построению сетей управлений министерства по налогам и сборам, Race выигрывает конкурсы на эти работы во многих регионах страны.

Активно работает учебный центр, в 2001 году он выпускает рекордное количество специалистов. Подготовка собственных кадров Race начинается с привлечения на учебу и работу в компанию студентов ведущих ВУЗов. Компания снимает для себя проблему привлечения квалифицированных специалистов.

В 2001 году Race продолжает расширять круг своих поставщиков и решений. Подписывается контракт с компаниями Nortel Networks, Schmid Telecom и рядом других.



О. А. Лупанов,
директор по работе
с корпоративными заказчиками

Race Communications выполняет полный цикл работ по строительству корпоративных телекоммуникационных систем и сетей операторов связи. Эти работы включают проектирование, поставку, монтаж, пуско-наладочные работы, обслуживание и эксплуатацию систем. Race предоставляет заказчикам решения, необходимые современному бизнесу.



Б. Е. Юрасов,
директор коммерческого
департамента

Менеджеры компании берут на себя ответственность за распределение функций и организацию многоуровневых коммуникаций между всеми занятыми в проекте специалистами, не ограничиваясь типовыми подходами и, при необходимости, разрабатывая индивидуальные решения стоящих перед ними задач.

Основные направления деятельности

Спутниковые сети связи

Race Communications предлагает строительство спутниковых сетей для корпоративных заказчиков "под ключ" и услуги недавно построенной сети SPIN

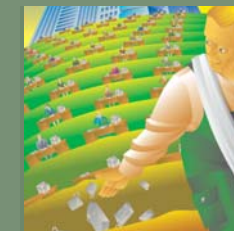


Интеграция, проектирование, консалтинг

Уникальный опыт Race Communications и высококвалифицированные кадры делают компанию одним из лучших и авторитетнейших системных интеграторов России

Современные корпоративные сети

Мультисервисные корпоративные сети передачи данных, спроектированные специалистами компании, способны предоставить широкий спектр традиционных и самых современных услуг

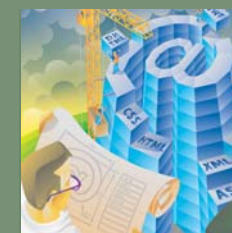


Бизнес-приложения телефонии

Разработка и внедрение современных систем телефонной связи с богатым выбором услуг, возможностью доработки по запросу заказчика и выездом специалистов Race Communications на место

Техническая и информационная безопасность

Race Communications предлагает проектирование и построение комплексных решений для обеспечения технической, информационной и сетевой безопасности

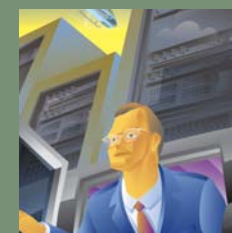
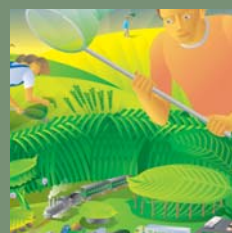


Прикладные системы

Race Communications является сертифицированным партнером компаний Microsoft и Oracle и предлагает масштабируемые решения на базе платформ Microsoft.NET, J2EE

Навигация, телеметрия, телемеханика

Race Communications предлагает услуги по разработке и внедрению программно-аппаратных комплексов систем мониторинга транспорта, телеметрии и телемеханики

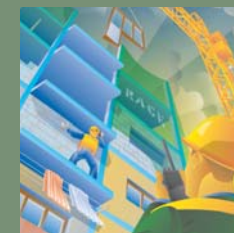


Хранение данных

Race Communications предоставляет услуги по созданию корпоративных систем хранения данных различного масштаба и систем поддержки принятия решения (СППР)

Интеллектуальное здание

Race Communications предлагает полный спектр услуг в области проектирования и строительства интеллектуальных интегрированных инженерно-технических систем и комплексов



Капитальное строительство

Race Communications предлагает услуги по капитальному строительству, в том числе систем и сооружений связи различной степени сложности, в различных регионах России

Техническая поддержка

Служба технической поддержки Race Communications предоставляет широкий спектр услуг и предусматривает работу с проектами любой сложности по всей территории России



Профессиональное обучение IT

Учебный центр Race Communications осуществляет авторизованное обучение специалистов сетевым технологиям, в том числе по программам CCNA и CCNP Сетевой Академии Cisco

История инноваций

Растет число специализаций и статус компании, квалификация сотрудников.

В конце года начинает работать дочернее предприятие в Краснодаре – ООО "Рэйс-Юг".

2002

В 2002 году Рэсе приступает в качестве Генерального подрядчика к строительству ультрасовременного делового комплекса "Кантри Парк". Опыт управления проектами позволил Рэсе войти в новую для себя отрасль и воплотить новейшие достижения в области связи и интеллектуальных зданий в реальном проекте.

Закончена разработка системы контроля подвижных объектов WebLocator (www.locator.ru). Система представлена на выставке "Связь-Экспоком-2002" совместно с федеральным оператором сотовой связи "Мегафон" и компанией ПРИН.

Завершение НИР по контролю обустройства Заполярного месторождения ознаменовалось качественно новым этапом в развитии интранет-портала системы контроля капитального строительства ОАО "Газпром".

Рэсе выходит на новый уровень сотрудничества с компанией Cisco Systems и получает статус Золотого Партнера, однако даже этот высокий статус не отражает истинный уровень профессионализма компании. По числу сертифицированных специалистов, количеству лабораторного оборудования, уровню поддержки клиентов и числу специализаций достижения Рэсе значительно превышают требования к Золотому Партнеру Cisco Systems.

В 2002 году Рэсе получает новый статус от компаний SUN, HP, Polygram, Siemon и многих других.

Рэсе начинает использовать в проектах и поставлять спутниковые терминалы с малой апертурой (VSAT) производства компании Gilat, мирового лидера в области VSAT-технологий.

С осени 2002 года служба технической поддержки работает в режиме 24x7 и ведет автоматизированный контроль решения клиентских проблем. Рэсе предлагает клиентам новый уровень поддержки корпоративных сетей. В сервисном контракте Рэсе время решения большинства возможных проблем составляет 4 часа в Московском регионе и 72 часа по всей стране.

Продолжает расти клиентская база Рэсе. Начинаются работы по проектам Внешторгбанка, сотового оператора "Кубань GSM", пенсионного фонда. Ширится география проектов Сбербанка России, Министерства по налогам и сборам.

2003

В начале года завершено построение системы технологической связи для проекта "Голубой поток". Сеть использовалась для проведения он-лайн-ового совещания при открытии газопровода, который обеспечивает доставку российского газа в Турцию через уникальный морской газопровод.

В первом квартале года 2003 компания Microsoft присвоила Рэсе статус Microsoft Certified Partner. Это очередной шаг в развитии компании и официальное признание высокого качества, эффективности и производительности решений в области разработки программного обеспечения.

Получена шестая специализация от Cisco Systems – Network Management (Управление и мониторинг текущего состояния сетей). Эффективная работа эксплуатируемых се-

История инноваций

тей необходима для любого бизнеса, поэтому важность получения этой специализации для системного интегратора трудно переоценить. С этого момента среди партнеров Cisco Systems на территории России нет ни одного системного интегратора, который имел бы специализаций столько же или больше, чем Рэсе Communications.

В рамках майской выставки "Связь-Экспоком-2003" Рэсе совместно с компанией "МегаФон" представил новые возможности системы WebLocator: необходимый функционал для таксомоторных компаний, междугородных перевозчиков и крупных банков; дополнительные карты России и Евразии. Растет число клиентов WebLocator, растет интерес к системе, как среди перевозчиков, так и среди крупных торговых сетей и телевизионных компаний.

Летом 2003 года Рэсе Communications, совместно с Cisco Systems, представил строящийся деловой центр "Кантри Парк". Здание относится к категории А1 – высшей категории объектов недвижимости и является уникальным для России.

Офисный комплекс был представлен участникам конференции "Коммерческая недвижимость и строительство в России" в качестве примера реализации новейших телекоммуникационных и инженерных технологий, которые позволят арендаторам вести свой бизнес на более высоком уровне. Сдача делового центра "Кантри Парк" стала хорошим подарком от Рэсе московскому бизнес сообществу к Новому 2004 году.

Продолжая реализовывать масштабные проекты для своих крупнейших клиентов – Газпрома, Сбербанка РФ, МНС России, Рэсе Communications получает возможность выполнить ряд ответ-

ственных проектов для Минэкономразвития, программы "Электронная Россия", Московской железной дороги.

В четвертом квартале Рэсе закончил разработку проекта создания объединенного Информационного портала малого предпринимательства по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ в рамках реализации Федеральной Целевой Программы "Электронная Россия". Цель проекта – создание в сети Интернет специализированной информационной системы, обеспечивающей информационное взаимодействие и информационные потребности в сфере малого предпринимательства.

Увеличение количества и масштаба проектов стало предпосылкой к увеличению штата Рэсе Communications до 200 человек. Более половины новых сотрудников – молодые специалисты, получившие хорошее образование в ведущих технических ВУЗах страны.

Самое мощное и быстрорастущее региональное представительство Рэсе – компания "Рэйс-Юг" переехала в новый просторный офис в центре Краснодара. Успешно работают представительства в Ростове, на Урале и в Санкт-Петербурге.

С осени начата разработка новой услуги SPIN для предоставления недорогой в установке и эксплуатации, надежной, высокоскоростной и качественной спутниковой связи: данные + голос (IP+VoIP).

С декабря 2003 года Рэсе Communications начинает использовать обновленный логотип. Новый логотип стал более энергичным и стремительным, сохранив преемственность с первым логотипом Рэсе – бессменным символом компании.



М. Л. Шестаков,
начальник отдела
системной экспертизы

Рэсе уделяет особое внимание технической и системной проработке проектов. Реализация любого проекта начинается с серьезного анализа всего комплекса задач, связанных с разработкой, созданием, внедрением и эксплуатацией сетей. Корпоративные системы становятся все сложнее, и, соответственно, растут инвестиции заказчиков в их построение. В этих условиях расходы на проектные работы быстро окупаются экономией на эксплуатационных затратах.



Т. Н. Ильина,
директор по работе
с корпоративными заказчиками

Главный офис Рэсе, в котором работает более двухсот сотрудников, расположен в Москве. В Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре и Ростове-на-Дону созданы филиалы компании. Говоря о реализованных проектах, следует отметить, что значительная их часть выполнялась в отдаленных регионах Российской Федерации.

История инноваций

2004

Весной 2004 года сдана заказчику построенная в кратчайшие сроки крупномасштабная спутниковая сеть информационного обмена SPIN. Сеть SPIN предлагает высокоскоростную, качественную и надежную связь в любой точке на территории России (кроме Чукотки), государств СНГ, Европы, Северной Африки и на значительной части азиатского континента.

Телефония, доступ в Интернет через спутник, передача данных и видео между территориально удаленными офисами – именно там, где нужно. Качество и быстродействие спутниковой связи SPIN не зависит от местоположения, расстояний, состояния местных кабельных сетей и климатических условий.

Сеть спутниковой связи SPIN развернута Race Communications с использованием спутникового сетевого продукта LinkStar компании ViaSat и оборудования компании Cisco Systems. Центральная земная станция сети SPIN™ расположена в Центре Космической Связи "Медвежья Озера". Космический сегмент сети реализован на базе сразу двух российских спутников нового поколения "Экспресс-AM22" и "Экспресс-AM11". Это позволило максимально расширить зону обслуживания пользователей спутниковой сети и добиться высокой надежности в предоставлении услуг спутниковой связи: IP-телефонии, передачи голоса и видео, спутникового Интернета.

Эксплуатацию сети с 2005 года производит оператор спутниковой связи Race Telesat, обладающий набором лицензий на право осуществлять соответствующую деятельность в 79-ти субъектах РФ.

На выставке "Связь-Экспокомм 2004" сеть спутниковой связи SPIN впервые была представлена широкой общественности.

"Связь-Экспокомм 2004" – как главное телекоммуникационное событие года – стала арендой для показа ещё одной важной новинки – системы WebLocator ЛАЙТ, которая поддерживает весь функционал WebLocator в упрощенном интерфейсе на территории действия сети МегаФон-Москва, т.е. в Москве и области. Для того чтобы пользоваться услугой WebLocator ЛАЙТ, не нужно покупать спецоборудование GPS/GSM, можно пользоваться системой, имея обычный GSM-аппарат, подключенный к сети МегаФон.

Формируя свои запросы через интерфейс системы на компьютере, абонент видит положение запрашиваемых аппаратов на электронной карте, получает всю статистику их передвижений, может вести учёт и контроль, осуществлять эффективную логистику, вызывать помощь в непредвиденных ситуациях. Услуга вызвала большой интерес среди частных пользователей сотовой связи и предпринимателей.

В конце года завершилось построение сервисной платформы WebLocator, предоставляющей полный комплекс услуг в области позиционирования. Теперь на базе единого высокопроизводительного программно-аппаратного комплекса успешно работают: популярный массовый продукт (WebLocator Лайт), услуга для бизнес-пользователей (WebLocator GPS), специализированные корпоративные системы (инкассация, такси, крупные торговые сети и др.), а также OEM-партнеры, интегрирующие свои системы с сервисом позиционирования (LoJack Горизонт). Единый канал, общая геоинформационная система, миллионы sms-сообщений, тысячи транзакций, сотни тысяч операций в web-интерфейсах – такими цифрами можно охарактеризовать Weblocator в 2004 году. Не удивительно, что за год абоненты Web-

История инноваций

Locator произвели 1,5 миллиона запросов местоположения.

Год 2004 стал для Race Communications периодом участия в образовательных и научных российских проектах. Летом Юго-Западный банк Сбербанка России при участии Race Communications открыл Центр стратегических исследований при РГУ (РЦСИ). В числе основных задач РЦСИ – разработка долгосрочных сценариев социально-экономического развития регионов Юга России, стратегических прогнозов развития региона на базе моделей межотраслевого баланса, геоинформационных технологий, сценарных методов прогнозирования, а также участие в оценках крупных региональных инвестиционных проектов.

Осенью Race открыл филиал Учебного центра на базе МИЭТ – Московского Государственного института электронной техники (технического университета). Филиал был торжественно открыт 1 ноября 2004 года в помещении и на базе кафедры "Телекоммуникационные системы" МИЭТ. В этот же день в Зеленограде начались занятия.

В 2004 году закончился этап формирования сети филиалов Race Communications. Представительства расположились в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, обеспечив, таким образом, присутствие Race в самых активных и развитых регионах России.

В ноябре Race Communications получил специализацию по работе с государственными учреждениями от 3Com, крупнейшего мирового производителя сетевого и коммуникационного оборудования. Специализация партнеров по вертикальным рынкам входит в новую программу 3Com, направленную на улучшение работы с крупными и корпоративными заказчиками. По-

лучив специализацию в соответствии с этой программой, Race еще раз подтвердил свою эффективность в сотрудничестве с государственными организациями и учреждениями, в том числе с Министерством по налогам и сборам, Пенсионным фондом, Министерством по чрезвычайным ситуациям и другими.

В начале декабря Race Communications получил статус Value Added Reseller компании Micromuse. Продукты компании Micromuse позволяют обеспечивать мониторинг, управление, построение отчетов и анализ тенденций для всех компонентов современных информационных систем: приложений, центров обработки данных, серверов, сетей на всех уровнях. А на стыке годов Race получил специализацию в области построения защищенных сетей – VPN Security Specialization Partner от Cisco Systems. За год также получены новые и продлены существующие лицензии и сертификаты компании.

Новый 2005 год Race Communications встретил в новом офисе в здании "Кантри Парк". "Кантри Парк" является первым деловым центром высшего класса, расположенным за МКАД, на берегу Бутаковского залива Химкинского водохранилища. Это современное офисное здание – большая парковая территория, набережная со стоянкой катеров, многоярусная парковка, самые современные телекоммуникации.

Офисные комплексы и технопарки, расположенные за пределами или на окраинах крупных мегаполисов, уже давно стали реальностью в Европе. Теперь успешный прецедент создан и в России. Race Communications принял непосредственное участие в строительстве "Кантри Парка", построении системы телекоммуникаций и предоставлении телекоммуникационных услуг арендаторам.



М. М. Хажинский,
директор департамента
прикладных систем

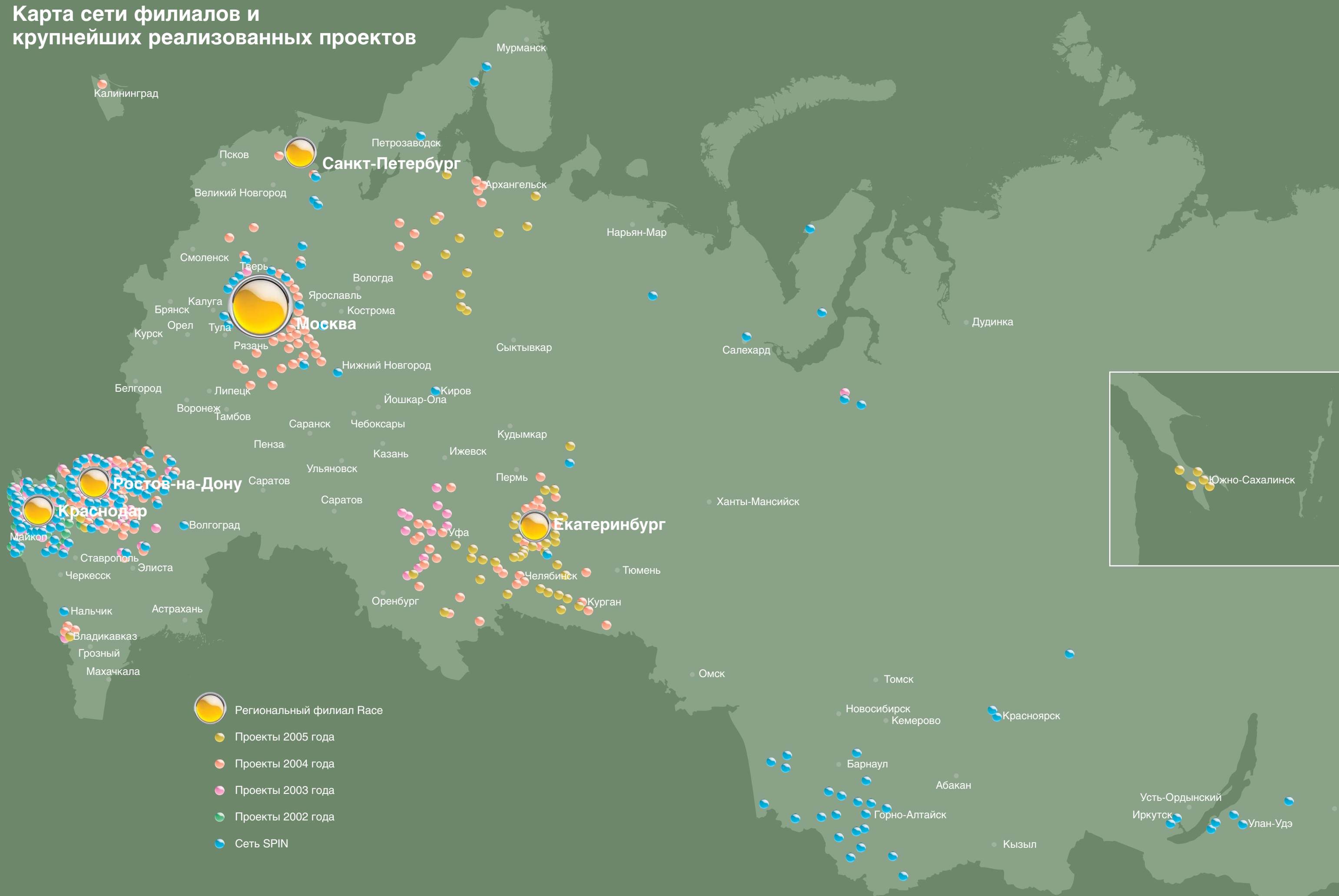
Среди известнейших разработок Race – первая в Восточной Европе интернет-система управления корпоративным транспортом WebLocator, а также сеть спутниковой связи Spin и телекоммуникационные услуги на её основе, предоставляемые по всей России и в СНГ.



Д. В. Орлов,
директор
технического департамента

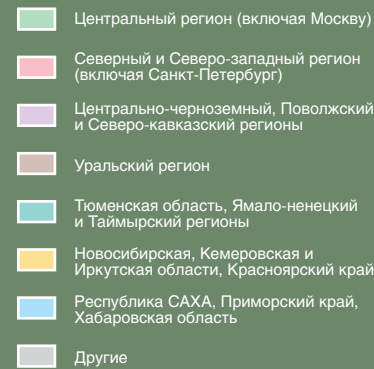
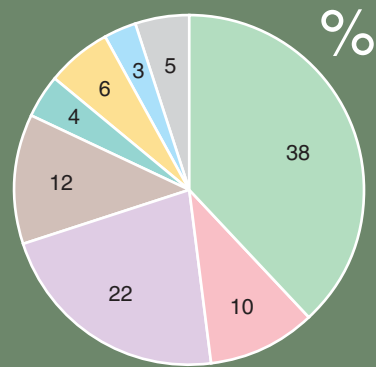
Race Communications имеет все виды государственных лицензий и сертификатов, необходимых для работы в области системной интеграции, строительства инженерных систем, а также капитального строительства.

Карта сети филиалов и крупнейших реализованных проектов

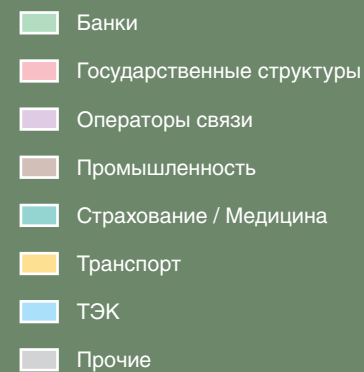
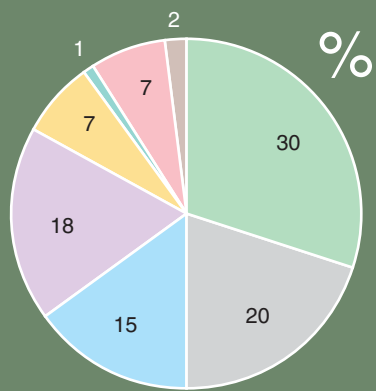


Арифметика роста

Распределение суммарной выручки по регионам, 2000-2004 г., %



Распределение суммарной выручки по отраслям за 2000-2004 г., %



Сегодня Race Communications проектирует и строит сети и системы связи на всей территории России. С самого начала своей деятельности компания уделяет особое внимание технической и системной проработке своих проектов, а также высококачественной сервисной поддержке клиентов.

До 2001 года основную долю оборота компании составляют проекты банковского сектора и предприятий ТЭК. Потребность в корпоративных сетях и системах вытекает из самого рода деятельности подобных организаций, которая предполагает наличие сложной структуры с многочисленными филиалами, подразделениями и представительствами. Успешное функционирование такой системы напрямую зависит от качества взаимодействия между ее элементами. Новым конкурентным преимуществом в 2004 году для выполнения таких проектов стала спутниковая сеть SPIN, построенная Race.

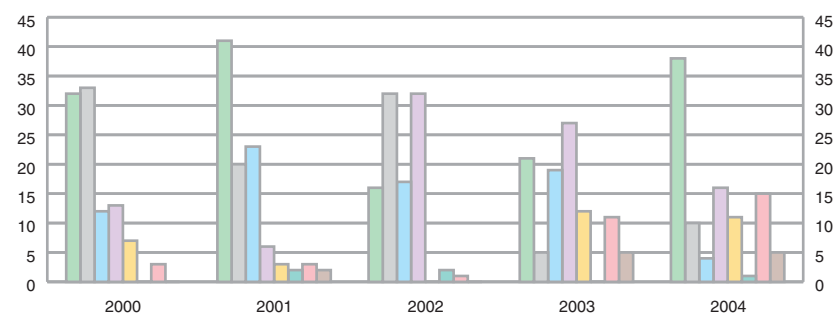
В 2002-2004 годах значительную долю оборота Race принесли решения и услуги для операторов связи: подключение к сетям передачи данных, построение и модернизация узлов связи, создание сетей для региональных операторских компаний. С 2003 года в обороте растет доля Государственных структур. Связано это с быстрым развитием рынка телекоммуникационных услуг в России и появлением новых требований к телекоммуникационной инфраструктуре в органах государственной власти и управления.

Race, кроме интеграторской деятельности, является хорошо оснащенным и профессиональным оператором связи. Предоставление услуг связи выделено в самостоятельный бизнес – компанию Race Telecom. Узлы связи Race Telecom используются также в качестве тестовой площадки для испытания новых решений, ориентированных на разные сектора рынка.

В обороте компании уверенно увеличивается доля проектов для транспортных организаций. Этому способствуют новые собственные разработки Race, в частности Web-Locator – собственная телематическая платформа.

Переходя от отраслевого к территориальному распределению, надо сказать, что основная доля прибыли Race приходится на Центральный район. Именно здесь сосредоточено большинство потенциальных потребителей современных телекоммуникационных технологий – финансовые институты, крупные операторы связи, федеральные государственные учреждения, представительства зарубежных и региональных фирм.

Второе место в обороте компании принадлежит Центрально-черноземному району, Поволжью и Северному Кавказу. В этих регионах реализованы многие крупные проекты компании. Успешное развитие бизнеса Race привело к созданию дочерних компаний. Созданы филиалы в Краснодаре, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Екатеринбурге.



Распределение выручки по отраслям, % (по годам)

Совмещаая лучшее



3Com

Золотой партнер

ADC

Платиновый дистрибьютор

Avaya Communication

Авторизованный партнер

Axis Communications

Авторизованный дилер

Cisco Systems

Золотой партнер

Eicon Networks

Мастер-дистрибьютор

Hewlett-Packard

Бизнес-партнер

Legrand

Сертифицированный партнер

Microsoft

Сертифицированный партнер

Molex

Сертифицированный партнер

Novavox

Авторизованный поставщик решений

Oracle

Партнер

Polycom

Авторизованный дилер

RiT

Сертифицированный партнер

Schmid Telecom

Авторизованный дистрибьютор

Siemens

Авторизованный дилер

Sun Microsystems

Сертифицированный партнер

Tainet Communication

Авторизованный партнер

Tandberg

Авторизованный дилер

Telenetics

Дистрибьютор

The Siemon Company

Сертифицированный партнер

Vanguard MS

Аккредитованный дистрибьютор

VTEL

Мастер-дистрибьютор



Р. Э. Шамиев,
начальник отдела
производства

Race Communications работает со многими производителями. Круг деловых партнеров компании постоянно пополняют лидеры индустрии высоких технологий.

Оптимальная структура

С 1998 по 2002 год шло планомерное построение структуры компании, максимально ориентированной на эффективное решение задач системной интеграции в области связи. Итогом стала трехуровневая иерархия Департамент-Отдел-Группа. На верхнем уровне структуры было создано 7 департаментов, закрывающих все направления деятельности компании:

- Департамент Продаж;
- Коммерческий департамент;
- Департамент проектов;
- Департамент прикладных систем;
- Технический департамент;
- Финансовый департамент;
- Департамент обеспечения.

Департамент продаж

Основной задачей департамента является помощь заказчику в постановке задачи, обоснование перед заказчиком эффективности предлагаемых решений, установление рабочих, доверительных отношений с заказчиком. В задачи департамента входят также поиск новых клиентов и поддержание установленных связей, а также координация взаимодействия других подразделений компании с заказчиками.

Сотрудники департамента развивают отношения с заказчиками, анализируя потребности организации и соотнося их с решениями, имеющимися в распоряжении Rase. Менеджеры по продажам расширяют клиентскую базу компании, устанавливая контакты с потенциальными клиентами и подготавливая коммерческие предложения.

Деятельность департамента разделена по вертикальным рынкам:

- банковский бизнес;
- государственный сектор, транспорт, промышленность;

- топливно-энергетический комплекс;
- операторы связи, образование, медицина.

Отдел системной экспертизы

Отдел проводит экспертизу технических решений, определяет необходимость участия технических специалистов, проектировщиков, программистов и разработчиков. Отдел также занят подготовкой типовых решений, технических концепций выставок и презентаций.

Деятельность отдела позволяет создать единое законченное решение на основе обширного спектра оборудования и технологий, с которыми работает Rase. Для этого проблема, первоначально сформулированная клиентом, уточняется и структурируется по направлениям деятельности Rase и предлагаемым продуктам. После этого отдел системной экспертизы передает соответствующие задания специалистам других подразделений компании для непосредственной проработки. Готовое решение также проходит системную экспертизу на соответствие поставленной задаче.

Коммерческий департамент

Департамент отвечает за работу с поставщиками оборудования, ведет маркетинговую деятельность оценивает предлагаемые заказчику решения, координирует в интересах заказчика все процессы проектной деятельности, обеспечивает рекламную поддержку деятельности Rase.

Отдел продукции

Отдел работает с производителями и поставщиками оборудования и оценивает решения отдела системной экспертизы через призму реко-

Оптимальная структура

мендаций производителей. Другой задачей отдела является обработка актуальной коммерческой и технической информации о продукции, участие в формировании цен на продукцию, определение категорий и размеров скидок, оптимизация складских запасов, проверка закупочных заказов и клиентских спецификаций.

Отдел ведет маркетинговую деятельность, анализируя тенденции рынка телекоммуникационного оборудования и потребности российских предприятий и организаций. Кроме того, сотрудники отдела отслеживают основные направления развития групп продукции (появление новинок и закрытие отдельных линеек оборудования) и предоставляют клиентам и специалистам других подразделений Rase Communications соответствующие консультации.

В ходе обследования объекта заказчика менеджеры по продукции помогают выбрать оптимальное оборудование, позволяющее решить поставленные задачи с минимальными затратами.

Отдел заказов

Отдел размещает и сопровождает закупочные заказы, контролирует цены и условия договоров, ведет балансовую отчетность и документооборот с поставщиками.

Отдел маркетинга и рекламы, пресс-служба

Отдел разрабатывает и проводит PR-кампании, рекламные акции. Разрабатывает и размещает рекламные материалы в СМИ. Отвечает за новостное и содержательное наполнение Интернет-сайтов Rase. Осуществляет информационную поддержку взаимосвязей между департаментами и отделами компании.

Департамент проектов

Департамент создан для проведения комплекса работ по реализации проектов создания телекоммуникационных систем, сетей и узлов связи, а также для опытно-конструкторских и внедренческих работ. Кроме этого, департамент проектов занимается организацией и проведением всех видов работ при капитальном строительстве.

Разработка проекта системы позволяет заказчику выбрать оптимальный вариант спецификаций оборудования и материалов, оценить стоимость строительно-монтажных и пуско-наладочных работ. В итоге это позволяет снизить затраты на построение и эксплуатацию системы. Департамент проектов участвует во всех комплексных проектах Rase, а также выполняет проектирование по заказу.

Силами проектного отдела департамента решаются вопросы проектирования сложных технических систем. Монтажные работы производятся высококвалифицированными бригадами монтажников, которые оснащены самым современным монтажным и контрольно-измерительным оборудованием. Работы по монтажу контролируются службой технического надзора, призванной обеспечивать необходимое качество работ. Силами производственно-технического отдела решаются вопросы технической подготовки и проведения строительно-монтажных работ при строительстве крупных объектов. Информационно-аналитический отдел готовит, обобщает и классифицирует информацию о реализованных проектах и участии в тендерных торгах, систематизирует проектную документацию, осуществляет сбор статистических данных. Все вопросы по организации, координации и мониторингу всех видов работ, про-



Я. К. Кирьянов,
директор департамента продаж

Если в начале Rase специализировался на телекоммуникационных проектах для банковского сектора и ТЭК, то в последние два года произошло отраслевое выравнивание количества проектов и выручки по ним. За последние годы реализовано очень много крупных проектов для органов государственной власти, операторов связи и транспортных предприятий.



В. А. Шабалин,
директор
департамента проектов

Внутренняя структура Rase оптимизирована для ведения проектной деятельности в области системной интеграции. Выверенное взаимодействие между департаментами и рациональное разделение функций позволяют сокращать сроки и поднимать качество реализации проектов. Одним из приоритетных направлений деятельности является высококачественная сервисная поддержка клиентов.

Оптимальная структура

изводимых при реализации крупных проектов, ведет отдел руководителей проектов.

Департамент прикладных систем

Департамент занимается созданием современных прикладных программных систем различного назначения с применением интернет-технологий, а также создает веб-сайты, в том числе и системы электронной коммерции. Кроме этого, департамент разрабатывает традиционные приложения в архитектуре клиент-сервер при решении вопросов создания информационных систем предприятий и организаций.

Отделы департамента решают вопросы, связанные с разработкой концепций информационных систем, реализуют дизайнерские решения для веб-сайтов различной сложности, а также разрабатывают пользовательские интерфейсы и документацию, необходимую для внедрения и эксплуатации прикладных программных систем. За плечами сотрудников департамента успешная реализация десятков сложных проектов.

Технический департамент

Департамент участвует в разработке технической части решений, осуществляет ввод в эксплуатацию и техническое сопровождение построенных сетей и систем.

После завершения монтажа оборудования сотрудники технического департамента Race проводят пусконаладочные работы, проверяют показатели работы системы в целом и ее отдельных элементов, а также устраняют возникающие проблемы. Опытно-промышленная эксплуатация также проводится под контролем технических специалистов Race.

После того, как работа системы доводится до безупречного уровня, специалисты технического департамента передают ее в промышленную эксплуатацию службам заказчика или, в зависимости от контракта, продолжают обслуживать сами. При необходимости технический департамент Race может осуществлять постоянный мониторинг деятельности системы заказчика.

В задачи департамента входят проведение лабораторных исследований технических решений, обучение персонала заказчиков и сотрудников Race Communications.

Отдел технической экспертизы

В задачи отдела входит настройка и конфигурация телекоммуникационного оборудования и консалтинг в этой сфере, ввод в эксплуатацию сетей и систем с заданной функциональностью, лабораторные исследования, решение вопросов совместимости разнородного оборудования.

Отдел технической поддержки

Осуществляет круглосуточную техническую поддержку и разрешение проблем эксплуатации построенных сетей, систем и комплексов. В структуре отдела выделены две группы: сетевая лаборатория и группа ремонта и тестирования. Отдел эксплуатирует автоматизированную систему контроля решения технических проблем, позволяющую вести полный учет времени решения проблем и вовлеченных ресурсов. Система также предоставляет заказчику точную информацию о текущем статусе решения его проблемы.

Учебный центр

Занимается обучением и повышением квалификации специалистов телекоммуникационного профиля по сетевым технологиям и оборудованию Cisco, Eicon Networks, Vanguard MS, Tainet Communication и другим.



Р. В. Еремеев,
начальник отдела технической поддержки

Стратегия сетевой интеграции, которой придерживается Race, ориентируется не на технологии определенных поставщиков, а на максимальное удовлетворение требований заказчика.

ЗАО “Рэйс-Коммуникейшн”
125080, а/я 70, Москва, Россия

Тел.: (095) 785-0770
(095) 916-7223
Факс: (095) 785-1739

mail@race.ru
www.race.ru