

**Groteck**

Business Media

На рынке СМИ с 1992 года

# IP-ТЕЛЕФОНИЯ АТС УНИФИЦИРОВАННЫЕ КОММУНИКАЦИИ

МАШИНОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС, ЭНЕРГЕТИКА, ТРАНСПОРТ, ЖКХ,  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, БЕЗОПАСНОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ПИЩЕВАЯ ИНДУСТРИЯ, МЕДИЦИНА,  
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА, ИНДУСТРИЯ СЕРВИСА, ТОРГОВЛЯ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «МОНИТОР»  
**iCenter.Ru**



# № 4 (82) апрель 2016

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАКОНОПРОЕКТЫ  
ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСЫ ИНВЕСТИЦИИ ФОНДОВЫЙ РЫНОК БАНКРОТСТВО  
СЕРТИФИКАЦИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ СТАНДАРТЫ АУДИТ КАЧЕСТВО  
СОГЛАШЕНИЯ ПАРТНЕРСТВО СЛИЯНИЯ ПОГЛОЩЕНИЯ РЕОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВЫЕ  
НАЗНАЧЕНИЯ КАДРОВЫЕ РЕШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРОБЛЕМЫ  
КОНФЛИКТЫ ИНЦИДЕНТЫ АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНЫЕ  
РЕШЕНИЯ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ОБОРУДОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТЫ  
МАТЕРИАЛЫ ПРОДУКТЫ УСЛУГИ ОБЗОРЫ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ  
АНАЛИТИКА ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВКИ ФОРУМЫ

## СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для получения издания  
во 2-м полугодии 2016



2 способа:

1. В вашем  
подписном  
агентстве

2. В редакции  
подробнее  
на iCenter.Ru

## ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

Российские операторы начинают совместно бороться с телефонными пиратами	2
Microsoft и TrueConf заключили партнёрское соглашение	5
СТИ получила высшую награду на Cisco Partner Summit 2016	9
Самая крупная в мире система объединённых коммуникаций внедрена в России	12
Intact оснастила учебный кампус «Сибур» в Анапе ИТ- и аудиовизуальными системами	18
С&W Business предлагает в своей MPLS-сети решение Cisco Collaboration как услугу	32
Владимир Лобченко («Манго Телеком»): «Для бизнеса аналоговая телефония – устаревшая технология»	41
Как увеличить число клиентов при помощи грамотной телефонии	43

## СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

### РЕГУЛИРОВАНИЕ. СТАНДАРТЫ

- Обзор: В Беларуси создана система противодействия нарушениям порядка пропуска трафика на сетях электросвязи 1
- Российские операторы начинают совместно бороться с телефонными пиратами 2
- В Молдавии вводят интернет-цензуру 2

### НОВОСТИ ОПЕРАТОРОВ

#### Соглашения и партнерство

- Polysom и Microsoft расширяют возможности видеосотрудничества в Office 365 и «Skype для бизнеса» 3
- SAP и «Ростелеком» договорились о партнерстве по продвижению облачных сервисов 4
- «АМТЕЛ-СЕРВИС» подтвердил статус премьер-партнера Cisco 4
- Microsoft и TrueConf заключили партнёрское соглашение 5
- КРОК взял еще одну платину на рынке корпоративной телефонии 5
- ComPTek стал дистрибутором Grandstream Networks в России 6
- AMD, ARM и Nvidia вступили в ряды создателей «лучшего в мире видеокodeка» 6

### HR. Кадровые решения. Персоны

- Александр Брыков назначен техническим директором приморского филиала Tele2 7
- ТТК обновил совет директоров 7
- Светлана Сарычева назначена директором по маркетингу «РОСТЕЛЕКОМА» в Сибири 8

### Корпоративные итоги

- Чистая прибыль «Ростелекома» в 2015 г. выросла на 9% до 14,4 млрд руб 8
- Группа МТС показала в 2015 г. рост выручки на 5% 8
- Армения попрощается с брендом Orange 9
- СТИ получила высшую награду на Cisco Partner Summit 2016 9
- «Ростелеком» купил оператора у японцев 10
- Обзор: "Мегафон" подвел итоги деятельности в 2015 10

### КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ. ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ

#### Государственный сектор

- «Ростелеком» предоставил телеком-услуги новым МФЦ в Северной Осетии 12
- Самая крупная в мире система объединённых коммуникаций внедрена в России 12
- В ФГБУ «Эндокринологический научный центр» Министерства здравоохранения РФ создана телемедицинская система с помощью решений Cisco 13
- Департамент образования Тхайнгуен во Вьетнаме внедрил TrueConf Server 13
- Видеоконференцсвязь установлена в колонии Екатеринбурга 14

### Бизнес-решения

- «Техносерв» внедряет систему унифицированных коммуникаций на Новолипецком металлургическом комбинате 14

- Orange расширяет сеть data-центров в России	15
- «Манго Телеком» обеспечила «Fabrik Corporation» облачными сервисами для бизнес-коммуникаций в России и Восточной Азии	16
- «АМТ-Груп» создала систему видеоконференцсвязи для «Белгазпромбанка»	17
- Четыре года успешного сотрудничества: улучшение качества обслуживания клиентов «Интерпласт» благодаря call-центру Infinity	17
- Intact оснастила учебный кампус «Сибура» в Анапе ИТ- и аудиовизуальными системами	18
- «Акрос» перешел на облачные сервисы LanCloud	18
- «Астерос» и Polysom создали мультимедийный комплекс для переговорного пространства «Сибура»	19
- Как «Ингосстрах» унифицировал коммуникации	20

## **ТЕХНОЛОГИИ. ОБОРУДОВАНИЕ. ПРОДУКТЫ. УСЛУГИ**

### **IP-телефония: приложения и услуги**

- Flashphoner выпустит пятую версию платформы для потокового видео и web-телефонии Web Call Server 5	21
- Российского «убийцу Skype и WhatsApp» создадут за 43 миллиона	22
- В виртуальной АТС NeoPhone появился виджет обратного звонка для сайта	23
- Как бизнесу Казани не платить за аренду и телефонные звонки	23
- «Виртуальная АТС» позволит сэкономить до одного миллиона рублей в год	23
- «Билайн Бизнес» подарит клиентам три месяца бесплатной «Облачной АТС»	24
- Обзор: "Ростелеком" продолжает подключать новых абонентов к услугам связи в российских регионах	24
- «Ростелеком» подключает «Виртуальную АТС» без абонентской платы и предоставляет городской номер бесплатно	26
- Google вышел на рынок VoIP	27
- Звоните с городских телефонов в WebEx – теперь это просто	27
- «Яндекс» запустил виртуальную АТС для СМБ	27
- Обзор: Mango office предложил бизнесу услугу виртуальной АТС	28
- Американский оператор Lunex Telecom использует VideoMost SDK для глобального сервиса мобильных видеозвонков	30
- Виртуальную АТС Tekmi теперь можно интегрировать с любым корпоративным сервисом	30

### **Унифицированные коммуникации**

- Протестирована совместимость платформы Samsung Communication Manager и системы IP FORUM	30
- TRASSIR – самая безопасная домофонная система	31
- «Интерактивный банковский офис» представлен в Иннополисе	31
- «Амиком» анонсирует PoE-коммутаторы OSNOVO с передовым функционалом	32
- C&W Business предлагает в своей MPLS-сети решение Cisco Collaboration как услугу	32
- Avaya представила среду разработки интегрируемых корпоративных приложений на платформе Avaya Aura	33
- IP-портал BEWARD DK103 – конвертер для аналоговых домофонов	34
- JABRA BIZ 1500 - доступная коммуникация	34
- Allied Telesis выпустила серию настольных медиаконвертеров	35

### **Видеокommunikации**

- VideoMost вошел в Топ-10 мировых VoIP-лидеров	35
- Больше возможностей в TrueConf Online 6.5.4	36

- TrueConf Server 4.3.7: Обновлённый, безопасный, надёжный	37
- Новая версия решения Mind 3.9	38
- Aurus U-Meet – расширение возможностей Cisco Telepresence	38

## **IP-АТС и IP-телефоны**

- Yealink W52P: SIP-станция	39
- Обзор SIP-телефона Panasonic KX-HDV130	39

## **ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ. АНАЛИТИКА. ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ**

- Интернет обогнал сотовую связь по объёму доходности	40
- Владимир Лобченко («Манго Телеком»): «Для бизнеса аналоговая телефония – устаревшая технология»	41
- «Манго Телеком»: IP-телефония – это не только отсутствие проводов, но и бесплатная связь между филиалами	42
- Как увеличить число клиентов при помощи грамотной телефонии	43
- Андрей Здравов: Преимущества «облачных» технологий очевидны для клиентов «Ростелекома»	45
- Обеспечение эффективной мобильности от компании Cisco	47
- Cisco отрывается от Microsoft на рынке решений для совместной работы	47
- IP-телефония в офисе: поэтапный переход	48
- Ростелеком в Орле организовал межрегиональный пресс-тур для журналистов Брянской, Курской, Липецкой, Орловской и Смоленской областей	48
- Алексей Волков, КРОК: «Инновации – неотъемлемая часть современного образования»	49
- Голос переходит на VoLTE	50

## **ТОП МЕРОПРИЯТИЯ**

- Конференция "Корпоративные системы связи 2016"	51
--	----

## РЕГУЛИРОВАНИЕ. СТАНДАРТЫ

### Обзор: В Беларуси создана система противодействия нарушениям порядка пропуска трафика на сетях электросвязи

15.03.2016, Россия, Москва, belta.by: **В Беларуси создана система противодействия нарушениям порядка пропуска трафика на сетях электросвязи**

Указом Президента Беларуси №98 от 15 марта 2016 года "О совершенствовании порядка передачи сообщений электросвязи" создана система противодействия нарушениям порядка пропуска трафика на сетях электросвязи. Об этом сообщает Национальном правовом интернет-портале.

"Система представляет собой совокупность программно-технических средств, информационных ресурсов и информационных технологий, а также мер правового, организационно-технического и экономического характера, направленных на предупреждение, выявление и пресечение нарушений порядка пропуска голосовых и иных сообщений электросвязи (пропуск трафика)", - поясняется на портале.

Документом определено, что пользователям услуг электросвязи общего пользования запрещается применять программные и технические средства, в совокупности используемые для преобразования протокола обмена данными, по которому передаются голосовые и иные сообщения электросвязи от вызывающего абонента, и передачи этих сообщений вызываемому абоненту с использованием абонентских номеров, не принадлежащих вызываемому абоненту.

Такая деятельность будет являться незаконной и повлечет ответственность в соответствии с законодательными актами.

Как сообщили в Администрации Президента Беларуси, основной задачей принятого указа является создание базисной правовой основы для противодействия нарушениям порядка пропуска трафика на сетях электросвязи.

С учетом положительного международного опыта борьбы с так называемым серым трафиком в нормативном документе закреплены два основных подхода к выявлению нарушений порядка пропуска трафика на сетях электросвязи. К ним относятся осуществление тестовых вызовов и применение систем, основанных на принципах анализа поведения абонента.

Предусмотрено, что осуществление тестовых вызовов в рамках функционирования системы будет обеспечиваться РУП "Национальный центр обмена трафиком" посредством создаваемого комплекса технического противодействия.

Кроме того, согласно указу операторам электросвязи предоставлены дополнительные права и на них возлагаются новые обязанности. В частности, операторы обязаны осуществлять постоянный мониторинг нарушений порядка пропуска трафика.

При этом в случае обнаружения таких нарушений они имеют право приостановить оказание услуг абоненту и блокировать пропуск трафика по IP-протоколу.

Для операторов также вводится обязанность запрашивать у Министерства внутренних дел подтверждение данных абонента (идентификационный номер, фамилия, имя, отчество, серия и номер паспорта и др.) при заключении договора на оказание услуг электросвязи (мобильная связь, доступ в сеть Интернет и др.).

Общая координация деятельности операторов электросвязи, органов, осуществляющих оперативно-разыскную деятельность, иных государственных органов и организаций по вопросам создания и функционирования системы противодействия нарушениям порядка пропуска трафика на сетях электросвязи возложена на Оперативно-аналитический центр (ОАЦ) при Президенте Беларуси.

В НЦПИ обратили внимание, что сбор, обработка, хранение, использование персональных данных физических лиц осуществляются без их письменного согласия с соблюдением требований, определенных законодательными актами, по защите информации, распространение и (или) предоставление которой ограничено.

Поручения по реализации норм указа №98 даны Совету Министров и ОАЦ. ОАЦ также предоставлено право разъяснять вопросы применения нормативного документа.

Основные положения указа вступают в силу через шесть месяцев после его официального опубликования.

21.03.2016, Беларусь, telegraf.by: **ОАЦ: указ № 98 не коснется Skype и Viber**

21 марта, представители Оперативно-аналитического центра при президенте Беларуси заявили, что действие указа № 98 «О совершенствовании порядка передачи сообщений электросвязи» от 15.03.2016 г. не коснется сервисов Viber и Skype в Беларуси. Каких-либо ограничений и запретов на звонки между абонентами интернет-мессенджеров указ не предусматривает, а IP-телефония будет регулироваться.

Под действие документа также не попадают антиопределитель номера, анонимайзеры и VPN. Что касается IP-телефонии, то, чтобы остаться в рамках правового поля, владельцы Viber и Skype должны заключить договоры о взаимодействии с белорусскими операторами, в том числе на терминацию IP-трафика непосредственно на белорусские телефонные сети связи.

Ограничений для звонков между пользователями Skype, Viber и других мессенджеров внутри Беларуси не предусмотрено, но по инициативе операторов электросвязи сейчас вырабатываются общие организационно-технические и правовые мероприятия, позволяющие осуществлять тарификацию интернет-мессенджеров и OTT-услуг, отметили в ОАЦ.

## Российские операторы начинают совместно бороться с телефонными пиратами

28 марта 2016, Россия, Москва, tjournal.ru. МТТ наряду с «Ростелекомом» и операторами «большой четверки» – МТС, «Вымпелкомом», «Мегафоном» и «Т2 РТК холдингом» (Tele2) – вырабатывает совместные меры по борьбе с нелегальной международной телефонной связью (фрод). Об этом «Ведомостям» рассказал заместитель гендиректора, руководитель бизнес-единицы Core МТТ Андрей Ажигиров.

В частности, уже удалось договориться о том, что сотовые операторы будут пропускать на свои сети из сетей операторов местной связи звонки только с номеров, выданных этим компаниям Федеральным агентством связи (подмена номера оператором принадлежащего ему номера на чужой – один из признаков фрода), утверждает Ажигиров. Операторы действительно начали координировать усилия по борьбе с фродом, подтвердили представители «Мегафона», «Ростелекома», МТС и «Вымпелкома».

Согласно утвержденным государством правилам присоединения сетей электросвязи звонок из-за границы должен сначала пройти через сеть одного из российских операторов международной связи (например, «Ростелекома», МТТ или «Транстелекома»), затем через фиксированную зоновую сеть (или региональную сеть сотового оператора), а затем завершиться на местной телефонной сети. Зарубежные операторы при этом платят российским примерно \$0,14 за минуту разговора, рассказывает Ажигиров.

Есть несколько схем фрода, но все они сводятся к тому, что звонок из-за границы идет не по цепочке телефонных сетей, а через интернет-канал приходит на коммутатор местной связи или специальное устройство (шлюз для трансформации интернет-звонка в обычный звонок по сотовой сети) и маскируется под местный звонок, объясняет Ажигиров. Таким образом, к примеру, мобильный оператор, чей абонент принимает вызов, получает не \$0,14 за минуту переговоров, а 0,95 руб. (чуть более \$0,01 по курсу ЦБ на прошлую пятницу): таков сейчас тариф на интерконнект при звонках с фиксированных на сотовые, напоминает он.

Подмена номера происходит, поскольку при нелегальной схеме звонок проходит либо через фиксированный коммутатор оператора-посредника, либо шлюз, «заряженный» sim-картами сотовых операторов с обычными номерами, – при этом переходе его номер подменяется, чтобы звонок тарифицировался не как международный, а как местный, объясняет представитель МТС Дмитрий Солодовников. Из-за стыков между интернетом и телефонными сетями теряется качество связи, при этом вызываемый абонент не видит, кто ему звонит, и не может перезвонить собеседнику, утверждает он.

По оценке МТТ, по нелегальным схемам в Россию поступает около 40% международного телефонного трафика (около 80 млн минут в месяц). Очень приблизительно оборот так называемых бирж трафика, которые через посредников продают зарубежным операторам дешевые звонки в Россию, составляет около \$4 млн в месяц, т. е. примерно \$48 млн в год, предполагает Ажигиров.

Операторы и раньше пытались бороться с фродом, но из-за кризиса и девальвации рубля разница в цене легальных и нелегальных звонков увеличилась в разы, что сделало фрод привлекательнее, говорит Ажигиров. При этом количество звонков из-за рубежа в Россию сократилось вследствие уменьшения деловой активности, но количество структур, желающих зарабатывать на теневом рынке трафика, не снизилось, констатирует он.

МТТ оценивает ущерб, который наносит российским операторам международный фрод, примерно в \$9,6 млн в месяц, т. е. более чем в \$115 млн в год.

Крупные операторы, такие как МТС, «Мегафон», «Вымпелком» и Tele2, теряют в год до 90 млрд руб. из-за звонков с подменой номера, приводила в 2014 г. газета РБК слова эксперта компании «Инфосистемы джет» Василия Сердацкова.

В 2014 г. депутаты Госдумы Игорь Лебедев, Ярослав Нилов, Вадим Деньгин, Леонид Левин, Андрей Свинцов и Владимир Крупеников внесли на рассмотрение проект поправок в закон «О связи», предписывающий при вызовах на российские номера передавать в неизменном виде номер звонящего абонента. Участники рынка истолковали этот проект как косвенный запрет на звонки в Россию со Skype и других сервисов IP-телефонии, после чего рассмотрение документа было отложено – «чтобы снять напряженность», как сказал тогда Нилов.

В правила присоединения и взаимодействия действительно целесообразно включить положение об обязанности передавать в неизменном виде информацию о номере абонента, считает представитель «Ростелекома» Андрей Поляков.

С 2013 г. в «Ростелекоме» действует процедура по выявлению и предотвращению нелегитимного трафика: сейчас 85% договоров, заключенных с присоединенными операторами, содержат «антифродовые условия», рассказывает он. Есть в компании и черный список структур, причастных к передаче нелегитимного трафика, добавляет Поляков.

«Вымпелком» за то, чтобы у операторов была возможность самостоятельно блокировать мошеннический трафик, говорит его представитель Наталья Ташкеева.

## В Молдавии вводят интернет-цензуру

31 марта 2016, Молдова, eadaily.com. Правительство Молдавии утвердило проект закона, представленный Министерством внутренних дел, о введении интернет-цензуры. МВД аргументирует законодательную инициативу адаптацией к европейским нормам, установленным в различных директивах ЕС или Совета Европы, а также «борьбой с терроризмом и детской порнографией».



Однако документ содержит ряд положений, которые предоставляют следственным органам право блокировать сайты, проверять личную электронную почту, СМС и позволяет читать сообщения в Viber, Telegram или WhatsApp, пишет информагентство Aqoga.

«Информационным обыскам» будут подвержены как физические, так и юридические лица. Согласно нововведениям, обыск и изъятие данных должны проводиться с санкции судьи и в присутствии подозреваемого.

Как отмечают разработчики поправок, в последние годы информационные сети все чаще используются в криминальных целях, а материалы, которые могут служить вещдоками, хранятся в интернет-пространстве, сообщает агентство Sputnik.

Дополнительные изменения в Кодексе о правонарушениях Республики Молдавия обяжут интернет-операторов фильтровать и архивировать трафик, проходящий через собственную сеть, а также блокировать IP серверы, на которых хранятся разные сайты.

Трафик фиксированной телефонной связи и мобильной телефонии обязан сохраняться от 180 дней до 1 года, а интернет-трафик — 6 месяцев. Эти положения противоречат рекомендациям европейских структур, в которых сказано, что операторы не обязаны хранить трафик и фильтровать пакеты данных, а лишь обеспечивать граждан услугами интернет-соединения.

Напомним, что на протяжении 2013 – 2014 гг. уже выдвигался ряд инициатив Генеральной прокуратуры, СИБ (Службой информации и безопасности) и МВД о введении интернет-цензуры. Впоследствии власти отозвали этот законопроект. Теперь выдвигаются те же положения, но уже в рамках новых законопроектов.

## НОВОСТИ ОПЕРАТОРОВ

### Соглашения и партнерство

#### **Polycom и Microsoft расширяют возможности видеосотрудничества в Office 365 и «Skype для бизнеса»**

15 марта 2016, Россия, Москва, polycom.com.ru. Корпорации Polycom и Microsoft объявили о том, что планируют расширить охват видео-встреч, осуществляемых посредством «Skype для бизнеса». Теперь компании любых размеров, являющиеся заказчиками Polycom, перейдя на Microsoft Office 365 и «Skype для бизнеса», получают дополнительные преимущества в результате имеющихся инвестиций в видео-решения.

При этом клиенты Microsoft, у которых еще нет подходящего оборудования, смогут воспользоваться технологиями Polycom в новых рабочих средах. Кроме того, новый облачный сервис, созданный Polycom и Microsoft для обеспечения совместимости различных систем видеосвязи, позволит вести совместную работу вне зависимости от выбранной платформы.

Ведущее отраслевое решение Polycom RealPresence Group Series для проведения видеоконференций в переговорных комнатах пройдут сертификацию для работы с ПО «Skype для бизнеса Server» и будут поддерживаться в Office 365. Панель управления Polycom RealPresence Touch с интерфейсом, схожим со «Skype для бизнеса», позволит пользователям с легкостью интегрировать видеоконференции в текущие рабочие процессы.

Решения RealPresence Group Series широко применяются для организации всех видов встреч — от небольших совещаний до масштабных конференций с эффектом телеприсутствия. Такое разнообразие позволит повсеместно использовать «Skype для бизнеса» в конференц-залах, залах заседаний и переговорных комнатах любого размера.

**Решения RealPresence Group Series широко применяются для организации всех видов встреч**

Кроме того, корпорация Microsoft недавно представила инициативу Project Rigel, в рамках которой Polycom выпустит новую линейку решений для конференц-залов, ориентированных на Skype для бизнеса. Новые решения можно будет легко подключить и настроить в самых разнообразных конфигурациях и удовлетворить потребности организаций и помещений любого размера. Технологии голосовой и видеосвязи Polycom, такие как Polycom CX5100 и Polycom RealPresence Trio, также будут сертифицированы для решений Project Rigel.

Многие клиенты, переходящие на Office 365, ищут возможности, способные объединить разнородные рабочие среды. Компании также анонсировали о намерении Polycom представить первый в отрасли облачный сервис для пользователей Office 365, который будет обеспечивать совместимость систем видеосвязи, размещаясь на облачной платформе Microsoft.

В результате клиенты Office 365, перейдя на облачные технологии, смогут и дальше использовать имеющиеся системы видеосвязи, объединяя их с оборудованием других поставщиков, включая Polycom, Microsoft и Cisco. Этот сервис также получит возможности технологии Polycom RealConnect, которая обеспечивает единый опыт использования «Skype для бизнеса» для пользователей, работающих как на программном обеспечении Microsoft, так и других производителей.

Текущий анонс свидетельствует о новом этапе развития отношений между двумя компаниями и расширяет портфель решений Polycom для голосовой связи, сертифицированных для Office 365 и «Skype для бизнеса».

Обновление программного обеспечения Polycom Group Series для поддержки в Office 365 будет доступно во второй половине 2016 г. Новый портфель решений видеосвязи для Microsoft «Skype для бизнеса» выйдет в конце 2016 г. Облачный сервис Polycom для обеспечения совместимости систем видеосвязи планируется к выходу в первой половине 2017 г.

**КОМПЕТЕНТНО: Питер Лив, Polycom, генеральный директор**

<<< В рамках 12-летнего партнерства Polycom и Microsoft в результате тесного сотрудничества проделали огромную работу, чтобы представить лучшие отраслевые решения для совместной работы, которые помогают налаживать эффективные рабочие процессы и при этом чрезвычайно удобны в использовании. Клиенты говорят, что с помощью наших совместных решений они добиваются высочайшего уровня производительности и эффективности. Мы предоставляем компаниям любого размера решения с поддержкой облачных технологий, благодаря которым они смогут организовать рабочее место будущего. >>>

**КОМПЕТЕНТНО: Зиг Серафин, вице-президент подразделения «Skype для бизнеса»**

<<< Объединение «Skype для бизнеса» с решениями Polycom в Office 365 для качественной голосовой и видеосвязи дает клиентам наиболее полный набор инструментов для организации совместной работы в современном рабочем пространстве. >>>

## **SAP и «Ростелеком» договорились о партнерстве по продвижению облачных сервисов**

24 марта 2016, Россия, Москва, sprintnews.ru. Компания SAP СНГ, игрок рынка корпоративных приложений, и российская телекоммуникационная компания «Ростелеком» объявили о подписании партнерского соглашения о продаже облачных услуг – решений SAP для корпоративных клиентов «Ростелекома». Об этом говорится в заявлении SAP, поступившем в редакцию CNews.

Согласно подписанному соглашению, «Ростелеком» будет предлагать своим клиентам облачные решения SAP для управления бизнес-процессами. Все они размещены в дата-центрах «Ростелекома» и отвечают требованиям информационной безопасности в соответствии с законодательством РФ.

Предложение ориентировано, в первую очередь, на региональных заказчиков – предприятия крупного и среднего бизнеса. Реализацией контрактов в рамках партнерского соглашения будут заниматься специалисты SAP и партнеры по внедрению данных решений.

«Партнерство SAP и «Ростелекома», с одной стороны, это возможность для региональных компаний использовать мировые решения с поддержкой на локальном уровне, – прокомментировал событие генеральный директор SAP СНГ Павел Гонтарев. – С другой стороны, SAP и «Ростелеком» таким образом получают выход на новые рынки и источники дохода».

«Благодаря подписанному соглашению «Ростелеком» расширяет свой портфель инновационных сервисов решениями SAP. Теперь мы сможем предложить российским компаниям всех отраслей максимум преимуществ от использования современных облачных технологий, – заявила Лариса Ткачук, старший вице-президент по управлению бизнесом «Ростелекома». – Мы будем предлагать клиентам облачные сервисы SAP на базе инфраструктуры наших дата-центров. У нашей компании – 3,9 тыс. стоек по всей стране, и мы являемся поставщиком инфраструктуры и программных решений для корпоративных клиентов и госзаказчиков».

## **«АМТЕЛ-СЕРВИС» подтвердил статус премьер-партнера Cisco**

28 марта 2016, Россия, Москва, amtelserv.ru. «АМТЕЛ-СЕРВИС», ведущая ИТ-сервисная компания в России, подтвердила партнерский статус Cisco Premier Partner, что свидетельствует о высокой квалификации специалистов компании и соответствии строгим требованиям в области продаж, установки и поддержки решений Cisco.

Партнеры премьер-уровня обладают широкими знаниями продуктов Cisco и необходимыми компетенциями для выполнения работ или оказания консультативной поддержки на любом этапе развития сети: от проектирования до развертывания и конфигурирования.

**Партнеры премьер-уровня обладают широкими знаниями продуктов Cisco и необходимыми компетенциями для выполнения работ**

Инженеры «АМТЕЛ-СЕРВИС» обладают экспертизой и проектным опытом в следующих областях: корпоративные сети, включая беспроводные решения, информационная безопасность, унифицированные коммуникации, сети операторов связи.

«Компания «АМТЕЛ-СЕРВИС» имеет многолетний опыт реализации комплексных инфраструктурных проектов и постоянно наращивает технологическую экспертизу, в том числе в области внедрения и эксплуатации решений Cisco. Наши инженеры регулярно проходят обучение и необходимые сертификации, также за последний год штат компании вырос в несколько раз, преимущественно за счет технических специалистов. Сегодня в компании работает более 15 специалистов по решениям Cisco», – прокомментировал Михаил Головачев, заместитель генерального директора «АМТЕЛ-СЕРВИС».

## Microsoft и TrueConf заключили партнёрское соглашение

29 марта 2016, Россия, Москва, v-деталях.рф. Компании Microsoft и TrueConf заключили партнёрское соглашение. В рамках сотрудничества был проведён ряд тестов периферийного оборудования Microsoft вместе с решениями для видеосвязи TrueConf.

«Популярность решений в области видеоконференцсвязи постоянно растёт. Чтобы ответить потребностям бизнеса, мы искали качественную периферию для рабочих станций, которая и была предоставлена нам Microsoft в рамках настоящего соглашения, – комментирует Дмитрий Одинцов, директор по развитию TrueConf. – Обе камеры Microsoft отлично показали себя в работе с нашими клиентскими приложениями. Мы надеемся, что двухстороннее сотрудничество благоприятно повлияет на наш бизнес и поспособствует увеличению количества рабочих мест, оборудованных ПО TrueConf в России и СНГ».

Специалисты TrueConf провели серию испытаний, в ходе которых была подтверждена совместимость веб-камер Microsoft LifeCam Studio и LifeCam Cinema для проведения FullHD видеозвонков и 4K видеоконференций. В результате проверок TrueConf устройства успешно прошли сертификацию и получили соответствующую маркировку бизнес-версий на территории России.

«Выбор TrueConf в качестве партнера был не случайным. Системы видеосвязи этой компании уже давно зарекомендовали себя как в России, так и за рубежом. Мы уверены, что сотрудничество с организацией со столь положительным имиджем и богатым опытом – в том числе, внедрения самой крупной системы объединённых коммуникаций в мире – позволит нам предоставить наше оборудование очень широкой бизнес-аудитории, укрепить позиции и расширить наше присутствие на рынке», – отметила Ольга Суверова, менеджер категории ПК аксессуары Microsoft в России.

Объёмы продаж аппаратных ВКС-систем падают, а программные системы видеоконференцсвязи проникают в бизнес-процессы большинства отечественных компаний. Кроме того, стремительно развивается рынок профессиональных веб-камер в B2B-сегменте. Эти тенденции подтверждают и исследования, проведенные TrueConf среди российских организаций.

Так, согласно опросу компании, на сегодняшний день основой системы коммуникации всё чаще выступают компьютеры или ноутбуки с предустановленной программой для видеоконференцсвязи: такие решения применяет 52% респондентов. Почти половина опрошенных (49%) использует самое простое оборудование – веб-камеры. Таким образом, видеосвязь в бизнесе мигрирует из переговорных комнат на рабочие места и мобильные устройства сотрудников, что, по мнению TrueConf, говорит о качественных изменениях на рынке.

## КРОК взял еще одну платину на рынке корпоративной телефонии

30 марта 2016, Россия, Москва, spn.ru. КРОК стал первым среди системных интеграторов, кто получил статус Платинового партнера компании AudioCodes – одного из разработчиков телекоммуникационных решений для передачи голоса на основе технологий Voice over IP (VoIP).

Наивысший партнерский статус AudioCodes был присужден КРОК за реализацию наибольшего количества проектов в России в направлении корпоративной телефонии и наличие собственной технической лаборатории для тестирования решений с использованием оборудования AudioCodes. В 2016 году КРОК успешно подтвердил данный статус во второй раз.

Благодаря сотрудничеству КРОК с AudioCodes заказчики КРОК, использующие традиционные системы телефонии, могут быстро и без остановки бизнес-процессов реализовывать проекты по переходу на новую современную инфраструктуру коммуникаций на основе IP-телефонии без обязательной замены существующего телекоммуникационного оборудования.

«AudioCodes – технологический партнер многих производителей телеком-оборудования и поставщиков ИТ-решений (Avaya, NEC, Genesys, Microsoft, BroadSoft), что позволяет КРОК успешно интегрировать наши решения, в том числе в разнородную инфраструктуру заказчиков», – отметил Олег Шлюфман, директор AudioCodes Enterprise Russia and CIS.

Оборудование AudioCodes особенно востребовано среди компаний, которые имеют центры обработки большого количества звонков или территориально-распределенную структуру.

«Такие компании давно имеют выстроенную телефонную сеть на базе традиционной телефонии, включая системы исходящего обзвона. Модернизировать такую инфраструктуру очень затратно, поэтому оборудование традиционной телефонии проще интегрировать с IP-телефонией с помощью голосовых шлюзов AudioCodes», – прокомментировал Сергей Малиновский, руководитель направления голосовых решений компании КРОК.

Техническая лаборатория AudioCodes была создана в интересах заказчиков КРОК в 2008 году с целью проведения «тест-драйвов» оборудования еще до его «боевого» внедрения. Результаты тестирования переросли в полномасштабные проекты. За 8 лет сотрудничества с AudioCodes КРОК реализовал более 50 крупных проектов по интеграции традиционной и IP-телефонии, а также созданию современных систем объединённых коммуникаций.

В целях осуществления эффективной технической поддержки коммуникационной инфраструктуры в интересах заказчиков и партнеров специалисты КРОК разработали сертифицированные обучающие программы по решениям AudioCodes. Образовательная компания КРОК'ОК еще в 2011 году открыла единственный на рынке России и СНГ сертифицированный учебный центр AudioCodes, который дает специалистам возможность получить актуальные знания и практический опыт работы с решениями вендора.

## ComPTek стал дистрибутором Grandstream Networks в России

06 апреля 2016, Россия, Москва, comptek.ru. Компания ComPTek становится дистрибутором Grandstream Networks в России и будет продвигать решения и оборудование вендора через свою партнерскую сеть. Расширение продуктового портфеля ComPTek стало логичным шагом в современных условиях. В последнее время на корпоративном телекоммуникационном рынке значительно вырос спрос на решения в более доступной ценовой категории. Интеграторам необходимо реализовывать проекты, вписываясь в заметно сократившиеся бюджеты заказчиков, не теряя при этом ни в функционале, ни в качестве решений.

Компания Grandstream Networks производит решения унифицированных коммуникаций с 2002 г. и является одним из лидеров индустрии SIP-терминалов. Позиционируясь в более экономичном ценовом сегменте, компания уделяет серьезное внимание инновациям и развитию функционала. Высокое качество передачи голоса и изображения, обширные функциональные возможности оборудования, простота в настройке и эксплуатации, полное соответствие стандартам, совместимость с оборудованием мировых производителей и разумная ценовая политика позволили компании занять одно из лидирующих мест на рынке решений для IP-коммуникаций.

Начальник отдела дистрибуции AV и ВКС ComPTek Игорь Чиж, комментируя заключенное соглашение, отметил: "Для нас всегда было важно предлагать высокотехнологичные решения, осуществляя "value add". Имея в портфеле продуктовые линейки Grandstream, мы сможем расширить этот бизнес в более экономичном ценовом сегменте, что поможет нашим партнёрам получить конкурентное преимущество, используя недорогие, но функциональные VoIP- и видеотелефоны, VoIP-шлюзы, IP-PBX и другие решения вендора. А недавно Grandstream вышел и на рынок ВКС, выпустив линейку видеотерминалов с весьма впечатляющим функционалом. На мой взгляд, стратегия развития компании позволяет говорить о дальнейшем росте её доли на российском рынке."

"Несмотря на то, что Grandstream уже хорошо известен на российском рынке, нам был нужен партнёр для расширения бизнеса, особенно в корпоративном сегменте, - говорит региональный менеджер Grandstream Networks в странах СНГ Владимир Ивлев. - Учитывая большой опыт и репутацию ComPTek в качестве value add дистрибуции VoIP-решений и систем ВКС, мы надеемся, что наше сотрудничество будет продуктивным как для нас, так и для ComPTek и его партнёров, что позволит российским заказчикам внедрять современные коммуникационные решения даже в сегодняшних непростых экономических условиях."

## AMD, ARM и Nvidia вступили в ряды создателей «лучшего в мире видеокодека»

06 апреля 2016, Россия, Москва, mediasat.info. В отраслевом альянсе AOMedia (Alliance for Open Media) информируют о вступлении в его ряды новых членов – ими стали известные компании ARM, AMD и Nvidia. Напомним – организация была создана в прошлом году компаниями Amazon, Cisco, Google, Intel, Microsoft, Mozilla и Netflix, которые решили объединить свои усилия для создания видео-кодека нового поколения с открытым исходным кодом.

«Появление проекта открытого кодека AOMedia Video, который стал возможным благодаря активному участию отраслевых лидеров, знаменует собой начало новой эры – эры открытости и совместимости в среде интернет-видео, – говорит исполнительный директор Alliance for Open Media Гэйб Фрост. – Мы с радостью приветствуем в рядах альянса Alliance for Open Media компании AMD, ARM и NVIDIA – их появление отображает важность аппаратной поддержки для широкого принятия стандарта в индустрии».

Новый кодек по прогнозам должен прийти на смену кодекам нынешнего поколения – таким, как VP9 и HEVC. Следует отметить, что Mozilla (Daala), Google (VP10) и Cisco (Thor) уже работали над созданием собственных кодеков нового поколения, однако затем решили поделиться своими ресурсами и знаниями с целью создания одного «лучшего в своём роде» кодека, использование которого не требовало бы выплаты роялти и который бы прошёл стандартизацию и одобрение от Инженерного совета интернета (IETF) для использования в Web.

Для протокола WebRTC советом IETF уже был утверждён кодек VP8, однако по состоянию на сегодняшний день он не получил особой поддержки от производителей чипов и владельцев крупных платформ. Даже в компании Mozilla решили остановиться на имплементации кодека с открытым исходником h.264, который был разработан компанией Cisco. Кодек VP9 от Google также пока не получил большего в сравнении с VP8 распространения, несмотря на то, что Google использует его для кодирования видео на YouTube.

Организация HEVC, созданная теми же компаниями, которые разрабатывали кодек h.264, сталкивается с другими проблемами, связанными, главным образом, с выплатой высоких сумм роялти и вопросами использования патентов от сторонних компаний.

Новый кодек, разрабатываемый AOMedia, должен решить все существующие проблемы благодаря таким качествам, как:

- Совместимость и открытость.
- Оптимизация для доставки контента в Интернете.
- Возможность масштабирования с учётом требований современных устройств и каналов.
- Возможность работы с малой нагрузкой на вычислительные единицы и оптимизация под аппаратное устройство.
- Возможность обеспечения непрерывной доставки видео высочайшего качества в режиме реального времени.
- Гибкость при использовании для коммерческого и некоммерческого продукта, включая контент, создаваемый пользователем.

Тот факт, что по состоянию на сегодняшний день все крупнейшие производители чипов – включая ARM, AMD, Intel и NVidia – высказали свою заинтересованность в кодеке ещё до его выпуска, означает, что они будут поддерживать его с момента появления на рынке. А после получения стандартизации в IETF для использования в интернет-протоколе, кодек должен получить поддержку и от всех производителей браузеров.

## HR. Кадровые решения. Персоны

### Александр Брыков назначен техническим директором приморского филиала Tele2

14 марта 2016, Россия, Приморский край, snews.ru. Мобильный оператор Tele2 объявил о назначении Александра Брыкова на должность технического директора приморского филиала Tele2. В новой должности Александр Брыков будет отвечать за строительство, эксплуатацию и развитие сети Tele2 в Приморском крае, а также за стратегическое и оперативное управление технической службой. В числе приоритетных задач – дальнейшее развитие сети скоростного интернета в регионе, которое предусматривает модернизацию существующей инфраструктуры и строительство новых объектов.

До назначения в Tele2 Александр Брыков в течение трех лет возглавлял департамент эксплуатации сети в филиале МТС макрорегиона «Дальний Восток». Карьеру в сфере телекоммуникаций начал более 10 лет назад в компании «Примтелефон», где он прошел путь от ведущего инженера до руководителя группы и начальника отдела.

В 1997 г. окончил Дальневосточный государственный технический университет по специальности «Конструирование и технология радиоэлектронных средств».

Роман Дяблов, директор приморского филиала Tele2, отметил: «Укрепление позиций Tele2 в Приморье неразрывно связано с реализацией стратегии технического развития. В 2015 г. филиал вдвое увеличил количество базовых станций, и сегодня сеть Tele2 покрывает 98% населенных территорий края. В дальнейшем мы продолжим масштабные технические мероприятия, направленные на обеспечение высокого качества предоставления услуг связи для абонентов. Уверен, что опыт и знания Александра будут способствовать эффективному решению бизнес-задач, стоящих перед компанией в регионе».

### ТТК обновил совет директоров

16 марта 2016, Россия, Москва, ict-online.ru. В ЗАО "Компания ТрансТелеКом" (ТТК) изменился состав совета директоров. В частности, новыми членами совета стали президент ТТК Роман Кравцов, бывший топ-менеджер ПАО "МегаФон", а ныне глава представительства ООО "Белорусские облачные технологии" в России Алексей Ничипоренко и руководитель Аналитического центра при правительстве Российской Федерации Константин Носков.

Председателем совета директоров назначен член совета директоров материнской компании ТТК - ОАО "РЖД" - Василий Сидоров. По мнению экспертов, избрание нового состава совета директоров ТТК - это следствие изменений в руководстве РЖД.

В новый состав совета директоров ТТК вошли старший вице-президент - главный инженер "Российских железных дорог" (РЖД) Валентин Гапанович, старший вице-президент РЖД Сергей Мальцев. Также членами совета директоров ТТК стали начальник департамента корпоративных финансов РЖД Ольга Гнедкова и вышеназванные Роман Кравцов, Алексей Ничипоренко, Константин Носков и Василий Сидоров. Последний также был назначен председателем совета директоров ТТК.

Кто входил в прошлый состав совета директоров, пресс-служба компании вчера не уточнила. Также в ТТК не раскрывают, какие первоочередные задачи поставлены перед новым составом совета директоров.

"Новый состав совета директоров ТТК будет отвечать за повышение уровня рыночной стоимости компании", - уточнил в беседе с ComNews Алексей Ничипоренко. Финансовый аналитик группы компаний "Финам" Тимур Нигматуллин предположил, что в дальнейшем РЖД может продать ТТК как непрофильный актив.

Ранее руководитель Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Игорь Артемьев призывал задуматься, нужна ли компания ТТК железной дороге для ее производственной деятельности. "Может, действительно будет лучше создать на базе "ТрансТелеКома" - но пусть это решает совет директоров - прекрасного конкурента нашим сотовым операторам, получить деньги, использовать их для реформ, в том числе в социальной сфере?" - задавался вопросом Игорь Артемьев.

Игорь Артемьев отмечал, что в кризис активы стоят дешевле, но это не должно останавливать процесс отчуждения. Он считает, что необходимо снижать долю государства в экономике и увеличивать долю частного сектора. "В будущем это потенциально обернется большими инвестициями, чем государство может себе позволить", - пояснял он.

В целом, на взгляд Тимура Нигматуллина, избрание нового состава совета директоров ТТК является прямым следствием недавней смены менеджмента в РЖД. "Логично, что новое руководство госмонополии активно анализирует имеющийся пакет непрофильных активов с точки зрения их текущей эффективности и перспектив реализации ранее утвержденной долгосрочной стратегии. По всей видимости, по причине смены менеджмента в РЖД в ТТК в начале года был смещен и президент компании", - заметил в разговоре с корреспондентом ComNews Тимур Нигматуллин.

В январе нынешнего года пост президента ТТК занял бывший топ-менеджер ПАО "Ростелеком" Роман Кравцов. Он сменил на этом посту Артема Кудрявцева, который покинул компанию.

## Светлана Сарычева назначена директором по маркетингу «РОСТЕЛЕКОМА» в Сибири

12 апреля 2016, Россия, ФО Сибирский, abakan-gazeta.ru. Директором департамента планирования, маркетинга и продуктового предложения массового сегмента макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» назначена Светлана Сарычева, ранее занимавшая должность заместителя директора по рекламе и маркетингу в ООО «Посуда центр сервис».

На новом посту Светлана Сарычева будет отвечать за разработку и реализацию маркетинговой политики, а также координацию деятельности всех функциональных подразделений компании на территории Сибири, отвечающих за продвижение продуктов и услуг оператора.

Светлана Юрьевна Сарычева родилась 15 августа 1972 года в Оренбурге. В 1994 году окончила Оренбургский государственный педагогический университет по двум специальностям – «Практическая психология» и «История, обществоведение и госправо». В 1999 году Светлана Юрьевна также получила диплом о высшем образовании Новосибирской государственной академии экономики и управления по специальности «Финансовый менеджмент». В 2012 году прошла образовательную программу MBA – Управление маркетингом, в Moscow Business School.

Трудовую деятельность в телекоммуникационной отрасли Светлана Сарычева начала в 2000 году, работая начальником службы рекламы в ЗАО «Сибирские сотовые системы – 900». С октября 2004 года назначена начальником отдела маркетинговых коммуникаций в ОАО «МТС» макрорегион «Сибирь». С мая 2008 года по октябрь 2009 года Светлана Юрьевна была директором по маркетингу в ООО «Росинтер Ресторантс Сибирь», после чего вернулась на рынок телекоммуникаций, возглавив маркетинг ООО «Новотелеком».

С декабря 2013 года – руководитель клиентского маркетинга региона «Восток» ООО «Сингента». В марте 2015 назначена заместителем директора по рекламе и маркетингу в ООО «Посуда Центр сервис».

## Корпоративные итоги

### Чистая прибыль «Ростелекома» в 2015 г. выросла на 9% до 14,4 млрд руб

14 марта 2016, Россия, Москва, finanz.ru. Компания «Ростелеком» объявила результаты деятельности за четвертый квартал и весь 2015 г. по данным консолидированной отчетности по стандартам МСФО.

Согласно данным компании, доля цифрового сегмента (ШПД + платное ТВ + VPN + VAS и облачные услуги) в выручке превысила 40%. По итогам 2015 г. обеспечено общее покрытие оптикой 30,7 млн домохозяйств.

По итогам 4 квартала 2015 г. выручка выросла на 3% до р81,0 млрд. Показатель OIBDA составил р25,8 млрд против р25,0 млрд в 4 квартале 2014 г. Рентабельность по OIBDA составила 31,9% по сравнению с 31,6% за 4 квартал 2014 г. Чистая прибыль составила р4,1 млрд против убытка в р2,0 млрд в 4 квартале 2014 г.

Капитальные вложения составили р19,3 млрд (23,9% от выручки), уменьшившись на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (р21,5 млрд и 27,3% от выручки за 4 квартал 2014 г.). Консолидированный FCF составил р9,1 млрд против р11,1 млрд в 4 квартале 2014 г. Чистый долг изменился незначительно с начала года и составил р173,7 млрд или 1,7х показателя Чистый долг/OIBDA.

По итогам всего 2015 г., выручка составила р297,4 млрд против р298,9 млрд за 2014 г. Показатель OIBDA составил р100,8 млрд против р102,5 млрд за 2014 г. Рентабельность по OIBDA составила 33,9% по сравнению с 34,3% за 2014 г. Чистая прибыль выросла на 9% по сравнению с 2014 г. и составила р14,4 млрд.

Капитальные вложения составили р62,7 млрд (21,1% от выручки), увеличившись на 17% по сравнению с предыдущим годом (р53,8 млрд и 18,0% от выручки за 2014 г.); капитальные вложения без учета проекта УЦН составили р59,5 млрд или 20%. Консолидированный FCF составил р22,0 млрд против р27,3 млрд в 2014 г.

### Группа МТС показала в 2015 г. рост выручки на 5%

21 марта 2016, Россия, Москва, unionnews.ru. Компания МТС объявила консолидированные финансовые и операционные результаты за четвертый квартал и 2015 г., закончившийся 31 декабря 2015 г.

В 2015 г. консолидированная выручка Группы МТС выросла за год на 5,0% до р431,2 млрд. Скорректированный показатель OIBDA Группы МТС сократился в 2015 г. на 2,0% до р175,5 млрд. Скорректированная маржа OIBDA по итогам 2015 г. составила 40,7%. Свободный денежный поток от продолжающейся деятельности в 2015 г. составил р51 млрд.

По итогам четвертого квартала 2015 года консолидированная выручка Группы МТС выросла в годовом исчислении на 5,7% до р113,32 млрд. Скорректированный показатель OIBDA Группы МТС сократился в четвертом квартале 2015 г. в годовом исчислении на 1,9% до р43,5 млрд. Скорректированная маржа OIBDA по итогам четвертого квартала 2015 г. составила 38,4%.

По итогам 2016 г. компания ожидает роста выручки более чем на 4%. Скорректированный показатель OIBDA может показать изменение в промежутке от -2 до +1%. Капитальные затраты Группы окажутся на уровне р85 млрд.

Общая выручка МТС в России в 2015 г. выросла на 4,4% до р391,2 млрд. Выручка от мобильного бизнеса в России за год выросла на 5,2% до р336,5 млрд. Выручка от мобильного бизнеса в России без учета продажи товаров за 2015 г. выросла на 2% до р296,2 млрд. Выручка от услуг передачи данных в России в 2015 г. выросла на 19,8% до р77,2 млрд. Выручка от продаж товаров в России в 2015 г. выросла на 37,4% до р40,3 млрд. Показатель OIBDA в России вырос до р165,1 млрд со р165,0 млрд в 2014 г. Рентабельность бизнеса МТС в России по итогам 2015 г. составила 42,2%. Чистая прибыль МТС в России за 2015 г. выросла на 19,7% до р53,1 млрд.

Количество мобильных абонентов МТС в России по итогам 2015 г. выросло на 3,6% до 77,3 млн абонентов.

В четвертом квартале общая выручка МТС в России выросла в годовом исчислении на 4,6% до р102,5 млрд. Выручка от мобильного бизнеса в России в четвертом квартале выросла в годовом исчислении на 5,9% до р88,8 млрд. В четвертом квартале выручка от мобильного бизнеса в России без учета продажи товаров в годовом исчислении выросла на 0,4% до р74,9 млрд. В четвертом квартале 2015 г. выручка от услуг передачи данных выросла в годовом исчислении на 11,2% до р19,6 млрд. В четвертом квартале 2015 г. выручка от продаж товаров выросла в годовом исчислении на 50,1% до р13,8 млрд. Квартальный показатель OIBDA снизился в четвертом квартале в годовом исчислении на 0,6% до р41,1 млрд. Рентабельность бизнеса МТС в России по итогам четвертого квартала составила 40,1%. Чистая прибыль от бизнеса МТС в России в четвертом квартале 2015 г. выросла на 161,3% в годовом исчислении до р11,8 млрд.

## Армения поворачивается с брендом Orange

21 марта 2016, Армения, telecom.arka.am. Телекоммуникационная компания Ucom официально объявила о ребрендинге Orange Armenia.

Как заявил 21 марта журналистам генеральный директор компании Ucom Айк Есяян, компания в 2015 году приобрела 100% акций компании Orange Armenia и теперь намерена полностью осуществить ее ребрендинг. Он отметил, что придя на армянский рынок, компания Ucom предоставляет широкий спектр телекоммуникационных услуг в сфере интернета, IP TV и телефонной связи.

В то же время, по его словам, Orange Armenia является достаточно сильным игроком и после своего выхода на армянский рынок внедрил самую большую и развитую сеть 3G, заняв серьезную нишу.

"Мы считаем, что объединение этих двух игроков позволит значительно повысить качество и спектр услуг, предложить абонентам полный пакет предложений "четыре в одном" под единым брендом с использованием технологических преимуществ двух компаний", - сказал Есяян. По его словам, смену бренда планируется проводить постепенно, однако уже с апреля компания будет предоставлять услуги под единым брендом и представит брендированные под Ucom 80 офисов обслуживания Orange Armenia. При этом он отметил, что Ucom планирует сохранить тарифные предложения Orange Armenia, в том числе по роумингу и международным звонкам.

Компания также возьмет на себя все обязательства Orange Armenia, в связи с чем абонентам нет необходимости перезаключать свои договора, которые могут быть подписаны уже под новым брендом по истечении срока их действия. Также Ucom планирует сохранить все социальные программы, которые осуществлял Orange Armenia.

Армянская компания Ucom (Universal Communications) была основана в 2007 году. Ucom, являясь одним из лидеров на рынке телекоммуникаций Армении, предоставляет весь спектр услуг в данной сфере: высокоскоростной симметричный интернет, IP-телевидение, цифровую телефонию. Ucom при содействии компании Ericsson создает крупнейшую оптоволоконную сеть нового поколения в Армении.

## СТІ получила высшую награду на Cisco Partner Summit 2016

24 марта 2016, США, cisco.com. Компания СТІ (Communications. Technology. Innovations.) была признана лучшим партнером Cisco в регионе Россия/СНГ на прошедшем с 1 по 3 марта в Сан-Диего (США) XX саммите.

Ежегодно в мероприятии принимают участие партнеры Cisco из всех регионов мира. Главная цель саммита — ознакомить партнеров с тенденциями развития ИТ-рынка, самыми свежими и перспективными разработками Cisco, концепцией развития компании. Девиз саммита — «Сила в партнерстве» — полностью отражает приоритеты стратегии Cisco. В рамках мероприятия проходит награждение лучших компаний, сотрудничающих с Cisco в различных регионах мира. В этом году высших наград удостоились всего два российских партнера.

Присуждение награды свидетельствует о высоком уровне экспертизы специалистов СТІ в области внедрения инновационных разработок, применения архитектурного подхода, использования программ, ориентированных на достижение конкретных бизнес-результатов и совершенствование приемов продаж. Компания СТІ успешно реализовала проекты в области построения операторских проводных и беспроводных сетей, развертывания систем унифицированных коммуникаций и контакт-центров, внедрения решений для интерактивного телевидения.

«Cisco гордится сотрудничеством с ведущими компаниями в области продвижения инновационных решений, способствующих цифровой трансформации и созданию новых бизнес-моделей для заказчиков. Для нас большая честь вручить награду «Лучший партнер по архитектуре Collaboration в России/СНГ» компании СТІ, продемонстрировавшей исключительную компетентность в реализации проектов по внедрению разработок для совместной работы», — сказал Мило Шакир (Milo Schacher), вице-президент компании Cisco по работе с партнерами в регионе EMEAR.

Генеральный директор компании СТИ Денис Волянский отметил: «В 2015 году компания СТИ успешно реализовала много интересных проектов в области унифицированных коммуникаций, среди которых создание семи контактных центров на базе технологий Cisco суммарно на 3500 агентов и 15 высокотехнологичных систем видеоконференцсвязи. Для нас большая честь получить титул лучшего партнера в России/СНГ и в странах Ближнего Востока и Африки. Уверен, что в тандеме с крупнейшим мировым ИКТ-производителем мы и дальше будем предлагать российским компаниям самые передовые технологии и решения для успешного развития бизнеса».

Компания СТИ получает высшую награду Cisco уже не первый раз. Например, в 2013 году СТИ была отмечена сразу четырьмя высокими наградами Cisco, получив статусы «Партнер года в регионе Россия/СНГ», «Лучший партнер по архитектуре унифицированных коммуникаций в России/СНГ, в странах Ближнего Востока и Африки» (Architectural Excellence Collaboration Partner of the Year), а также статус Cloud Provider и Cloud Provider of the Year в России/СНГ и в странах Ближнего Востока, Африки.

## «Ростелеком» купил оператора у японцев

04 апреля 2016, Россия, ФО Дальневосточный, novostiV.ru. «Ростелеком» выкупил у японских компаний KDDI Corporation и Sojitz Corporation контрольный пакет акций дальневосточного спутникового оператора «Востоктелеком». Сумма сделки составила 200 млн руб.

Незаметная сделка «Ростелекома»

«Ростелеком» в лице своего дочернего предприятия «РТКомм.ру» консолидировал 100% акций спутникового оператора «Востоктелеком». Это следует из отчетности «Ростелекома». Сделка состоялась еще год назад, но до сих пор о ней публично не объявлялось. Ранее «РТКомм.ру» владел 25% акций «Востоктелеком». Остальные 75% акций оператора были приобретены у японских компаний KDDI Corporation и Sojitz Corporation. Сумма сделки составила р203 млн.

Кто создал «Востоктелеком»

«Востоктелеком» был основан в 1992 г. японскими компаниями Kokusai Denshin Denwa и Nissho Iwai Corporation и российским оператором «Интердальтелеком». Впоследствии японские соучредители оператора были реорганизованы, а принадлежащие им доли перешли к вышеупомянутым корпорациям. «Интердальтелеком» оказывал услуги местной связи. В 2008 г. контроль над компанией установила «Дальсвязь» - одна из семи межрегиональных компаний электросвязи, которые вместе с «Ростелекомом» входили в государственный холдинг «Связьинвест». В 2010 г. все МРК были присоединены к «Ростелекому», а принадлежавшая «Дальсвязи» доля акций «Востоктелекома» была передана магистральному оператору «РТКомм.ру», контроль над которым «Ростелеком» установил в 2008 г.

Услуги «Востоктелекома»

Основной вид деятельности «Востоктелекома» - спутниковая связь. Компания арендует мощности на российских спутниках «Экспресс-АМ5» и «Ямал-401» и на японском спутнике JCSAT. Центр спутниковой связи компании расположен во Владивостоке, узлы связи находятся в центрах восьми дальневосточных регионов. Услуги спутниковой связи от компании доступны на всей территории Дальнего Востока. Отдельный вид услуг – передача ТВ-репортажей. Кроме того, во Владивостоке и Южно-Сахалинске «Востоктелеком» оказывает населению и предприятиям услуги доступа в интернет по выделенным каналам, фиксированной телефонии, IP-телефонии, беспроводной передачи данных и телефонии по технологии V.Max. Также компания обладает собственным дата-центром.

### КОМПЕТЕНТНО: Сергей Пехтерев, Altegrosky, генеральный директор

<<< Ростелекому» необходимо присутствовать во всех сегментах рынка спутниковой связи, чем и была вызвана покупка «Востоктелекома». «Востоктелеком» - хороший актив: компания обладает собственной инфраструктурой, включая телепорты, и корпоративными клиентами по всему Дальнему Востоку. К тому же «Ростелеком», являясь совладельцем «Востоктелекома», уже был знаком с бизнесом этой компании. >>>

## Обзор: "МегаФон" подвел итоги деятельности в 2015

29.03.2016, Россия, Санкт-Петербург, vnnews.ru: Северо-Западный филиал «МегаФона» подвел итоги деятельности в 2015 году

На прошлой неделе в Санкт-Петербурге состоялась пресс-конференция, в рамках которой компания «МегаФон» предоставила информацию о достигнутых результатах за 2015 г. В прошлом году Северо-Западный филиал компании «МегаФон» улучшил качество связи благодаря глобальной модернизации и обеспечил высокую пропускную способность сети, несмотря на значительный рост количества пользователей 4G и потребляемого трафика передачи данных.

«2015 год был очень насыщенным: в Северо-Западном филиале завершена очередной этап масштабной замены оборудования, расширено покрытие сети, улучшено качество связи, «МегаФон» оказал телеком-поддержку крупнейшим событиям российского и мирового уровня. Мы справились со всеми задачами и подготовили хорошую базу для дальнейшего развития в 2016 году», - говорит директор СЗФ ПАО «МегаФон» Павел Корчагин.



Драйвером роста в телеком-отрасли по-прежнему остается мобильный интернет, поэтому особое внимание «МегаФон» уделил сетям четвертого поколения.

Опережая потребности клиентов, оператор за год увеличил количество базовых станций LTE в Северо-Западном филиале на 25%, а в Санкт-Петербурге обеспечил технологией LTE-Advanced, позволяющей достигать скорости до 300 Мбит/с, почти 100% городских базовых станций LTE. Высокоскоростной мобильный интернет теперь доступен во всех районах Северной столицы.

Расширение покрытия сети, улучшение качества сигнала, а также увеличение числа пользователей 4G-устройств привели к значительному росту трафика передачи данных в целом и в сети 4G в частности.

Так, общий трафик передачи данных в 2015 году по сравнению с 2014-м увеличился в сетях Северо-Западного филиала примерно на 35%. В то же время за последний год трафик 4G по всей стране вырос на 45%. Для большего комфорта абонентов «МегаФон» оптимизировал настройки, тем самым улучшив качество работы смартфонов в сети четвертого поколения.

Дальнейшее развитие получил проект SWAP на Северо-Западе. Осенью 2015 года «МегаФон» завершил модернизацию сети в Тверской, Ивановской, Костромской, Смоленской и Ярославской областях, что позволило улучшить многие качественные показатели – от доли успешных соединений до скорости мобильного интернета.

В 2015 году удалось повысить скорость передачи данных для абонентов также благодаря тому, что «МегаФон» построил дополнительные волоконно-оптические линии связи и модернизировал радиорелейные линии на сети Северо-Западного филиала. В результате проведенных работ в целом доля базовых станций, подключенных по IP-транспорту, увеличилась до 80%.

Кроме того, в Мурманске, Вологде, Череповце, Великом Новгороде, Пскове и республике Карелии «МегаФон» провел оптимизацию частотного спектра сети 2G и тем самым повысил качество голосовой связи.

Стоит отметить, что в прошлом году абоненты «МегаФона» активно пользовались услугами связи во время поездок как по стране, так и за границей. В 2015 году абоненты Северо-Западного филиала «МегаФона», находясь за пределами домашнего региона, говорили по мобильному телефону примерно на 10% больше, чем в 2014 году. При этом трафик передачи данных у абонентов СЗФ в поездках по России увеличился почти в два раза.

Корпоративные клиенты «МегаФона» все чаще делают выбор в пользу конвергентных услуг, и в 2015 году оператор расширил спектр комплексных решений с широким дополнительным функционалом. В прошлом году выросло количество подключений таких услуг, как «Виртуальная АТС» и «Онлайн-конференция».

Особой популярностью среди бизнес-клиентов Северо-Западного филиала «МегаФона» в 2015 году пользовались сервисы на основе технологии M2M, которая позволяет самостоятельно управлять удаленными объектами.

Выручка от данных услуг в Северо-Западном филиале в прошлом году по сравнению с 2014 годом выросла почти на 80%. Именно сервисы M2M наиболее перспективны, а обширная инфраструктура «МегаФона» позволит обеспечить не только сбор телеметрических данных, но и видеотрансляцию в онлайн-режиме.

В прошлом году бизнес-клиенты стали значительно активнее пользоваться возможностями мобильного интернета, общий трафик передачи данных в сегменте B2B вырос в два раза, еще больше – в три раза – увеличилось потребление трафика в сети LTE.

В 2015 году технологии «МегаФона» были задействованы в рамках масштабных всероссийских и международных событий, в которых приняли участие сотни тысяч людей. Среди наиболее крупных мероприятий, состоявшихся при телеком-поддержке «МегаФона», – Жеребьевка чемпионата мира по футболу 2018, Петербургский международный экономический форум и музыкальная премия «Чартова Дюжина».

Кроме того, жителям многих российских городов 2015 год запомнился грандиозным фестивалем MegaFonLive. В рамках фестиваля «МегаФон» обеспечил не только видеотрансляцию в интернете, но и телемост между городами, в которых параллельно шли концерты с участием всеми любимых исполнителей. Москва и Петербург также стали городами-участниками фестиваля, собрав более 250 000 поклонников рок-музыки. Перед горожанами выступили Земфира, «ЧайФ», Гарик Сукачев, Чичерина, Вячеслав Бутусов и многие другие.

#### 07.04.2016, Россия, Москва, сgp.ru: «МегаФон» показал рост на бизнес-рынке Центрального Черноземья

По итогам 2015 г. «МегаФон» увеличил на 14% выручку в B2B-сегменте регионов Центрального Черноземья, а корпоративную клиентскую базу на 6%.

В обслуживании бизнес-клиентов «МегаФон» по итогам года отмечает значительное увеличение выручки от услуг передачи данных и VAS при некотором снижении затрат в сегменте корпоративной голосовой связи.

Высокую популярность и рост выручки (17%) демонстрируют дополнительные услуги для корпоративных клиентов, предназначенные для эффективного управления внешними коммуникациями и удаленного контроля местоположения сотрудников. Наиболее востребованные среди них – сервис «Мультифон», работающий по технологии IP-телефонии, «облачный» сервис «Мобильная АТС», а также услуга «8-800» и M2M-сервис «Контроль кадров». Выручка по каждому такому продукту увеличилась в среднем в 2 раза.

B2B-выручка от услуг передачи данных увеличилась на 15%, а число активных пользователей мобильного интернета среди бизнес-клиентов «МегаФона» на 28%. Специалисты компании связывают стремительный рост спроса на услуги мобильного интернета с активным развитием сетей 3G/4G компании в Центральном Черноземье. Так, общее потребление интернет-трафика в корпоративном сегменте увеличилось более чем в 2 раза.

«Интенсивное развитие региональной телеком-инфраструктуры стимулирует рост корпоративной базы компании. «МегаФон» выбирают за качество услуг и технологическое лидерство, которое позволяет реализовывать сверхсложные отраслевые проекты в самые оперативные сроки, – комментирует Дмитрий Прозоров, директор по развитию корпоративного бизнеса Кавказского филиала «МегаФон». – Так, к примеру, в конце прошлого года мы значительно расширили зону мобильного покрытия на новых энергоблоках Нововоронежской АЭС запуском новых базовых станций стандарта 2G/3G под производственные нужды. Это обеспечило надёжные деловые коммуникации свыше 5000 сотрудников и администрации атомной станции. Мы готовы дополнительно развивать сети всех поколений связи под потребности бизнеса, и в этом году делаем особый акцент на такие клиентские кейсы».

На сегодняшний момент клиентский портфель «МегаФона» в Черноземье насчитывает порядка 5000 компаний, среди которых такие крупные организации, как «Сбербанк», АПК «Агроэко», «ЭКОНива», ГК «Славянка», «Газпром газэнергосеть» и многие другие.

## КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ. ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ Государственный сектор

### «Ростелеком» предоставил телеком-услуги новым МФЦ в Северной Осетии

21 марта 2016, Россия, Сев. Осетия-Алания респ., myinforms.com. С начала года «Ростелеком» подключил 6 новых многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ) к сети местной телефонной связи и услугам широкополосного доступа в интернет в РСО-Алания. Кроме того, организована защищенная корпоративная сеть передачи данных (VPN).

По словам директора Северо-Осетинского филиала компании Александра Тишкова, сеть VPN позволит центрам использовать в своей деятельности внутреннюю корпоративную связь, аудио- и видеоконференцсвязь для организации совещаний между подразделениями, передачу данных с высоким уровнем защиты информации.

К перечню списка МФЦ во Владикавказе и двух районных центрах в Моздоке и селении Эльхотово Кировского района республики за недавнее время добавились райцентры Алагир, Ардон, Беслан, Чикола, Дигора и Октябрьское. Центры предоставляют 71 наиболее востребованную государственную и муниципальную услугу. Всего в МФЦ республики создано 156 окон приема-выдачи документов. Здесь гражданам помогут решить вопросы, связанные с оформлением земельных участков и имущества, социальных льгот и выплат, зарегистрировать бизнес, уплатить штрафы в ГИБДД, оформить загранпаспорт и многое другое. В рамках программы «Доступная среда» предусмотрен комплекс мер по созданию универсальной среды для инвалидов и маломобильных групп населения. Сектор информирования оснащен системой электронной очереди для автоматизированного управления потоком заявителей.

По словам заместителя министра труда и социального развития Северной Осетии Евгении Столбиной, в республике работа по развитию сети МФЦ ведется с 2010 г. На текущий момент во Владикавказе работают 5 центров. «Все работы по обеспечению центров услугами связи провел «Ростелеком» в четко оговоренные контрактом сроки и с высоким качеством», - подчеркнула замминистра.

**КОМПЕТЕНТНО: Игорь Таутиев, ГБУ РСО-Алания «Многофункциональный Центр предоставления государственных и муниципальных услуг», руководитель**

<<< Создание удобных для людей многофункциональных центров - это наша важнейшая задача. Граждане избавятся от необходимости ходить по разным инстанциям за различными справками и документами, простаивать в очередях в государственных и муниципальных учреждениях. >>>

### Самая крупная в мире система объединённых коммуникаций внедрена в России

23 марта 2016, Россия, Москва, blog.trueconf.ru. Министерство внутренних дел Российской Федерации развернуло самую крупную в мире систему объединённых коммуникаций и видеоконференцсвязи. Данная система построена на базе эксклюзивного программного решения компании TrueConf и обеспечивает видеосвязью FullHD качества 1 млн абонентов – от министра МВД до рядовых сотрудников в отдалённых регионах России.

Ранее в МВД использовалось несколько различных программно-аппаратных и аппаратных решений, которые не были централизованы и применялись для связи самостоятельно на местах, без взаимодействия между регионами. Для устранения недостатков было принято решение о создании закрытой ведомственной системы объединённых коммуникаций с полноценной поддержкой видеоконференцсвязи федерального масштаба.

Перед новой системой были поставлены жёсткие требования: работа в защищённой сети МВД, высокий уровень безопасности и отказоустойчивости, стабильная работа в условиях низкой пропускной способности каналов связи и возможность интеграции с другими ведомственными ИТ системами.

В ходе открытого конкурса Министерство внутренних дел РФ выбрало решение TrueConf. Согласно требованиям МВД компания разработала специализированную систему видеоконференцсвязи под названием СВКС-м.

Работа над проектом началась с подписания государственного контракта в октябре 2013 года. СВКС-м рассчитана на одновременную работу до 1 млн пользователей с возможностью дальнейшего масштабирования. С учётом огромной нагрузки при таком числе абонентов в каждом региональном центре РФ были установлены элементы серверной инфраструктуры, объединённые в систему ведомственной облачной видеосвязи из более чем 85 серверов. Благодаря лёгкой масштабируемости системы в марте 2014 года к серверу центрального аппарата МВД в Москве было оперативно подключено ещё два объекта регионального значения.

Федеральная система СВКС-м была принята и запущена в эксплуатацию в начале декабря 2014 года, после успешного завершения испытаний в пяти регионах России. СВКС-м интегрирована с порталом ведомства, телефонией, ранее внедрёнными разрозненными системами видеосвязи, системой управления доступом пользователей к информационным ресурсам МВД, а также с организационно-штатной структурой министерства, которая позволяет иметь всегда актуальную адресную книгу всех сотрудников.

Сразу после запуска СВКС-м сотрудники МВД совершали более 13 тыс. звонков в неделю общей продолжительностью до полумиллиона минут. Спустя год еженедельное количество минут использования системы превысило один миллион, что эквивалентно двум годам живого общения.

**КОМПЕТЕНТНО: Дмитрий Одинцов, TrueConf, директор по развитию**

<<< Многолетний опыт разработки высоконагруженных облачных сервисов видеосвязи позволил нам в кратчайшие сроки создать для МВД систему объединённых коммуникаций такого масштаба. Возможность масштабирования СВКС-м практически безгранична, система не имеет аналогов в мире, а опыт её создания уникален. >>>

## **В ФГБУ «Эндокринологический научный центр» Министерства здравоохранения РФ создана телемедицинская система с помощью решений Cisco**

05 апреля 2016, Россия, Москва, sm.ru. В ФГБУ «Эндокринологический научный центр» (ЭНЦ) Министерства здравоохранения Российской Федерации построена телемедицинская система на базе решений Cisco для совместной работы. Система позволяет проводить в режиме многоочечной видеосвязи рабочие совещания и консилиумы (в том числе с подключением через Интернет сторонних организаций и специалистов), а также передавать изображения с видеокамер и медицинских приборов, установленных в операционных.

Кроме того, сотрудники центра могут оперативно взаимодействовать между собой (разговаривать по телефону, участвовать в видеосовещаниях и обмениваться файлами) на стационарных и мобильных рабочих местах или проводить веб-конференции.

Основу телемедицинской системы ЭНЦ составляет отказоустойчивая платформа Cisco Business Edition 6000 (BE6K), предоставляющая широкий набор современных сервисов от IP-телефонии до контакт-центра, обрабатывающего заявки клиентов.

В созданную телемедицинскую систему ЭНЦ были интегрированы кодеки видеоконференцсвязи Cisco C40, которые были размещены в операционных ранее. Они позволяют передавать изображение от различных источников сигнала, таких как специализированные видеокамеры в элементах освещения операционного поля и медицинские приборы – например, эндоскопы.

При построении системы одним из базовых требований была ее совместимость и простота эксплуатации. Система опирается на наиболее распространенные в индустрии стандарты и протоколы видеосвязи SIP, H.323 и H.264, благодаря чему может использоваться вместе с оборудованием и решениями широкого круга производителей. Это подтверждают проведенные успешные сеансы видеосвязи с рядом столичных и региональных медицинских учреждений. Кроме того, система, построенная в ЭНЦ, может быть легко дополнена различными функциями для совместной работы, такими как запись и трансляция видеосессий или подключение внешних пользователей к сеансам видеосвязи через обычный браузер.

В настоящее время на базе федеральных бюджетных медицинских учреждений Минздрава РФ создается сеть телемедицинских центров. На первом этапе телемедицинские системы внедряются в ЭНЦ и еще 20 медицинских учреждениях России. Сейчас система в ЭНЦ находится в стадии опытной эксплуатации: проводятся встречи рабочей группы Министерства здравоохранения РФ по телемедицине, отрабатываются технические и организационные вопросы, связанные с оказанием телемедицинских услуг. По завершении данного этапа планируется дальнейшее расширение сети телемедицинских центров России.

## **Департамент образования Тхайнгуен во Вьетнаме внедрил TrueConf Server**

06 апреля 2016, Вьетнам, pr.adcontext.net. Департамент образования и подготовки кадров Тхайнгуен во Вьетнаме внедрил TrueConf Server, освободив более 200 сотрудников от необходимости личного присутствия на еженедельных собраниях.

Видеоконференции пришли на смену реальным встречам, что позволило сократить транспортные расходы и улучшить финансовое состояние организации.

В структуру Департамента образования Thai Nguyen входит девять филиалов, сосредоточенных в разных уголках провинции Тхайнгуен. Департамент курирует работу 20 вузов, 180 средних школ и всех центров дошкольного образования в провинции.

Ранее все сотрудники департамента были вынуждены ездить в главный офис на еженедельные совещания, и дорога отнимала несколько часов рабочего времени – в зависимости от размещения филиала.

Руководство департамента решило заменить такие ресурсозатратные поездки видеоконференциями, чтобы сотрудники могли участвовать в совещаниях, не покидая своих рабочих мест и не отвлекаясь от выполнения должностных обязанностей.

Работа системы объединённых коммуникаций в условиях низкой скорости интернета Вьетнама была одним из основных требований департамента. Сначала ИТ-специалисты протестировали работу популярных сервисов видеоконференцсвязи – Skype, Hangouts и ooVoo. Выяснилось, что облачные решения не могут обеспечить необходимое качество связи в офисах с медленным интернетом.

По рекомендации компании HarproInfo – официального партнера TrueConf во Вьетнаме – руководство Департамента образования обратило внимание на программный сервер видеоконференцсвязи TrueConf Server. Уже на этапе тестирования сотрудники департамента оценили высокую стабильность, простоту работы и дружелюбный интерфейс клиентских приложений.

После принятия решения о внедрении специалисты HarproInfo развернули TrueConf Server, интегрировав его в уже существовавшую инфраструктуру департамента.

“Мы без проблем развернули систему видеоконференцсвязи TrueConf Server в Департаменте образования Thai Nguyen, – комментирует Ле Куань Минь, менеджер по обеспечению качества компании HarproInfo. – Наши клиенты высоко оценили дружелюбный веб-интерфейс программы, с помощью которого они могут легко управлять видеоконференциями. Это упрощает проведение видеоконференций при использовании нескольких конференц-залов, что очень важно для заказчика”.

TrueConf Server размещён в главном офисе Департамента образования. Конференц-зал, в котором ранее собирались все сотрудники, был оборудован терминалом с предустановленным клиентским приложением TrueConf, а также PTZ-камерой и профессиональными спикерфонами. Сотрудникам на местах были предоставлены веб-камеры для участия в конференциях, а также установлены клиентские приложения TrueConf на рабочие станции.

“Стоит отметить, что решения TrueConf позволили нашей организации значительно сэкономить время и средства, связанные с командировками сотрудников. А это, в свою очередь, улучшило финансовое состояние компании и позволило нам вложить больше средств в ИТ-инфраструктуру, чтобы соответствовать требованиям государства” – говорит Ли Тиен Хай, менеджер по обеспечению качества Департамента образования и подготовки кадров.

## **Видеоконференцсвязь установлена в колонии Екатеринбурга**

11 апреля 2016, Россия, Свердловская обл., ystav.com. В исправительной колонии №2 Екатеринбурга ГУФСИН России по Свердловской области установлено и сдано в эксплуатацию оборудование для проведения судебных заседаний в режиме видеоконференцсвязи.

Сразу же было проведено первое судебное заседания по видеоконференцсвязи с Верх-Исетским районным судом г. Екатеринбурга.

Информация о том, что в колонии №2 Екатеринбурга установлена видеоконференцсвязь, была направлена во все суды Свердловской области.

В настоящее время судьи активно пользуются системой видеоконференцсвязи для решения вопросов о продлении срока содержания под стражей, освобождения из-под стражи, соединения приговоров.

Сегодня все свердловские СИЗО и большинство исправительных колоний оснащены системой видеоконференцсвязи с судами.

## **Бизнес-решения**

### **«Техносерв» внедряет систему унифицированных коммуникаций на Новолипецком металлургическом комбинате**

15 марта 2016, Россия, Липецкая обл., avtrgom.ru. Компания «Техносерв» объявила о завершении первого этапа модернизации телефонной сети Новолипецкого металлургического комбината – основной площадки Группы НЛМК, международной сталелитейной компании с производственными активами в России, США и странах Евросоюза.

В рамках проекта «Техносерв» внедрит современное решение в области телефонии, объединяющее в себе классическую и VoIP технологии, и модернизирует для НЛМК систему унифицированных коммуникаций. Модернизация телефонной сети и построение системы унифицированных коммуникаций реализуются на базе программно-аппаратного комплекса Avaya.

Внедренное решение позволит пользователям комбината общаться друг с другом в реальном времени, используя различные виды каналов и технологий связи: мгновенные сообщения, видео- и голосовую связь. Кроме этого, предприятие сможет:

- полностью перейти на IP-телефонию;
- экономить на междугородних и международных переговорах;
- повысить надежность сетей связи до 99,999%;
- минимизировать издержки на обслуживание;
- минимизировать время простоя оборудования за счет резервных площадок и балансировки нагрузки.

«Внедрение системы унифицированных коммуникаций является современным решением вопроса связи для предприятия, как с позиции надежности, эффективности, масштабируемости, так и способности поддерживать новые коммуникационные возможности, стимулирующие повышение прибыльности бизнеса, – говорит Дмитрий Рычков, директор департамента по работе с промышленными предприятиями компании «Техносерв». – Проект стал действительно крупным и включает в себя переключение на новую АТС около 13500 абонентов НЛМК, что соизмеримо с населением небольшого города России. Кроме этого нами уже проведены сложные интеграционные работы, в результате которых заказчик получил более удобную и надежную телефонию, находящуюся на переднем крае современных коммуникационных технологий».

На первом этапе специалисты интегратора провели аудит существующей системы и выявили потребности заказчика. Работа включила в себя создание общего описания имеющейся системы, анализ плана маршрутизации вызовов, фиксирование настроек системных и пользовательских функций и др. Проведены работы по установке нового оборудования и модернизации существующей АТС комбината, в том числе установлено и настроено новое системное программное обеспечение, создана новая абонентская база АТС. На текущий момент инженерами интегратора смонтирована АТС емкостью 1650 абонентских портов, выполнено полноценное резервирование системы, а также переключение 1300 абонентов компании на новую АТС.

Кроме этого, «Техносервом» проведена интеграция телефонии Avaya с корпоративной системой Skype for Business (до весны 2015 г. - Microsoft Lync), что обеспечило возможность абонентам сети НЛМК связываться с пользователями системы. На новой системе коммуникаций внедрено приложение «Адресная книга» и выполнена его интеграция с корпоративным справочником Active Directory. Это дало новую возможность сотрудникам комбината, имеющим телефонный аппарат с графическим дисплеем, видеть фото звонящего человека и другую имеющуюся о нем информацию.

В дальнейшем специалисты «Техносерва» внедряют новую систему видеоконференцсвязи Avaya. Также будут внедрены современная система записи диспетчерских телефонных переговоров и приложение для мобильных телефонов и планшетов, которое распространит на них возможности корпоративной связи, имеющиеся на настольных ПК и стационарных телефонах.

## Orange расширяет сеть data-центров в России

16 марта 2016, Россия, Москва, [technodrive.ru](http://technodrive.ru). Международный оператор Orange Business Services сообщил о подписании стратегического контракта с компанией IXcellerate – оператором ведущего российского data-центра. Согласно документу, Orange разместит более 300 серверных стоек в центре обработки данных IXcellerate Moscow One. На их базе будут созданы операторский узел связи, зоны размещения технологического оборудования и серверов клиентов. Срок контракта составляет 10 лет с возможностью последующей пролонгации, – а масштабы проекта делают его одним из самых крупных на российском рынке ЦОД за последние годы.

Компания Orange Business Services продолжает активно инвестировать в развитие российского бизнеса. В 2014-15 годах международный оператор модернизировал магистрали и сети доступа в 17 городах России. А в минувшем году на базе дата-центра IXcellerate в Москве была развернута «облачная» платформа Flexible Computing Advanced (ранее клиентам Orange в России стало доступно «облако» Flexible Computing Express, работавшее на зарубежных серверах).

Очередной крупной инвестицией Orange Business Services в российскую ИТ-инфраструктуру стало подписание долгосрочного контракта с IXcellerate уже на 10 лет. Согласно ему, международный оператор разместит в data-центре IXcellerate Moscow One более 300 телекоммуникационных стоек на площади свыше 600 кв. метров.

Документ предусматривает создание в российской столице операторского узла связи Orange, – а также зон для размещения технологического оборудования и оборудования клиентов компании. Таким образом, Orange Business Services сможет оказывать на базе дата-центра IXcellerate услуги в области унифицированных коммуникаций, «облачных» сервисов и управляемых мобильных услуг. Отдельное внимание в рамках нового проекта будет уделено информационной безопасности (включая комплексную защиту периметра сети и аутентификацию из облака).

Оборудование Orange Business Services будет вводиться модульно, – и в итоге займёт большую часть нового машинного зала, введённого в эксплуатацию летом 2015 года и рассчитанного на 490 стоек.

Подписанию контракта предшествовало 10 месяцев работы по проведению тендера на выбор поставщика и согласованию условий контракта. Orange Business Services предъявлял традиционно высокие для оператора требования к оснащению дата-центра, жизнеспособности систем ЦОД, сертификации и уровню технической поддержки. В результате тендера компания остановила свой выбор на дата-центре IXcellerate Moscow One как на одном из лучших ЦОД в России. Напомним, что он является одним из трёх полностью сертифицированных дата-центров России, успешно прошедших независимый аудит дизайн-проекта, уровня строительства и операционного управления. Кроме того, в 2015 году IXcellerate Moscow One получил звание лучшего ЦОД в России, реализовавшего комплексное решение по энергоснабжению и охлаждению.

**КОМПЕТЕНТНО: Ричард Ван Вагенинген, Orange Business Services в России и СНГ, генеральный директор**

<<< Orange Business Services продолжает инвестиции в развитие бизнеса в России, поэтому мы приняли стратегически важное решение о расширении нашей сети центров обработки данных. Мы давно работаем с IXcellerate и рассматриваем возможность совместных инвестиционных проектов. Мы продолжим развивать новые сервисы на базе дата-центра IXcellerate и будем совершенствовать качество услуг для наших клиентов. >>>

**«Манго Телеком» обеспечила «Fabrik Corporation» облачными сервисами для бизнес-коммуникаций в России и Восточной Азии**

21 марта 2016, Китай, mango-office.ru. MANGO OFFICE (ООО «Манго Телеком») объявляет о сотрудничестве с международной торговой компанией FABRIK, которая организует и развивает партнерство российских предпринимателей с производителями Китайской Народной Республики. Для организации бизнес-коммуникаций между филиалами в России и КНР FABRIK внедрила Виртуальную АТС и CRM MANGO OFFICE.

У компании открыты представительства в России – в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе, Вологде и в городах Иу и Гуанчжоу КНР. Головной офис FABRIK в России расположен в Уфе, в КНР – в Гуанчжоу. Раньше компания FABRIK использовала фиксированную и сотовую связь нескольких операторов, но такая организация коммуникаций перестала отвечать запросам непрерывно растущего бизнеса.

При открытии новых офисов продаж компания столкнулась с задачей связать филиалы между собой и создать единую телефонную сеть. Она нужна, чтобы клиенты звонили FABRIK corp. на единый номер, внутренние звонки между сотрудниками стали бесплатными, руководитель контролировал рабочее время и производительность сотрудников в России и КНР. При этом FABRIK хотела избежать затрат на покупку и поддержку оборудования для создания IT-инфраструктуры и не планировала установку «железных» АТС.

«Манго Телеком» предложила клиенту облачное решение Виртуальная АТС. С его помощью сотрудники компании могут звонить друг другу бесплатно по коротким номерам, где бы они ни находились. Для этого нужен только доступ в интернет и мобильное устройство – ноутбук, планшет или смартфон. При этом компания экономит на трафике по междугородним и международным направлениям. Руководство компании FABRIK corp. может оценить качество работы менеджеров на основании объективных показателей, полученных с помощью Виртуальной АТС. А оценка эффективности рекламных площадок позволяет рассчитать затраты, оценить отдачу от рекламы и выбрать оптимальные каналы продвижения.

Помимо организации связи, компания поставила цель уйти от разрозненного ведения клиентской базы и исключить потерю информации о клиентах. Это связано с тем, что в компании длинные продажи: для заключения сделки требуется серия встреч, презентаций и обсуждений с клиентом, причём на разных этапах в переговорах участвуют представители нескольких подразделений с обеих сторон.

Облачная CRM MANGO OFFICE решила задачу централизованного ведения клиентской базы, отслеживания истории взаимоотношений с клиентами, формирования и отслеживания заказов по всему миру. Можно запустить бизнес-процесс в любом подразделении в РФ, при этом исполнителем такого процесса может стать офис в КНР. Это позволяет минимизировать риски срыва сроков поставки, отслеживать готовность заказов, получать информацию по количеству текущих заказов в работе и стадии готовности.

Тридцать сотрудников из нескольких подразделений – отделов продаж, обслуживания клиентов, логистики – работают с сервисами MANGO OFFICE. Клиенты компании по всей России могут связаться с любым филиалом по бесплатному номеру 8-800.

«В Китае распространено понятие «чабуду», которое похоже на русское «почти». Если не контролировать каждый этап процесса производства, то, например, застёжка внезапно оказывается немного слева, а не посередине. Помня об этом, мы в своей работе придерживаемся правила контролировать все участки рабочих процессов – кроме нас самих, никто не позаботится о сделке и деньгах. Для создания прозрачных и контролируемых коммуникаций мы выбрали компанию «Манго Телеком», которая зарекомендовала себя надежным партнером в вопросах организации рабочих процессов. Так, мы детально видим количество и продолжительность звонков, перезванивали ли менеджеры клиентам, соблюдение схемы продаж, количество исходящих по каждому менеджеру и конверсию в сделки, пики звонков в компанию. Система, созданная на основе Виртуальной АТС и CRM, помогла нам оптимизировать и систематизировать работу отдела продаж и клиентского подразделения», – отметил основатель «Fabrik Corporation» Владислав Пантюхин.

«Мы гордимся, что компания FABRIK выбрала «Манго Телеком» поставщиком облачных сервисов для международных коммуникаций. Сегодня непростое время для ведения бизнеса – в регионах падает покупательская способность, онлайн-площадки для оптовой закупки товаров из Китая дают реальную возможность сэкономить. Рады, что у российских средних и малых компаний есть надежный партнер, который делает работу с Китаем прозрачной, безопасной и выгодной, – заметил руководитель «Манго Телеком» в Уфе Ирик Валиуллин. – Среди клиентов «Манго Телеком» много компаний с представительскими в разных городах и странах. Прогрессивные компании с филиальной сетью переходят на облачные сервисы, чтобы снизить издержки на связь, создать единое инфокоммуникационное пространство для филиалов и контролировать работу удаленных сотрудников».

## **«АМТ-Груп» создала систему видеоконференцсвязи для «Белгазпромбанка»**

22 марта 2016, Беларусь, cisco.com. Компания «АМТ-Груп» объявила о завершении проекта по созданию системы видеоконференцсвязи (ВКС) в «Белгазпромбанке». Система ВКС развернута в головном офисе в Минске, а также в пяти других городах присутствия банка.

ВКС оборудованы 10 помещений коллективного использования (зал заседаний правления, учебный класс, кабинет председателя правления, комнаты переговоров) банка в Минске, Бресте, Витебске, Гродно, Гомеле и Могилеве. Помимо этого, более 30 персональных рабочих мест руководителей и сотрудников оснащены аппаратными и программными средствами видеоконференцсвязи. Система предоставляет возможность корпоративным пользователям подключаться к сеансам ВКС из любой точки мира при помощи мобильных устройств.

Система предназначена для обеспечения сеансов двусторонней и многосторонней (до 20 одновременных участников) видеосвязи, включая внешних (по отношению к банку) видеоабонентов. С использованием системы в банке проводятся заседания правления и коллегиальных органов банка, совещания рабочих и экспертных групп, организована работа заместителей председателя правления, советников, главного бухгалтера.

Большую роль ВКС играет в процессах, связанных с управлением персоналом: обучении, в том числе дистанционном, аттестации сотрудников дирекций, собеседованиях. Помимо этого, появилась возможность проводить конференции с зарубежными партнерами.

В состав системы ВКС входят терминалы видеоконференцсвязи, сервер многоточечной видеоконференцсвязи (MCU), сервер управления вызовами, сервер взаимодействия с внешними видеоабонентами, сервер управления и планирования конференций, сервер записи и вещания и необходимое мультимедийное оборудование (в частности, интерактивные доски и планшеты для демонстрации и обсуждения учебных материалов, конгресс-системы).

Организовано подключение системы ВКС к существующей корпоративной телефонной сети, обеспечено централизованное управление системой с возможностью организации вызовов, как оператором, так и в автоматическом режиме (по расписанию). Предусмотрены запись и архивирование видеосовещаний, и последующий просмотр/трансляция архива.

Система спроектирована в отказоустойчивой конфигурации путем дублирования компонентов подсистем. Для осуществления административных функций мониторинга и управления реализована возможность удаленного доступа ко всем компонентам системы. Предусмотрено дальнейшее масштабирование системы, в процессе которого полностью сохраняется ее функциональность, при этом допускается добавление дополнительного аппаратного обеспечения, лицензий ПО, расширение каналов связи и т.п.

«Внедрение системы ВКС было запланировано для повышения эффективности бизнес-процессов, а также оптимизации финансовых и временных затрат компании и сотрудников, - комментирует результаты проекта Владимир Артюшин, заместитель директора департамента ИТ «Белгазпромбанка». - Сегодня на базе ВКС у нас создан центр обучения, налажено оперативное взаимодействие с филиалами банка в Республике Беларусь, акционерами в Москве, а также с нашими зарубежными партнерами».

## **Четыре года успешного сотрудничества: улучшение качества обслуживания клиентов «Интерпласт» благодаря call-центру Infinity**

22 марта 2016, Россия, Москва, inteltelecom.ru. "По итогам внедрения call-центра Infinity мы более, чем на 40%, уменьшили количество потерянных клиентов", — рассказывает Евгений Вейсов, IT-директор «Интерпласт».

Сегодня внедренные компанией инновации позволяют эффективно решать многие проблемы отечественной автомобильной, строительной и мебельной промышленности.

Вот уже 24 года одной из ключевых целей группы компаний «Интерпласт» является поддержание стабильно высокого качества предоставляемых услуг по всем видам деятельности, для чего в 2012 году был реализован проект по автоматизации телефонии с помощью call-центра Infinity. Сегодня внедренные компанией инновации позволяют эффективно решать многие проблемы отечественной автомобильной, строительной и мебельной промышленности.

По словам Евгения Вейсова, IT-директора «Интерпласт», руководство компании обозначило несколько ключевых задач перед внедрением системы автоматизации телефонии:

1. Получение точной оценки трафика клиентов, количества входящих звонков и эффективности работы менеджеров.
2. Осуществление записи и выборочного анализа телефонных разговоров сотрудников с целью улучшения навыков общения с клиентами.
3. Решение проблемы с потерянными звонками, по которым, до текущего момента, не было технической возможности осуществлять обратную связь.

Сотрудники дилерских центров Subaru и Suzuki ответственно подошли к процессу выбора поставщика решения и даже побывали в командировке в городе Казань, где увидели работу call-центра Infinity в действии на площадке одной из организаций.

«Работа системы оставила у всех очень хорошее впечатление. Кроме того, нас привлекла возможность интеграции с 1С, которую мы используем для автоматизации бизнеса. Нам хотелось объединить IP АТС и CRM на базе 1С таким образом, чтобы при звонке определялся клиент, его покупки и визиты к нам, а также создавались события с записью звонка прямо в информационной системе», — комментирует Евгений Вейсов.

На основную часть внедрения ушло около 3-х месяцев в связи со сложностями стыковки различных элементов проекта: потоки Е1 от провайдера, заведенные через СТИ-плату Олъха в сервер, АТС Panasonic TDA 200, АТС Panasonic TDA 100, АТС «АГАТ-УХ 3410», аналоговые DECT-телефоны, подключённые через шлюзы Linksys PAP2T, стандартные аналоговые телефоны, IP-телефоны Yealink и т.д. Полноценная интеграция с 1С была внедрена позднее с уже самостоятельно разработанной конфигурацией CRM (приобретенный изначально коробочный продукт на базе 1С:УТ не смог решить производственные задачи организации).

«По итогам внедрения мы более, чем на 40%, уменьшили количество потерянных клиентов, — отмечает Евгений Вейсов. — Этого удалось добиться благодаря комплексному использованию различных инструментов, внедрению очереди и активной работе с IVR (хотя первичную настройку осуществляли сотрудники «Инфинити Трейд», дальнейшая оптимизация целиком осуществлялась нашими инженерами). Возросла и удовлетворенность наших клиентов: ведь тем, кто не дозвонился, мы стали перезванивать сами. Основной задачей для нас на ближайшее будущее является полное избавление от аналоговой телефонии, что позволит нам развиваться дальше и предоставлять клиентам еще больше возможностей».

## **Intact оснастила учебный кампус «Сибур» в Анапе ИТ- и аудиовизуальными системами**

22 марта 2016, Россия, Краснодарский край, its.grandsmeta.ru. В рамках строительства учебного кампуса на базе КЦО «Сибур-ЮГ» компания Intact закончила установку ИТ- и аудиовизуальных систем. Проект завершен в короткий срок — на проектирование и запуск ушло всего 47 дней, сообщили CNews в Intact. Большая часть работ осуществлялась одновременно со строительством кампуса.

Учебный кампус был построен для реализации различных обучающих программ группы «Сибур», направленных на повышение уровня знаний сотрудников и развитие кроссфункционального взаимодействия.

«Образование и развитие сотрудников — одна из ключевых ценностей «Сибур». Современные ИТ-решения позволяют нам сделать процесс обучения технологичным, интерактивным — словом, приблизить его к людям, уйти от старых практик. Синхронный перевод докладчика, видеоконференцсвязь с другими предприятиями, никаких печатных материалов — только планшеты, беспроводная связь внутри кампуса — все эти технологии меняют подход и к восприятию материала, и к информационным технологиям, которые теперь и здесь, в Анапе, максимально «развернуты к людям», — рассказал директор по ИТ «Сибур» Павел Клепинин.

Компания Intact выполнила весь комплекс работ по проектированию, монтажу и пуско-наладке комплекса технических средств. В рамках проекта была инсталлирована система управления комплексом мультимедийных систем, систем ВКС и средств отображения видеоинформации. Установлены системы микрофонной поддержки и звукоусиления, конгресс-система, система синхронного перевода, система централизованного управления видео и аудиокоммутации. Шлюз AMX Enzo дает возможность организовать трансляцию контента по сети Wi-Fi с мобильных гаджетов и ноутбуков.

В организации мероприятий помогут интерактивные расписания занятий и возможность проведения видеоконференций с удаленными участниками. Гости кампуса смогут совместно работать над документами с помощью сервера SmartBridgit на 500 клиентов и принимать участие в коллективной работе с помощью интерактивных ЖК-панелей. Управление всеми ИТ-системами осуществляется централизованно, отметили в Intact.

«В этом проекте немного поджимали сроки. Иногда нашим сотрудникам приходилось работать внеурочно, монтировать и настраивать оборудование в еще строящихся помещениях. Справиться помог опыт, накопленный за годы работы нашей команды», — заявил генеральный директор компании Intact Александр Зыков.

Первыми опробовали новую современную площадку участники интегрированной обучающей программы. Профессора швейцарской бизнес-школы IMD отметили, что в технологическом отношении оборудование кампуса современнее, чем в кампусе бизнес-школы в Лозанне.

«Появление нового современного учебного кампуса для КЦО «Сибур-ЮГ» — это значительный шаг вперед. Новая площадка привлекла внимание наших коллег, и на март намечено две конференции. Кампус позволит использовать инфраструктуру центра в период межсезонья, когда комплекс не задействован для отдыха детей и санаторно-курортного лечения сотрудников группы «Сибур». Площадка доступна не только для предприятий «Сибур», но и сторонних клиентов», — подчеркнул генеральный директор КЦО «Сибур-ЮГ» Одиссей Карисалов.

## **«Акрос» перешел на облачные сервисы LanCloud**

25 марта 2016, Россия, Москва, sprintnews.ru. Компания «Акрос» завершила переход на облачный сервис Cloud Office от LanCloud. Cloud Office — это пакет облачных сервисов электронной почты на базе Microsoft Exchange, коммуникаций и IP-телефонии на базе Skype for Business, а также совместной работы с документами на базе Microsoft SharePoint. Все сервисы LanCloud размещены на территории России, в соответствии с законом о персональных данных.



Компания «Акрос» специализируется на комплексных инженеринговых и проектировочных работах, разработке, поставке и технологической поддержке инновационных систем буровых растворов, поставке вспомогательного оборудования и материалов. В конце 2013 г. компания начала развивать инженерный сервис в Западной Сибири, в связи с чем филиальная сеть компании расширилась и на текущий момент охватывает такие города, как Москва, Сургут, Волгоград, Нижневартовск, Ханты-Мансийск и другие. В связи с бурным ростом бизнеса потребовалось быстрое и значительное расширение ИТ-инфраструктуры компании с минимальными капиталовложениями. Требовалось оперативно обеспечить сотрудников во всех региональных подразделениях всеми необходимыми ИТ-сервисами, электронной почтой, IP-телефонией, средствами совместной работы с документами, а также автоматизировать бизнес-процессы.

Для решения поставленной задачи «Акрос» обратилась к нескольким поставщикам ИТ-услуг, и в результате была выбрана компания LanCloud, предложившая наиболее полное и комплексное облачное решение Cloud Office.

«Облачные сервисы LanCloud позволили в кратчайшие сроки обеспечить всех сотрудников компании “Акрос” современными, функциональными ИТ-сервисами без каких-либо капиталовложений в серверное оборудование и программное обеспечение. Отдельно хотелось бы отметить удобство использования корпоративных сервисов без какой-либо привязки сотрудников к географическому расположению филиала, – рассказал Карэн Хачатуров, руководитель службы ИТ компании «Акрос». – Любые сервисы, включая IP-телефонию или корпоративную почту, теперь позволяют работать из любой точки мира, где есть доступ в интернет».

В дополнение к сервису Cloud Office «Акрос» перенёс в «облако» LanCloud виртуальные серверы баз данных и контроллеры домена. Для финансовых и HR-служб был подключен облачный сервис Cloud 1С на базе «1С:Предприятия 8.3», а всем сотрудникам был предоставлен Microsoft Office 365 Business для работы с документами.

«Для того, чтобы полностью внедрить сервис Cloud Office, интегрировать его со службой каталогов Active Directory, подключить городские телефонные номера и объединить единой телефонной связью все подразделения компании, нам понадобилось меньше 1 недели», – рассказал Сергей Ерин, руководитель департамента облачных сервисов LanCloud.

По отзыву заказчика, оперативный запуск облачных сервисов, своевременная поддержка специалистов LanCloud способствовали росту и развитию компании «Акрос».

## **«Астерос» и Polysom создали мультимедийный комплекс для переговорного пространства «Сибур»**

31 марта 2016, Россия, Москва, asteros.ru. Группа «Астерос» и корпорация Polysom успешно завершили проект по построению системы видеоконференцсвязи для крупнейшей нефтехимической компании «Сибур». Сегодня у заказчика развернут современный многофункциональный комплекс, состоящий из 17 переговорных комнат. Кроме того, в рамках проекта реализовано одно из первых в России внедрений системы телеприсутствия Polysom RealPresence OTX с эффектом "погружения" для совещаний любого типа.

«Сибур» на сегодня занимает первое место в России по объемам переработки попутного нефтяного газа и является лидирующей компанией российской нефтехимической отрасли. Общая численность сотрудников группы «Сибур» составляет свыше 25 000 человек. В состав группы входят 26 производственных площадок. Всестороннее улучшение качества связи между предприятиями «Сибура» является одной из приоритетных задач, стоящей на сегодняшний день перед ИТ-блоком компании. На фоне реализации крупных инвестиционных проектов, а также роста активности бизнеса в целом, оснащение корпоративного центра компании передовым цифровым оборудованием для переговоров стало закономерным этапом развития ИТ-инфраструктуры.

В качестве поставщика оборудования была выбрана компания Polysom, чьи решения отвечают самым высоким требованиям, предъявляемым к современным ВКС системам, обладают высокой степенью надежности, отказоустойчивости и обеспечивают сотрудникам легкость управления системой с быстрым доступом и профессиональным качеством картинки и звука. Работы по оснащению залов совещаний, переговорных комнат и технологических помещений презентационным, звуковым и видео-оборудованием осуществила группа «Астерос», которая обладает широкой экспертизой в области создания мультимедийных комплексов, а также является единственной компанией в России, имеющей специализацию по внедрению и поддержке систем телеприсутствия от Polysom. Ядром системы видеоконференцсвязи стала платформа RealPresence Collaboration Server 4000, внедрение которой было доверено компании «Дельта Телеком». Решение обладает повышенной отказоустойчивостью, широкой емкостью ресурсов и высокой производительностью.

На сегодняшний день корпоративный центр «Сибура» в Москве оборудован отдельными конгресс-залами, средними и малыми переговорными комнатами, учебным классом – всего 17 помещений. Главной особенностью проекта стало построение двух конференц-залов на базе решения Polysom RealPresence OTX – системы телеприсутствия с «эффектом погружения», что позволило создать в переговорной атмосферу максимально схожую с «живой» встречей лицом к лицу. Решение является идеальной средой для совместной работы с непревзойденным качеством аудио- и видеосвязи, быстрым обменом контентом, и обеспечивает естественную совместимость с другими системами телеприсутствия и платформами объединенных коммуникаций.

Кроме того, в рамках проекта специалисты оснастили около 70–80% компьютеров сотрудников «Сибур» клиентом объединенных коммуникаций Skype for Business, полностью совместимым со всеми решениями видеоконференцсвязи Polysom. Это позволило офисному персоналу, деятельность которого связана с кросс-коммуникациями, повысить эффективность взаимодействия, получив эффективный инструмент для обсуждения общекорпоративных проектов и принятия совместных решений.

Сотрудники компании высоко оценили новые возможности для внутрикорпоративного взаимодействия, открывшиеся благодаря внедрению решений Polycom, и как результат стали чаще задействовать ВКС в своей работе. На сегодняшний день работники «Сибура» совершают тысячи звонков для решения оперативных вопросов, совместной работы над новыми проектами, в которых принимают участие представители компании – всего более 25 000 человек. Достигнутые результаты наиболее полно отвечают транслируемой менеджментом «Сибура» задаче по повышению кросс-функционального общения.

«ИТ-сфера «Сибура» сегодня – на переломном этапе развития. Мы внедряем новую ERP-платформу, современные средства коммуникации между сотрудниками, такие как Skype for Business и SharePoint, ряд сервисов как для сотрудников, так и для клиентов в принципе уходят в онлайн. Это все происходит в неразрывной связи с основным бизнесом компании и строится на соответствии ожиданиям. Клиентов – если мы говорим про внешнюю аудиторию, сотрудников – если про внутреннюю. Современное оборудование для видеоконференцсвязи позволяет нам снять ряд ограничений, присутствующих раньше, и в целом выводит на новый уровень культуру общения между сотрудниками разных производственных площадок», – отмечает Павел Клепинин, директор по ИТ «Сибура».

«Внедренная система позволяет ИТ-специалистам, в случае повышенной нагрузки на сервер, динамически перераспределять ее на другие кластеры, тем самым оптимизируя использование серверных емкостей. Это стало одним из ключевых факторов успешности данного проекта. Другой важной особенностью проекта является выбор «Сибура», сделанный в пользу самых передовых разработок Polycom, среди которых решение Polycom RealPresence OTX и программное обеспечение Polycom RealPresence Collaboration Server 4000. Этот проект стал для Polycom одним из самых масштабных на российском рынке, и мы уверены, что развернутая система ВКС станет мощным инструментом для перехода на новый уровень эффективности взаимодействия как внутри территориально распределенной сети подразделений холдинга, так и с внешними контрагентами», – комментирует вице-президент Polycom в России и СНГ Сергей Хомяков.

«Проект в «Сибуре», прежде всего, выделяется своей уникальностью в разрезе как инновационности, так и масштаба. Решения Polycom позволили интегрировать многофункциональное переговорное пространство в единую высокотехнологичную коммуникационную среду. Созданная мультимедийная инфраструктура является удобным инструментом для управления территориально-распределенным бизнесом холдинга и повышения оперативности принятия решений. Этот проект открыл новую главу развития нашей экспертизы в области ВКС, – комментирует Петр Есилевский, директор департамента мультимедийных систем группы «Астерос».

## Как «Ингосстрах» унифицировал коммуникации

06 апреля 2016, Россия, Москва, [business.cnews.ru](http://business.cnews.ru). В страховом бизнесе репутация держится не только на лояльности довольных клиентов, она официально ранжируется: международные и российские агентства ежегодно пересматривают рейтинг надежности. Для того чтобы поддерживать устойчивость бизнеса на должном уровне и быстрее реагировать на потребности рынка, страховые компании ускоряют обмен информацией и улучшают коммуникации. По этому пути идет и «Ингосстрах»: в компании создана система объединенных коммуникаций. Эффект от нововведения уже заметен: решение позволяет работать удаленно и экономить расходы.

В ходе всего процесса страхования – от создания и выведения на рынок новых продуктов, организации продаж полисов и обслуживания клиентов до урегулирования страховых случаев и осуществления выплат – жизненно важными являются информация и связь. Обмен данными между агентами, брокерами, представителями локальных офисов, специалистами обслуживающих подразделений, страхователями и деловыми партнерами должен осуществляться без задержек. Сотрудникам страховой компании необходимо постоянно общаться друг с другом и находиться в тесном контакте со страхователями и партнерами. Если страховой компании не хватает скорости реагирования, это означает, что у бизнеса появилась угроза.

«У нас около пяти с половиной тысяч сотрудников и более девяти тысяч агентов, поэтому оптимизация взаимодействия как внутри компании, так и с партнерами весьма актуальна», – говорит Владимир Тихомиров, директор департамента информационных технологий компании «Ингосстрах».

«Ингосстрах» застраховался

В компании «Ингосстрах» создана система объединенных коммуникаций (UC) на базе Microsoft Lync и оборудования Polycom, включающая инструменты обмена мгновенными сообщениями, аудио- и видеоконференцсвязь, и IP-телефонию. Сотрудники могут вести диалоги, участвовать в видеоконференциях и обучающих семинарах не только с рабочего места или из переговорных комнат, оснащенных современным видеооборудованием: теперь они могут общаться независимо от того, где находятся. Все, что нужно для работы, – это иметь в своем распоряжении любое устройство связи: ноутбук, планшет или смартфон, а также надежное интернет-соединение.

Системы видеоконференцсвязи и объединенных коммуникаций в «Ингосстрахе» были внедрены несколько лет назад, но работали независимо друг от друга. Для видеоконференций использовалось оборудование Polycom, оно было установлено в самых крупных филиалах. Специалисты системного интегратора «Крок» модернизировали и объединили систему унифицированных коммуникаций Microsoft Lync с системой видеоконференцсвязи на базе оборудования Polycom. Сегодня в компании «Ингосстрах» работает единая система коммуникаций, которая объединяет переговорные комнаты с оборудованием Polycom и все рабочие места сотрудников. Кроме этого, работники имеют возможность защищенного доступа к системе коммуникаций через интернет, что для многих стало серьезным преимуществом.

«Обновленное решение установлено на всех персональных компьютерах, им может пользоваться практически каждый сотрудник компании», – рассказывает Михаил Свистунов, начальник управления системно-технического обеспечения департамента ИТ «Ингосстраха».

Создано в России

В рамках проекта, выполненного специалистами компании «Крок», внедрены и интегрированы программная и аппаратная составляющие решения, поставлены серверы и несколько терминалов видеоконференцсвязи в региональные офисы «Ингосстраха». Современное решение, разработанное интегратором с учетом специфики страхового бизнеса, повышает скорость реагирования, безопасность, мобильность и производительность труда. Таким образом оно помогает компании увеличивать доходы, создавать новые услуги, управлять распределенной сетью продаж, совершенствовать операционную деятельность и обслуживание клиентов.

Благодаря интеграции всех сервисов связи сотрудники компании могут участвовать в конференции через систему объединенных коммуникаций – соединение происходит «бесшовно» с использованием единого существующего номерного плана компании. Планирование аудио-, видео-конференций и чата доступно в интерфейсе корпоративной электронной почты Microsoft Outlook, то есть осуществляется так же, как и планирование обычной встречи.

Непревзойденный результат

Оптимизация коммуникаций ускорила все бизнес-процессы – любой вопрос сотрудники могут решить в чате или по видеосеансу, есть возможность совместной работы с документами. Больше нет необходимости обмениваться множеством бумажных документов, все сводится к интерактивному взаимодействию онлайн. В компании уже почувствовали эффект от нововведения: решение позволяет работать удаленно и сокращать издержки.

О каких издержках идет речь? Во-первых, управление крупной организацией с разветвленной филиальной структурой и офисами во всех крупных городах требовало немалых средств на служебные поездки. Руководители филиалов – их в «Ингосстрахе» около сотни – съезжались в Москву на ежемесячные встречи, а это крайне затратная практика. Теперь совещания можно устраивать так часто, как это необходимо, командировочные расходы сведены к минимуму. К тому же поездки сотрудников из одного офиса в другой в границах одного города – это еще и затраты рабочего времени.

Вторая статья экономии – это обучение. В крупных филиалах есть образовательные центры, но организовать обучение в каждом офисе с малочисленным персоналом затруднительно, по итогам внедрения технологий унифицированных коммуникаций компания смогла снизить затраты на поездки сотрудников на корпоративные тренинги.

«Дистанционное обучение сейчас проходят более 300 региональных сотрудников в месяц, командировочные расходы составили бы несколько миллионов рублей. Кроме того, проводятся около 100 совещаний по 5–10 участников в среднем, здесь набегают еще около десяти миллионов рублей экономии, поскольку по нашим оценкам, только потери на перемещение составляли около трех тысяч рублей в час», – говорит Владимир Тихомиров. Еще одно важное преимущество УС – это его мобильность. Руководители компании очень ценят возможность принимать участие в совещаниях, не привязываясь к рабочему месту.

«Правда, сначала не всем нравилось, что приходится вовлекаться в решение рабочих вопросов во время отпуска, но потом руководители стали ценить возможность не оставаться в стороне от принятия важных решений, и календарь совещаний не приходится сверять с графиком отпусков топ-менеджеров», – делится Владимир Тихомиров.

«В системе объединенных коммуникаций нуждается каждая современная компания, сотрудникам которой требуются разные каналы коммуникации для выполнения служебных обязанностей. Основная цель – ускорение бизнес-процессов компании за счет объединения каналов общения, консолидации циркулирующей в них информации и мобильности. У решения нет отраслевой «прописки», оно используется и в банках, и в промышленном секторе, но, конечно, крупные компании с большим числом филиалов, такие как «Ингосстрах», в нем особенно заинтересованы.

По нашим наблюдениям, в последние пять лет популярность такого решения заметно выросла. На протяжении этого времени «Крок» регулярно реализует по несколько проектов в год. В наши дни это такая же необходимая часть инфраструктуры, как, например, электронная почта. Задумываясь о модернизации своих коммуникаций, компании сразу закладывают в планы также создание системы объединенных коммуникаций, в частности, на базе продуктов Microsoft», – считает Станислав Черков, руководитель направления унифицированных коммуникаций «Крок».

## ТЕХНОЛОГИИ. ОБОРУДОВАНИЕ. ПРОДУКТЫ. УСЛУГИ

### IP-телефония: приложения и услуги

#### Flashphoner выпустит пятую версию платформы для потокового видео и web-телефонии Web Call Server 5

14 марта 2016, Россия, Москва, flashphoner.com. Компания Flashphoner объявляет о выходе пятой версии Web Call Server – серверной программной платформы для web-приложений потокового видео и web-телефонии. Web Call Server 5 пополнился массой новых возможностей, включая доставку SIP звонков на RTMP серверы и CDN, трансляции на iOS Safari через Websocket и новое iOS SDK.

Сервисы потокового воспроизведения видео и мессенджеры стремительно набирают популярность в Интернет. Разнообразие протоколов, браузеров и сценариев подключения требует единой унифицированной платформы, способной организовать «бесшовную» коммуникацию вне зависимости от источника видеосигнала и задействованных браузеров и платформ.

Именно такой платформой является Web Call Server 5 – многопротокольный сервер, позволяющий одинаково легко интегрировать самые разные программные и аппаратные решения: браузеры, VoIP-сервисы онлайн-конференций, софтофоны, SIP-свитчи, IP-камеры и многое другое.

Web Call Server может быть развернут на VPS или выделенном сервере, на группе серверов, в собственном облаке и может служить серверным движком для видеочатов, трансляций, браузерных звонков, вебинаров и любых других приложений, которые требуют потокового видео реального времени в браузере или на мобильном устройстве.

Пятая версия Web Call Server воплотила больше года разработки, тысячи часов тестов и сотни улучшений и исправлений. В списке новых функций трансляции по протоколу Websocket на iOS Safari браузер из разных источников, доставка SIP звонков на RTMP серверы и CDN для массовой трансляции, работа в режиме RTSP сервера и запись видеопотоков из браузера на сервер.

В Web Call Server 5 добавлена поддержка трансляций экрана из браузера (screen sharing), разработан web-интерфейс администратора с наглядным демо-разделом, а также выпущена iOS SDK для WebRTC звонков и стриминга.

Результатом тщательного тестирования новой версии платформы в условиях потерь в сети стало улучшенное качество потокового видео и звонков, а стриминг в целом был переработан, отлажен и оптимизирован.

«Изначально планировалось выпустить лишь локальное обновление Web Call Server 4.1», – рассказывает Алексей Трунов, продукт-менеджер в компании Flashphoner. – «Однако изменения оказались настолько масштабными, а прирост функционала настолько значительным, что мы решили присвоить новому релизу версию 5».

#### Спецификация

Web Call Server 5 доступен в виде сервера, работающего под Linux. Минимальные требования: 1 ГБ RAM и 1 ядро процессора.

Компания Flashphoner разрабатывает решения для передачи потокового видео и организации браузерных видео и аудио трансляций в реальном времени с 2009 года. Флагманским продуктом компании является Web Call Server – сервер для браузерного потокового видео и web-телефонии. Основная деятельность компании связана с разработкой программного обеспечения и R&D в области потокового видео, телефонии и цифровой обработки сигналов.

## Российского «убийцу Skype и WhatsApp» создадут за 43 миллиона

16 марта 2016, Россия, Москва, [bitcointalk.org](http://bitcointalk.org). «Ростелеком» подписал договор на создание клиентского сервиса интернет-телефонии. Его создание обойдется в 42,75 млн руб.

«Убийца Skype» за 42,75 млн

Компания «Светец» заключила договор с «Ростелекомом» на разработку сервиса «Алле», отечественного аналога Skype и WhatsApp. За его создание «Светец» запросил р42,75 млн. О нынешних намерениях «Ростелекома» создать «убийцу Skype и WhatsApp» стало известно в начале марта 2016 г.

На базе корпоративного продукта

Согласно техническому заданию к тендеру «Ростелекома» на создание «Алле», этот сервис должен обеспечивать услугу голосовых вызовов через интернет, в том числе с использованием существующего домашнего номера абонента. Кроме того, сервис должен работать на устройствах под управлением ОС Android и iOS, а также на ПК.

Президент «Ростелекома» Сергей Калугин в интервью телеканалу «России 24» заявлял, что сервис «Алле» должен заработать во второй половине 2016 г., однако, согласно тендерной документации, контракт фирмы «Светец» закончится лишь 26 декабря 2016 г.

Запуск «Алле» будет проходить в несколько этапов: сначала в Нижнем Новгороде, а затем еще в 15 регионах России: Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Воронеже, Самаре, Челябинске, Омске, Ростове-на-Дону, Красноярске, Перми, Волгограде, Владивостоке, Хабаровске и в Южно-Сахалинске.

Как сказано в техническом задании к конкурсу, сервис «Алле» должен быть построен на основе инфраструктуры ростелекомовского VoIP-продукта «Новая телефония», представляющей собой виртуальную АТС для корпоративных клиентов. Разработчик и поставщик «Новой телефонии» - компания «Светец».

Тендер с третьей попытки

Тендер на создание «убийцы Skype и WhatsApp» был объявлен 30 декабря 2015 г., и прием заявок на участие в нем почти целиком пришелся на новогодние праздники: он был закончен 20 января 2016 г. Он стал третьей попыткой «Ростелекома» создать российского «убийцу Skype». Первая попытка была предпринята в 2014 г., когда оператор был готов заплатить исполнителю р73 млн, но отменил конкурс. В 2015 г. на новом (также отмененном) тендере «Ростелеком» уменьшил стартовую цену контракта до р58 млн. Итогом третьего конкурса стала победа компании «Светец».

Что такое компания «Светец»

Принадлежащая трем физическим лицам разработчик телеком-решений «Светец» - постоянный партнер «Ростелекома». Согласно данным сайта госзакупок, с ним заключены восемь крупнейших контрактов «Светец» на общую сумму более р377 млн. Кроме того, несколько крупных заказов компания получила от различных структур МЧС. По данным базы «Контур-Фокус», выручка «Светец» в 2014 г. составила р197,5 млн при чистой прибыли р9,5 млн.

## **В виртуальной АТС NeoPhone появился виджет обратного звонка для сайта**

17 марта 2016, Россия, Москва, voipoffice.ru. Компания NeoPhone, в ответ на многочисленные запросы своих клиентов, интегрировала виджет обратного звонка с сайта в свою Виртуальную АТС. Для клиентов NeoPhone, виджет предоставляется бесплатно.

Сервис обратного звонка – отличный способ увеличения конверсии вашего сайта. Теперь клиенту гораздо легче связаться с вашими менеджерами, для этого нужно просто нажать на интерактивную иконку на вашем сайте – забавную телефонную трубку. Виртуальная АТС автоматически позвонит вашему менеджеру, посетителю с сайта и соединит их. Форма создания виджета находится в личном кабинете – на вкладке "Обратный звонок".

## **Как бизнесу Казани не платить за аренду и телефонные звонки**

24 марта 2016, Россия, Татарстан респ., kanzanfirst.ru. Компании Казани, подключившие в марте облачную АТС и телефонный номер в коде 843, получают в подарок 3 000 минут местных телефонных звонков.

В Казани работает более 60 тысяч компаний сегмента малого и среднего бизнеса. При таком количестве предприятий СМБ льготной недвижимости для аренды офисов не хватает. Дефицит доступных помещений повышает интерес компаний к современным решениям, которые помогают местному бизнесу развиваться вне зависимости от цен на аренду и улучшают коммуникацию сотрудников с клиентами и между собой.

По данным телеком-провайдера Телфин Казань устойчиво сохраняет высокие позиции в статистике подключений виртуальных телефонных номеров. Регион вошел в первую десятку в списке 52 городов России по итогам прошлого года. Начало 2016 подтвердило показатель – Казань на 10-м месте по результатам продаж февраля.

Виртуальный городской номер и АТС, подключенные в тандеме, решают комплекс бизнес-задач. Облачные решения не привязывают менеджеров к офису, и предприниматели Казани могут работать со специалистами удаленно. Это существенно снижает расходы и повышает платежеспособность работодателя. Стоит отметить, что работа на расстоянии не ограничивает вовлечение руководителя в переговоры сотрудников с клиентами. Для контроля телефонного общения и отслеживания статистики звонков в облачной АТС доступна запись разговоров и возможность объединения телефонии с клиентской базой. Также благодаря интеграции с CRM менеджеры могут набрать номер из программы, а при входящем звонке увидеть всплывающую карточку клиента и информацию о нем.

«На развитие бизнеса влияет множество факторов, и зачастую управлять ими непросто. Но благодаря внедрению облачных решений в работу, компании могут оптимально перераспределять расходы, корректировать работу сотрудников, улучшать те или иные бизнес-процессы. Клиентам, подключившим номер и АТС по акции «Пора звонить», мы дарим 3 000 минут бесплатных разговоров», – комментирует Сергей Шабалков, руководитель департамента продаж Телфин.

Телфин является ведущим провайдером IP телефонии в России и занимает 7-е место в рейтинге крупнейших поставщиков облачных сервисов. Для участия в акции «Пора звонить» необходимо оставить заявку на сайте Телфин. Предложение распространяется на номера Казани, Нижнего Новгорода, Самары, Саратова и Санкт-Петербурга.

## **«Виртуальная АТС» позволит сэкономить до одного миллиона рублей в год**

24 марта 2016, Россия, Башкортостан респ., bashinform.ru. Абонентская база и объем выручки услуги «Виртуальная АТС» (ВАТС) от «МегаФона» каждый месяц увеличивается в два раза. По данным оператора, популярность услуги с момента запуска нового интерфейса и тарифных предложений в сентябре 2015 года выросла в 16 раз.

Услуга ВАТС стала особенно актуальна в текущей экономической ситуации благодаря возможности организовать «умную» телефонию без капитальных затрат практически в любом месте. В связи с ростом курса валют, стоимость установки АТС для офисов возросла, поэтому с «Виртуальной АТС» от «МегаФона» компании со штатом до 15 сотрудников могут экономить на телефонизации офиса до одного миллиона рублей в год.

«Мы несколько месяцев пользуемся Виртуальной АТС от «МегаФона». Саму услугу подключили бесплатно. По примерным подсчетам на установку стационарной АТС и ее обслуживание в год мы бы могли потратить не менее 150 тысяч рублей. На организации офисной телефонии с учетом абонентской платы за услугу «Виртуальная АТС» мы экономим порядка 100 тысяч. «Умная телефония» не только минимизировала наши затраты, но и позволяет нам больше зарабатывать. Благодаря объединению с нашей системой CRM мы видим статистику звонков и контролируем работу менеджеров. Ведь от того, насколько активно сотрудники продают, зависят наши бизнес-результаты. Кроме того, для нас важно вести автоматическую запись телефонных разговоров с клиентами. По записям мы проверяем, правильно ли сотрудники используют скрипты продаж. Это также увеличивает эффективность общения менеджеров с клиентами», – прокомментировал руководитель компании «Первый мобильный брокер» Азат Абдуллин.

Благодаря ВАТС можно минимизировать издержки на покупку оборудования для построения АТС, её обслуживание и поддержку, оплату междугородних и международных звонков, а также избежать дополнительных затрат на телефонизацию при переезде или открытии нового офиса. Ещё одно преимущество «Виртуальной АТС» – это скорость: с услугой от «МегаФона» офис можно обеспечить телефонной и интернет-связью в кратчайшие сроки.

Более 50 процентов клиентов услуги ВАТС используют дополнительные возможности – запись звонков и интеграцию с CRM, что позволяет вывести работу с клиентами на новый уровень. Например, платформа позволяет программировать автоматические обзвоны по базе клиентов через IP-платформу оператора, что помогает существенно сократить затраты.

Еще одна важная функция ВАТС – уведомление о пропущенных звонках. Помимо традиционного оповещения по email и SMS, оператор предлагает удобную опцию получения уведомлений через приложение Telegram. «МегаФон» первым в мире предоставил клиентам возможность получать уведомления через интернет-мессенджеры.

## **«Билайн Бизнес» подарит клиентам три месяца бесплатной «Облачной АТС»**

28 марта 2016, Россия, Москва, [cmonline.ru](http://cmonline.ru). «Билайн Бизнес» объявил о начале акции для корпоративных клиентов, подключающих услугу «Облачная АТС». Вне зависимости от количества услуг и выбранного тарифа, клиенты, подключившиеся после 21 марта 2016 г., получают скидку в размере 100% за первый, шестой и двенадцатый месяцы. Таким образом, клиенты «Билайн Бизнес» могут оценить преимущества «Облачной АТС» совершенно бесплатно.

Комментирует Ольга Кононова, директор по маркетингу бизнес-сегмента «ВымпелКома»: «Мы надеемся, что «Облачная АТС» станет одной из самых популярных услуг среди корпоративных клиентов «Билайн». Ведь установка и обслуживание морально устаревших «физических АТС» в офисе обходится не так дешево, а если приходится переезжать, то на новом месте подключить старую АТС с прежним номером оказывается проблематичным. «Облачная АТС» позволяет избавиться от «железа» и проблем с сохранением номера компании, не важно, как часто вы переезжаете и есть ли у вас офис вообще. И нам особенно приятно сообщить, что теперь клиенты «Билайн Бизнес» имеют возможность пользоваться «Облачной АТС» абсолютно бесплатно в течение 3 месяцев».

«Билайн Бизнес» учел весь накопленный опыт и внедрил в услугу «Облачная АТС» несколько важных и по-своему уникальных функций. В частности, помимо возможности записи всех разговоров, проведения аудиоконференций и сбора статистики, в личном кабинете «Облачной АТС» можно настроить гибкие сценарии переадресации звонков. Так, у клиентов «Билайн» есть возможность настроить массовый перевод звонков на группу сотрудников, указав порядок и интенсивность выбора адресатов звонков. Это помогает справедливо распределять нагрузку на менеджеров по продажам (последовательный сценарий), при которой все менеджеры получают равное количество входящих звонков от потенциальных клиентов.

Стоимость услуги «Облачной АТС» зависит от количества подключаемых к ней телефонных номеров и спектра необходимых клиенту дополнительных услуг. Ежемесячная плата начинается с р450, что является одной из самых низких на рынке. В то же время платформа «Облачной АТС» от «Билайн Бизнес» способна без проблем справляться с любой нагрузкой и количеством подключенных абонентов. Все разговоры между сотрудниками, подключенными к «Облачной АТС» совершенно бесплатны вне зависимости, где сейчас они находятся – в домашнем регионе или в командировке в другом регионе России.

Акция, в рамках которой новым клиентам «Облачной АТС» три месяца обслуживания вне зависимости от размера счета обойдутся бесплатно, продлится до конца года.

## **Обзор: "Ростелеком" продолжает подключать новых абонентов к услугам связи в российских регионах**

15.03.2016, Россия, Красноярский край, [24rus.ru](http://24rus.ru): «Ростелеком» модернизирует связь в районах Красноярского края

Красноярский филиал ПАО «Ростелеком» ведет активную модернизацию самого надежного средства коммуникации – стационарной телефонии. В рамках программы «Модернизация сельской связи» в начале нынешнего года завершилась реконструкция и модернизация сетей связи, в результате чего медные межстанционные линии связи были заменены на оптоволоконные, а в городе Лесосибирске заменили квазиэлектронную АТС «Квант», емкостью 2688 номеров, на современную цифровую.

Благодаря цифровизации сети и оборудования у абонентов улучшилось качество телефонной связи, увеличилась скорость передачи данных, возросла точность соединения и качество голосового сигнала. Еще цифровая АТС позволяет расширить традиционную телефонию доступом к новым сервисам, в частности: теперь абонент может воспользоваться IP-телефонией («Новая телефония») подключить виртуальную АТС. Такой сервис позволяет предприятию создать эффективную телефонию для собственного офиса или производства, позволяя значительно экономить на междугородней и международной связи.

Также абоненты Лесосибирска и Енисейска благодаря модернизации получают дополнительно, к уже существующим портам, еще 300 портов в новостройках. Еще немаловажным эффектом модернизации стала доступность подключения к высокоскоростному интернету и Интерактивному телевидению, которое открывает для наших абонентов большие возможности по управлению просмотром телевизионных программ – перемотка телепередач, фильмов, а также просмотру любых программ в удобное для них время.

«Мы рады, что современные услуги связи «Ростелекома» в результате модернизации сетей связи становятся доступны жителям не только миллионного Красноярска, но и других населенных пунктов края. В этом году мы планируем продолжить модернизацию в Енисейском и Казачинском районах. В п. Стрелка будет заменена координатная АТС на современный мультисервисный узел, установлено современное коммуникационное оборудование. Перевод абонентов на цифровые АТС – это тот шаг, который позволит в дальнейшем предоставлять современные услуги связи высокого качества каждому жителю края, – подчеркнул Владимир Кубарев, директор Красноярского филиала ПАО «Ростелеком»

Информацию о тарифных планах на местную телефонную связь, об услугах и географии подключения можно узнать на сайте [www.rt.ru](http://www.rt.ru), или по телефону 8-800-100-08-00. Там же можно оставить заявки на подключение услуг компании.

15.03.2016, Россия, Кемеровская обл., [news.vse42.ru](http://news.vse42.ru): **«Ростелеком» покрывает «оптикой» Прокопьевск и Киселёвск**

Кемеровский филиал ПАО "Ростелеком" в 2016 году продолжает активное строительство оптоволоконных линий связи на юге Кемеровской области. В Прокопьевске и Киселёвске значительно расширился список улиц, жильцы которых уже сегодня могут воспользоваться высококачественными услугами оператора на базе технологии GPON – гигабитным Интернетом с множеством сопутствующих сервисов: интерактивным телевидением с возможностью трансляции ТВ-каналов в HD-качестве, IP-телефонией, организацией беспроводного доступа (Wi-Fi). Абонентам "Ростелекома" также станет доступна услуга централизованной охраны индивидуальных домов и квартир.

Чтобы горожане смогли пользоваться высокотехнологичными сервисами оператора, "Ростелекомом" были проведены работы по прокладке более 23 500 метров волоконно-оптического кабеля: около 9 000 метров в Прокопьевске и около 15 000 метров в Киселёвске.

В результате список "оптических" клиентов оператора смогут пополнить более 2 500 домохозяйств города Прокопьевска на улицах: Артёма, Космонавта Воинова, Селиванова, Пролетарской, Прокопьевской, Городской, Рудничной, Волжской, Коксовой, 2 – Коксовой, Мурманской, Латвийской и Черниговской.

25.03.2016, Россия, Алтайский край, [interfax-russia.ru](http://interfax-russia.ru): **Ростелеком в 2016г расширит сеть GPON на Алтае на 2,5%**

ПАО "Ростелеком" в 2016 году намерен расширить сеть GPON в Алтайском крае и республике Алтай на 2,5%, подключив к оптоволокну еще более 10 тыс. домовладений, сообщил "Интерфаксу" директор Алтайского филиала компании Сергей Лавренюк.

"В 2016 году мы будем развивать GPON (оптика в квартиру) в крупнейших городах Алтая, где уже есть наша сеть. В Барнауле, Бийске, Горно-Алтайске, Майме и других населенных пунктах планируется охватить свыше 10 тыс. домохозяйств. Отмечу, что наша оптическая сеть сегодня присутствует в 37 населенных пунктах Алтайского края и республики Алтай, совокупно охватывая свыше 400 тыс. домохозяйств", - сказал С.Лавренюк.

Возможность пользоваться скоростным интернетом и ТВ от "Ростелекома" на начало года была у 46% семей в крае, и у 13% - в республике. Планируется, что по итогам строительства 2016 года эта доля увеличится до 47% и 18% соответственно.

"Примерно четверть из заявленных в проекте 2016 года домов - новостройки, которые сдаются в эксплуатацию с готовой сетевой инфраструктурой. Большой объем работ планируется в республике Алтай: мы ожидаем, что к концу года охват сети GPON домохозяйств Горно-Алтайска, где есть техническая возможность, увеличится на 20%. А в крупнейших городах Алтайского края - Барнауле, Бийске, Рубцовске - по итогам года мы планируем приблизиться к 100% охвату многоквартирной застройки", - продолжил директор Алтайского филиала.

Технологическое преимущество оптической инфраструктуры, по его словам, позволяет предоставлять услуги высокого качества и "создает большой потенциал пропускной способности сетей на годы вперед".

Кроме того, "Ростелеком" в этом году продолжит работу по подключению к GPON корпоративных клиентов, по модернизации сельской связи и по реализации комплексных программных проектов.

Объем инвестиций в развитие GPON руководитель филиала не раскрывает. Вместе с тем, на сайте госзакупок размещена информация о том, что компания в ходе двух запросов котировок в конце 2015 года определила поставщиков, которые выполнят проектно-изыскательские, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы по строительству сети технологии GPON для 13,3 тыс. и 1,9 тыс. домохозяйств на территории двух Алтайев. Первые из закупок выиграло барнаульское ООО "СМУ-АЛТАЙ", предложившее наименьшую сумму - 54,9 млн рублей. Тогда как на заказ претендовали сразу восемь участников и начальная цена контракта равнялась почти 90 млн рублей.

Второй заказ получило ООО "СибДальРегион" (Новосибирская область), которое заявило сумму 34,6 млн рублей при стартовой цене договора 49,6 млн рублей.

Таким образом, инвестиции "Ростелекома" только на проектно-изыскательские, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы по строительству сети GPON в 2016 году могут превысить 50 млн рублей.

Оптические технологии (ETTN и GPON) позволяют подключить каждому абоненту комплекс телекоммуникационных услуг triple-play: интернет, IP-телефонию и интерактивное телевидение с организацией беспроводного доступа к услугам внутри квартиры и офиса. При этом все большее количество абонентов делают выбор в пользу пакетных предложений.

30.03.2016, Россия, Свердловская обл., [nad.ru](http://nad.ru): **В 2016 году протяжённость линий «Ростелекома» в Свердловской области увеличится более чем на 50 процентов**

В течение 2016 года "Ростелеком" планирует реализовать на территории Свердловской области масштабный проект, главная задача которого обеспечить доступом к сверхскоростному интернету более 40 тысяч семей.

Инвестиции в строительство оптических сетей связи на территории региона составят более 150 миллионов рублей. За год компании предстоит проложить свыше 180 км оптических линий связи в подземных кабельных каналах и примерно столько же – внутри жилых домов.

Масштаб задачи можно оценить, если учесть, что сегодня общая протяжённость магистральных линий связи крупнейшего оператора в Свердловской области составляет 560,65 километров, а общая протяжённость оптических внутригородских и внутридомовых линий – 3400 километров.

Новые сети планируется построить в 35 населенных пунктах Свердловской области, при этом больше всего оптических портов будет введено в Екатеринбурге, Каменске-Уральском, Асбесте, Качканаре, Карпинске, Алапаевске, Реже, Заречном, Арти и Бисерти.

"Ведущий интернет-провайдер страны "Ростелеком" сегодня строит оптические сети не только в городах, но и в сельских населённых пунктах, – говорит директор Екатеринбургского филиала ПАО "Ростелеком" Вадим Макаров. – В 2016 году интернет-стройка развернётся в поселках Монетный, Патруши, Буланаш, Новая Ляля, Калья, Калиново, Лёвиха, Шаля, Полдневой. Мы понимаем, что для пользователей очень важна высокая скорость доступа в интернет, независимо от того, где они проживают – в крупном городе или сельском населённом пункте, и именно эту задачу решим в ходе реализации нашего проекта".

Новые линии связи строятся на основе инновационной технологии GPON (Gigabit Passive Optical Network, или гигабитная пассивная оптическая сеть), которая обеспечивает пользователю сверхвысокие скорости интернета.

Эта технология кардинально отличается от других применяемых в России. Наиболее распространённая схема организации интернет-сетей в нашей стране – "оптика до дома", когда оптический канал связи доходит только до жилого здания, а внутри дома до квартир прокладывается обычный кабель, не оптический.

На этом этапе неизбежно происходит снижение пропускной способности канала связи и, соответственно, скорости доступа в интернет. У технологии GPON таких "узких мест" нет, потому что оптический канал проводится сначала в дом, а затем в квартиру.

Важно, что с помощью оптической сети высокой пропускной способности одновременно с высокоскоростным интернетом новые абоненты получают доступ к цифровому телевидению и IP-телефонии.

Более того, новые линии не испортят внешнего вида населённых пунктов: кабель будет размещён в собственной подземной кабельной канализации Ростелекома, что обеспечит надёжность и безопасность сетей.

31.03.2016, Россия, Рязанская обл., rzn.info: **«Ростелеком» подключил к интернету более 100 семей в деревне Секиотово**

В деревне Секиотово Рязанского района более 100 семей из пяти многоквартирных домов получили доступ к интернету. Об этом говорится в пресс-релизе «Ростелекома».

«Ростелеком» предоставил жителям Секиотово услуги высокоскоростного интернета и интерактивного телевидения, используя технологию FTTH и технологию пассивного спектрального уплотнения CWDM», – прокомментировал директор Рязанского филиала ПАО «Ростелеком» Роман Русских.

По его словам, система CWDM увеличивает пропускную способность оптических линий связи, позволяет наращивать количество каналов в волокне и имеет высокую экономическую эффективность. Директор также отметил, что предлагая свои услуги не только в крупных населённых пунктах для жителей многоквартирных домов, но и для жителей поселков и сел региона, «Ростелеком» опирается в инвестициях на перспективу и социальную ответственность перед обществом".

Рязанский филиал ПАО «Ростелеком» в 2015 году построил более 400 км магистральных линий связи. Современные телекоммуникационные услуги по технологиям GPON и ETTN стали доступны свыше 100 тысячам семей региона. Компания оказывает в Рязанской области весь спектр телекоммуникационных услуг, среди которых – предоставление широкополосного доступа к сети Интернет, организация мультисервисных сетей передачи данных и виртуальных частных сетей, оказание услуг местной, внутризоновой, междугородней, международной и спутниковой телефонной связи, IP-телефонии и др.

## **«Ростелеком» подключает «Виртуальную АТС» без абонентской платы и предоставляет городской номер бесплатно**

01 апреля 2016, Россия, Москва, snews.ru. «Ростелеком» проводит акцию для юридических лиц, желающих подключить услугу «Виртуальная АТС» в Москве и Центральном федеральном округе. Акция стартовала в марте и продлится до конца мая 2016 г.

В рамках акции для новых клиентов разработаны специальные условия на весь срок действия договора. В частности, при подключении с компании не взимается ежемесячная абонентская плата за услугу стоимостью от р550. Кроме того, компания бесплатно предоставит городской номер для переадресации вызовов на виртуальную АТС, предлагает возможность аренды оборудования и услугу бесплатной выездной настройки в офисе клиента.

При выборе тарифного плана №1 (5 пользователей) абонент оплачивает только трафик. В случае выбора тарифных планов №2,3 и 4 (от 5 до 30 пользователей) абоненту предлагается оплатить минимальный гарантированный платеж в счет оплаты трафика, при этом стоимость соединения значительно снижается.

Услуга «Виртуальная АТС» представляет собой финансово эффективное решение с более широким функционалом, чем у традиционной телефонии. Она дает возможность объединить удаленные офисы в единую сеть с короткой нумерацией, а также доступ к другим необходимым для работы любой компании функциям.

**Услуга «Виртуальная АТС» представляет собой финансово эффективное решение с более широким функционалом, чем у традиционной телефонии**

При ее подключении абонент получает многоканальный телефонный номер без привязки к местоположению с возможностью совершения вызовов из любой точки мира, где есть доступ к интернету.



## Google вышел на рынок VoIP

01 апреля 2016, США, [iksmedia.ru](http://iksmedia.ru). Google анонсировала запуск сервиса Fiber Phone для своих широкополосных интернет-абонентов в США, эта услуга станет частью линейки Google Fiber, в которую уже входят доступ в интернет и телевизионные услуги. Стоимость сервиса Fiber Phone составит 10 долл в месяц, вдобавок к самой услуге абоненты получат устройство под названием Fiber Phone box.

Базовый доступ к услуге VoIP будет включать звонки на номер экстренных служб 911, личный ID абонента, переадресацию вызовов и голосовую почту из облака, причем в рамках последней опции можно будет получить транскрипцию автоответчика на электронную почту или по SMS. В рамках подписки все звонки по Северной Америке могут совершаться абонентами бесплатно, а международная тарификация вызовов будет такая же, как в Google Voice. В числе дополнительных функций - блокировка вызовов, а также возможность совершать и принимать звонки при помощи дополнительных устройств - мобильных телефонов, планшетов и компьютеров.

На американском рынке работает ряд конкурирующих сервисов, подобных Fiber Phone и использующих протокол VoIP. Например, Ooma продает VoIP телефоны за 99 долларов и предлагает "бесплатные" вызовы на службы местных такси и 911 за несколько долларов в месяц. Кроме того, у этой компании есть VoIP телефоны для бизнес-пользователей за 199 долларов.

Сам сервис Google Fiber пока доступен далеко не во всех городах США, а именно в Атланте, Остине, Канзас Сити и Прово. В будущем будут подключены Портленд, Шарлотт, Нэшвилл, Сан-Франциско и ряд других.

## Звоните с городских телефонов в WebEx – теперь это просто

04 апреля 2016, Россия, Москва, [spnews.ru](http://spnews.ru). СТИ продолжает расширять список клиентов, которые используют городские телефоны для дозвона в веб-конференцию. Так, запущенная в прошлом августе услуга гибридной телефонии увеличила поток запросов на подключение телефонии в WebEx в начале 2016 года в два раза.

WebEx – это приложение, которое запускается из браузера, для проведения совещаний и вебинаров в режиме онлайн за счет Интернет-соединения. Нестабильность Интернет-соединения из-за географической удаленности приглашенных, а иногда и невозможность подключиться в конференцию из-за отсутствия Интернета создали потребность связываться с некоторыми участниками веб-совещаний именно с городских телефонов.

СТИ не упустила возможность предоставить такую услугу и в августе 2015 года объявила о запуске услуги гибридной телефонии на рынке, которая позволяет присоединиться к веб-конференциям в рамках решений Cisco WebEx и CMR с любых городских телефонных номеров. Дозвон в конференцию осуществляется по номерам в коде 499 и 8 800 без какой-либо абонентской платы. Каждый клиент СТИ, воспользовавшись услугой, платит только по результатам наговоренных минут, стоимость которых определяется в соответствии с тарифом СТИ. Количество подключений с городских телефонов определяется максимальным количеством участников конференции WebEx, что очень удобно для тех, у кого нет под рукой персональных компьютеров и мобильных устройств.

Компании-клиенты СТИ, которые используют в своей работе телефонию WebEx отмечают, что за счет возможности звонить в конференции с городских или мобильных телефонов, значительно упрощается работа среди удаленных сотрудников, поскольку в совещаниях могут беспрепятственно участвовать все необходимые специалисты, которые находятся в других городах и даже в автомобиле или поезде.

«По-прежнему важно сохранять доступность для наших пользователей абсолютно всех видов связи – не только Интернет, но и обычную телефонию» - отмечает руководитель направления WebEx&CMR в СТИ Екатерина Семёхина – поэтому возможность интегрировать гибридную телефонию в решения WebEx и CMR позволяет максимально полно удовлетворить потребности наших клиентов, а для компании – более полно охватить рынок с таким решением».

## «Яндекс» запустил виртуальную АТС для СМБ

07 апреля 2016, Россия, Москва, [tadviser.ru](http://tadviser.ru). Сервис Яндекс.Телефония поможет компаниям, которые много общаются с клиентами, организовать работу со звонками, запросами с сайта, записями из Facebook, Twitter и другими обращениями.

«Люди привыкли общаться между собой в мессенджерах и социальных сетях, но обратиться в фитнес-центр или банк обычно проще по телефону. Мы провели исследование, чтобы узнать, как компании из Москвы и Петербурга реагируют на звонки. Результаты обзвола более 7200 компаний показали, что в четверти случаев клиенты будут ждать ответа больше 20 секунд или вовсе не получат его. А это значит, что в следующий раз человек может и не позвонить. Мы понимаем, как важно удерживать клиентов, и предлагаем удобное решение – сервис, который поможет эффективно работать не только со звонками, но и с другими обращениями», – говорит старший менеджер Яндекс.Телефонии Елизавета Алексеенко.

В Яндекс.Телефонии можно настроить правила обработки входящих звонков – например, распределить звонки на разные темы между специалистами. Если все сотрудники заняты, сервис попросит клиента подождать или оставить голосовое сообщение. За пропущенными вызовами, голосовыми сообщениями, обращениями с сайта или из соцсетей можно следить на одном экране – в ленте заданий.

Работать с обращениями можно как в веб-версии сервиса, так и в приложениях для iOS и Android. Приложение позволяет сотруднику звонить клиентам с рабочего номера, даже если он использует для этого личный телефон. Кроме того, с помощью приложения можно назначать задания сотрудникам, анализировать статистику обращений в компанию и оценивать эффективность их обработки.

Яндекс.Телефония доступна компаниям из Москвы и Санкт-Петербурга. Основные возможности сервиса бесплатны, а всеми функциями можно пользоваться за 999 рублей в месяц. Услуги связи тарифицируются отдельно: компания платит только за фактически потраченные минуты разговоров. Сервис разработан в партнёрстве с компанией MightyCall, услуги связи предоставляет ЗАО «СанСим».

Оценка рынка виртуальных АТС в России

Насколько рынок перспективный? Объем рынка виртуальных АТС в России в 2014 году составил 3,8 млрд руб., что на 57% выше аналогичного показателя предыдущего года. По оценке J'son & Partners Consulting, в 2014 году услугами виртуальных АТС воспользовались 72 тыс. клиентов. Рынок традиционной телефонии, напротив, сократился на 7% и в 2014 он составлял 184,6 млрд. рублей по оценке IKS Consulting.

Насколько рынок конкурентный? Согласно аналитическим оценкам, в России работает более 60 провайдеров ВАТС, среди которых есть как операторы связи и крупные независимые игроки, так и небольшие компании. До сих пор наибольшая концентрация игроков наблюдается в Москве, где услуги ВАТС предоставляют более 50 провайдеров. Достаточно много провайдеров услуги в Санкт-Петербурге – чуть более 40. В регионах число провайдеров значительно меньше – не более 20 в каждом из крупных городов.

Критика от "Телфина"

Тюрина Мария, генеральный директор:

Безусловно, интерфейс телефонии Яндекса – понятный и удобный. Хотя от такой сильной и опытной команды разработчиков и дизайнеров сложно ожидать провала. Тенденция уберизации не обошла стороной и телеком-сферу – чем дальше, тем больше все будет решать API между платформой и пользовательским интерфейсом. Но, на наш взгляд, сегодня еще рано лишать клиента технической поддержки. Тем более, когда проект совсем новый, и связь еще не успела себя зарекомендовать – а это главное в телефонии.

Продвинутый современный интерфейс вряд ли будет пользоваться высоким спросом без должного качества самих телекоммуникационных услуг. Сейчас Яндекс использует только одного партнера-оператора связи, что подвергает определенным рискам стабильность работы сервиса. Например, у нашей компании несколько таких партнеров с проверенным временем качеством услуг. И даже если у одного возникают проблемы, всегда есть возможность перевести звонки клиентов на другого. При этом для клиента это произойдет незаметно и никак не скажется на его работе.

Что касается функций, интеграция с соцсетями заинтриговала – такого опыта в России еще не было. Увидит ли бизнес преимущества в этом, подхватит ли – вопрос, ответа на который у нас пока нет. Мы лишь можем констатировать тот факт, что среди компаний сейчас востребовано объединение клиентской базы и телефонии (Телфин предлагает с 2013 года). Мы, тесно общаясь с нашими клиентами и выявляя их потребности, видим, что для многих компаний возможность интеграции CRM с АТС – один из ключевых факторов при выборе провайдера. Об этом говорят и цифры – на декабрь 2015 года число пользователей, подключивших интеграцию телефонии Телфин с клиентской базой, увеличилось на 100%.

Несмотря на то, что новые коллеги позиционируют телефонию как сервис для малых предприятий, удивляет лимит в 30 добавочных. Бизнес растет, развивается. И что будет, когда клиенту 30 добавочных станет мало?

География проекта тоже пока не поражает масштабами. Безусловно, обе столицы опережают регионы по объемам подключений, но по нашей статистике регионы все активнее ищут современные облачные решения. Мы подключаем номера 52 городов и 38 стран, и показатели растут. Например, по итогам 2015 в среднем продажи номеров крупнейших городов Юга, Урала и Поволжья выросли на 20% по сравнению с 2014 годом. И по предварительным итогам первого квартала 2016 мы наблюдаем рост регионального спроса.

## Обзор: Mango office предложил бизнесу услугу виртуальной АТС

17.03.2016, Россия, ФО Сибирский, sib.fm: **Компаниям Сибири предложили сохранять номера телефонов при переезде, чтобы не терять клиентов**

Провайдер облачных коммуникационных сервисов Mango Office предложил бизнесу услугу виртуальной АТС, с помощью которой компания при переезде в новый офис может сохранять старый номер телефона и не терять клиентов, узнал 16 марта корреспондент Сиб.фм из сообщения компании.

Бизнес часто сталкивается с тем, что при переезде в новый офис сложно сохранить привычный для клиентов номер телефона. Это происходит, когда «старый» оператор связи на новом месте услуг не предоставляет. Или предоставляет, но с другим номером.

При смене контакта компания рискует потерять самых ценных, постоянных клиентов. Набрав знакомый номер, они услышат, что он не обслуживается, или попадут в другую организацию.

«Наиболее настойчивые найдут новый номер в интернете, потратив лишнее время. Остальные решат, что компания закрылась, и обратятся к конкуренту», – говорится в сообщении.

Чтобы сохранить лояльных клиентов и застраховаться от подобных ситуаций в будущем, для компании была бы удобной телефонная система, обеспечивающая лёгкий перенос номеров. Однако её внедрение требует, как правило, дополнительных расходов, которых при переезде обычно и так много.

Бизнесу предлагается решить три задачи сразу: сохранить постоянных клиентов, уменьшить зависимость от оператора связи и сократить затраты на телефонию — с помощью Виртуальной АТС Mango Office. Для её использования нужны только телефоны или компьютеры с гарнитурой и доступ в интернет.

Компания и виртуальная АТС, которую она использует, соединены через интернет. После переезда телефоны подключаются к сети — и связь работает «как раньше». Привязав к виртуальной АТС «старый» номер, бизнес сохранит его, а с его помощью — своих постоянных клиентов.

Кроме того, Виртуальная АТС Mango Office даёт другие полезные инструменты для работы с клиентами и контроля сотрудников: голосовое приветствие и голосовое меню, запись разговоров, автоответчик, который включается в нерабочее время, статистику принятых и пропущенных звонков.

Настроить АТС сможет собственник компании или руководитель бизнес-подразделения без помощи технического специалиста. Подключается станция за один день. Таким образом, компания сможет сэкономить на внедрении и поддержке решения, а также избегает риска остаться без связи из-за выхода офисной АТС из строя.

«Mango Office предоставляет услуги и телефонные номера в 20 городах России, в которых имеет лицензию оператора и собственный узел связи. Вместе с непрерывным техническим контролем сети это обеспечивает качество и надёжность связи. Клиенты компании получают бесплатную круглосуточную техническую поддержку. Виртуальную АТС Mango Office используют свыше 30 000 предприятий, от ИП до сетевых компаний федерального масштаба», — говорится в сообщении.

Виртуальная АТС — это услуга для компаний, которая заменяет физическую офисную мини-АТС и даже колл-центр. Компания получает в полное пользование IP-АТС, физически размещённую у провайдера (слово — «виртуальная») и оплачивает одновременно стоимость подключения телефонного номера и абонентскую плату за пользование услугой на постоянной основе.

07.04.2016, Россия, Санкт-Петербург, myinforms.com: **«Манго Телеком» предложил бизнесу Санкт-Петербурга интеграцию мобильной и офисной связи**

Компания «Манго Телеком» (Mango Office), российский провайдер облачных бизнес-приложений с интегрированной телефонией (Виртуальная АТС, Центр обработки вызовов, CRM), объявила о коммерческом запуске услуги FMN (Fixed Mobile Network), реализованной на базе технологической платформы FMC (Fixed Mobile Convergence) в Санкт-Петербурге. Современное интеллектуальное решение объединяет SIP- и GSM-телефонию и расширяет возможности корпоративной мобильной связи. Услуга предоставляется совместно компаниями «Манго Телеком» и «ВымпелКом» («Билайн Бизнес»).

Новая услуга объединяет функциональность виртуальной АТС Mango Office с удобством мобильной связи «Билайн». У SIM-карты FMN два номера: GSM «Билайн» и внутренний короткий номер. Сотрудник с мобильным телефоном совершает и принимает внутренние звонки по коротким номерам бесплатно. Находясь вне офиса, он легко определяет, кто из компании ему звонит — на телефоне отображается не общий городской номер компании, а короткий номер коллеги.

Перезвонить коллегам можно так же напрямую по коротким номерам, не тратя время на звонок через общий номер организации. На тот же мобильный телефон сотрудник принимает звонки, пришедшие на городской номер Виртуальной АТС. При этом доступен весь функционал виртуальной АТС Mango Office, в том числе информационно-аналитические сервисы, запись разговоров, участие в группах обзвона и другие возможности. В то же время SIM-карта FMN позволяет принимать и совершать звонки через GSM-сеть «Билайн» — это ничем не отличается от использования обычного мобильного телефона.

FMN-решение особенно интересно для бизнеса с территориально распределённой структурой или большим количеством разбросанных либо удалённых сотрудников — мобильные звонки внутри корпоративной сети становятся бесплатными. Услуга позволяет интегрировать сотрудников, работающих вне офиса, в единую телефонную сеть. Они могут использовать офисную телефонию во время командировок по всей России. Руководители с помощью данной услуги повышают качество сервиса и исключают не контролируемые и не фиксируемые телефонные разговоры между клиентами и сотрудниками.

Клиент оплачивает корпоративную связь согласно выбранному тарифу и вносит ежемесячную абонентскую плату в размере р300 за SIM-карту с услугой FMN, а все соединения между виртуальной АТС и мобильным телефоном, включая переадресацию, бесплатные и безлимитные. Исходящие звонки с GSM-номера «Билайн» оплачиваются согласно действующему корпоративному тарифному плану «Билайн Бизнес».

«Мы рады предоставить клиентам современное технологическое решение FMC. Ранее FMC-сервисы были доступны только крупным компаниям, так как требовали приобретения и установки дорогостоящего оборудования. В Санкт-Петербурге много компаний, бизнес которых связан с регионами. Кроме того, в северной столице много филиалов компаний со всей России. Благодаря новой услуге предприятия сэкономят на внутренней связи, а также им больше не придется поддерживать две телефонные сети — офисную и мобильную — для каждого сотрудника. В тестовом режиме услугу уже используют некоторые компании, например, бюро переводов Perevodim.pro. Головной офис компании находится в Санкт-Петербурге, а филиалы в Москве, Пскове, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и Нижнем Новгороде. Надеемся, другие прогрессивные компании по достоинству оценят наше с «Билайн Бизнес» интеллектуальное решение», — отметил руководитель макрорегиона Северо-Запад «Манго Телеком» Алексей Горбунов.

Сервис FMN доступен юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Чтобы воспользоваться услугой, достаточно обратиться в компанию «Манго Телеком» и оставить заявку на подключение.

## **Американский оператор Lunex Telecom использует VideoMost SDK для глобального сервиса мобильных видеозвонков**

08 апреля 2016, США, videomost.com. Компания Spirit объявила о том, что Lunex Telecom, американский оператор связи, запускает сервис мобильных видеозвонков на основе VideoMost.

Lunex Telecom – международный оператор связи из Атланты, который специализируется в предоставлении услуг для подписчиков предоплаченных тарифов, находящихся за рубежом, в 330 сетях мобильных операторов в 114 странах. В настоящее время Lunex Telecom готовится к запуску Vodi, услуги международных мобильных видео и HD VoIP-звонков по сетям WiFi, 3G и 4G/LTE. Сервис будет работать на Linux-серверах, а клиентские приложения станут доступны владельцам iOS и Android смартфонов по всему миру.

«Выбрав VideoMost SDK для создания новой VoIP-услуги под собственным брендом Vodi, мы смогли разработать и вывести на рынок готовый продукт в кратчайшие сроки. VideoMost SDK позволил нам запустить услугу, гарантирующую HD-качество голоса и видео во время звонков в любых сетевых условиях, и предоставить нашим подписчикам удобный и экономичный способ общения по IP-сетям», – комментирует Даррен Лю (Darren Lu), CEO Lunex Telecom.

«VideoMost SDK обеспечивает сервис-провайдеров и разработчиков ПО возможностью мгновенно развернуть масштабируемые HD-видеоконференции с мобильными приложениями внутри своих продуктов и сервисов», – говорит Андрей Свириденко, предправления компании Spirit.

## **Виртуальную АТС Tekmi теперь можно интегрировать с любым корпоративным сервисом**

13 апреля 2016, Россия, Москва, dailyscomm.ru. Компания Tekmi предоставила заказчикам возможность подключать облачную АТС к CRM-системам и другим сервисам управления бизнес-процессами посредством открытого интерфейса REST API. Благодаря этому можно интегрировать данные ключевых бизнес-систем, что обеспечит единую точку входа для запросов клиентов и увеличит скорость и качество их обработки.

Tekmi, входит в группу компаний Softline, предоставляет онлайн-сервис виртуальной АТС и виртуального офиса, доступный из любой точки мира, для малых и средних организаций, колл-центров, отделов продаж и маркетинга. Среди услуг компании IP-телефония из облака, онлайн-консультант на сайт, электронная почта, голосовые и видеовызовы, онлайн-конференции, файловое хранилище – всё в едином интерфейсе. На сегодняшний день в числе клиентов провайдера – инвестиционные и консалтинговые компании, интернет-магазины, агентства, дистрибьютеры.

## **Унифицированные коммуникации**

### **Протестирована совместимость платформы Samsung Communication Manager и системы IP FORUM**

14 марта 2016, Россия, Москва, mskit.ru. Специалисты компаний АМТ-ГРУП и Samsung провели тестирование совместного использования решения для селекторных совещаний IP FORUM и коммуникационной платформы Samsung Communication Manager (SCM). Результаты проведенных испытаний комплексного решения дают основания заявить о полной совместимости IP FORUM и SCM при организации сервиса управляемых аудиоконференций для абонентов IP-YATC SCM.

IP FORUM создавался специально с учётом предъявляемых к такого рода системам требований российских заказчиков, внедривших IP-телефонию. Продукт сочетает привычный формат селекторной и диспетчерской связи и удобство управления, свойственное традиционным системам фиксированной конфигурации, с передовыми коммуникационными технологиями.

Решение Samsung Communication Manager обеспечивает управление голосовыми и видеовызовами, обмен сообщениями голосовой почты, а также предоставляет сервисы унифицированных коммуникаций, как для стационарных пользователей, использующих аппаратные IP-телефоны, так и для мобильных пользователей с программными приложениями в качестве клиента унифицированных коммуникаций. Архитектура решения рассчитана на внедрение как в небольших организациях, так и на крупных территориально-распределённых предприятиях. При этом обеспечивается высокая отказоустойчивость при доступной цене приобретения и владения решением.

Решение IP FORUM позволяет предприятиям, использующим IP-телефонию, проводить селекторные совещания в традиционном формате. Экономичное и простое в развертывании решение для организации управляемых конференций становится особенно актуальным для заказчиков, проводящих оптимизацию затрат на корпоративные коммуникации.

Использование в архитектуре IP FORUM стандартных программно-аппаратных компонентов, широко применяемых в различных областях ИТ и доступных на рынке, и модульный принцип построения системы позволяют существенно сократить время внедрения системы и значительно снизить затраты, позволяя производить постепенное расширение функциональности.

«Интерес со стороны потенциальных заказчиков, а также отзывы использующих IP FORUM компаний подтверждают нашу уверенность в высоком коммерческом потенциале продукта», - комментирует коммерческий директор АМТ-ГРУП Кирилл Гусаров.

«Мы планомерно развиваем наш продукт, - говорит Максим Мамаев, технический директор АМТ-ГРУП. – Наша задача - предоставить заказчикам возможность использования IP FORUM в любых удобных для них системах корпоративной телефонии, с гарантированным качеством и минимальными трудозатратами специалистов на его внедрение».

## **TRASSIR – самая безопасная домофонная система**

21 марта 2016, Россия, Москва, [press-release.ru](http://press-release.ru). Классическая IP-домофония, проверенное средство обеспечения безопасности, заметно уступает по функционалу и возможностям новому решению DSSL. Домофонная система TRASSIR объединяет в себе комплекс профессионального видеонаблюдения и IP-домофонию на базе SIP-АТС Asterisk или FreePBX.

Ключевыми преимуществами многоуровневой системы безопасности TRASSIR являются: единый эргономичный интерфейс TRASSIR; возможность использования встроенных в вызывные панели камер не только для осуществления видеозвонка абоненту, но и в качестве полноценных IP-камер охранного телевидения с фиксацией событий по детектору, расписанию и др.; простота управления многоподъездной системой домофонии одним консьержем, который одновременно может выполнять функции оператора CCTV.

Очевидно, что КПД системы TRASSIR превосходит все существующие аналоги, а суммарный уровень затрат на использование и поддержку минимален.

Для подключения вызывной панели (1-го абонента) со встроенной видеокамерой по нативному, ONVIF или RTSP протоколу необходимо приобретение лицензии TRASSIR Video Intercom. Для панелей, необорудованных камерой, – TRASSIR Intercom. ПО обеспечивает: регистрацию вызовов в режиме 24/7, ведение журнала, мониторинг состояния устройств, поиск в архиве видео/аудио-соединений по заданным параметрам. Поддерживаются SIP-домофоны, SIP-телефоны, SIP-софтфоны, мобильные SIP-приложения и др. Благодаря платформе TRASSIR доступна многосерверная архитектура TRASSIR CMS.

Для организации рабочего места консьержа предусмотрен SIP-софтфон TRASSIR Intercom Concierge, «вшитый» в оболочку TRASSIR. Модуль позволяет отвечать, отклонять, переадресовывать звонки нужному абоненту, управлять дверью. Дополнительно функционал консьержа может быть расширен до возможностей просмотра и управления системой видеонаблюдения TRASSIR.

IP-видеодомофония TRASSIR нацелена на использование в частном и коммерческом секторах. Система TRASSIR Intercom может быть развернута в дачных и коттеджных поселках, многоквартирных домах, крупных жилищных комплексах и офисных центрах. Интеграция TRASSIR с SIP-телефонией на базе Asterisk позволяет контролировать телефонные разговоры сотрудников с синхронным наложением видео камер наблюдения.

## **«Интерактивный банковский офис» представлен в Иннополисе**

21 марта 2016, Россия, Татарстан респ., [plusworld.ru](http://plusworld.ru). Cisco и казанская компания «Инфоматика» разработали решение «Интерактивный банковский офис» (ИБО). С его помощью жители тех районов, где отсутствует доступ к банковским услугам, смогут получать квалифицированную консультацию сотрудников банка и при необходимости оформлять кредитные заявки.

Для этого достаточно пройти в специально оборудованную кабинку и снять телефонную трубку. Соединение с оператором клиентской службы произойдет автоматически в режиме видеосвязи.

Основу «Интерактивного банковского офиса» составляют платформа Cisco Unified Communications Manager (CallManager) и терминалы видеосвязи Cisco TelePresence SX10. Они обеспечивают высокое качество видеосвязи и звука, что способствует доверительному диалогу между клиентом и работником банка.

Инженеры компании «Инфоматика» разработали для терминала Cisco TelePresence SX10 уникальное технологическое решение с использованием полупрозрачных зеркал. Оно обеспечивает эффект видеосвязи «глаза в глаза» и наиболее естественный визуальный контакт.

В компании «Инфоматика» разработан также специальный функционал для терминала Cisco TelePresence SX10. С его помощью сотрудник банка может управлять диалогом, переключаться на медиаконтент, сканировать документы, передавать клиенту право на самостоятельный ввод данных. При этом одновременно могут обслуживаться несколько посетителей.

Высокую скорость и качество передачи данных обеспечивает маршрутизатор Cisco 809 с интегрированными сервисами. Это компактное устройство спроектировано для эксплуатации в особых условиях. Cisco 809 с интегрированными сервисами поддерживает функции корпоративного уровня, включая высокую степень защиты и механизмы обеспечения качества обслуживания при передаче данных, голоса и видео в подвижных и стационарных объектах поверх проводных и беспроводных соединений.

В феврале текущего года «Интерактивный банковский офис» был продемонстрирован на выставке, приуроченной к расширенному заседанию коллегии Министерства информатизации и связи Республики Татарстан «Об итогах работы отрасли информатизации и связи в 2015 году и задачах на 2016 год» (состоялось в Иннополисе с участием Президента РТ Рустама Минниханова).

Глава республики и генеральный директор ФГУП «Почта России» Дмитрий Страшнов высоко оценили это решение. Они опробовали его возможности, осуществив сеанс видеосвязи с оператором клиентской службы одного из банков Казани. Решение «Интерактивный банковский офис» вызвало также интерес представителей Министерства здравоохранения Республики Татарстан и ряда банков.

## **«Амиком» анонсирует PoE-коммутаторы OSNOVO с передовым функционалом**

25 марта 2016, Россия, Москва, club.cnews.ru. В скором времени компания «Амиком» начнёт продажи свежей разработки OSNOVO – коммутаторов с измерением нагрузки на PoE порты и отображением информации о состоянии устройств на TFT дисплее. В ассортимент поступят сразу восемь свитчей с этим функционалом.

PoE-коммутаторы OSNOVO с измерением нагрузки PoE

Новая линейка коммутаторов OSNOVO включила 8 моделей. Они изготавливаются в металлических корпусах и снабжаются креплением в 19-дюймовые стойки. Специальные резиновые накладки (в комплекте) обеспечивают дополнительную защиту от вибрации. Новинки различаются количеством портов, типом интерфейса Ethernet и мощностью PoE на порт.

Измерение нагрузки PoE и оперативное отображение данных позволяет поддерживать устойчивую работу периферийного оборудования и упростить эксплуатацию IT-инфраструктуры.

SW-8080/THE – ultra PoE(60W) коммутатор Gigabit Ethernet на 8 портов.

SW-60822/TB – коммутатор Fast Ethernet на 10 портов.

SW-8160/TB – коммутатор Gigabit Ethernet на 16 портов.

SW-61622/TB – коммутатор Fast Ethernet на 18 портов с питанием AC100-240V (260W).

SW-61622/TB(330W) – коммутатор Fast Ethernet на 18 портов с питанием AC100-240V (330W).

SW-8162/TB – коммутатор Gigabit Ethernet на 18 портов.

SW-62422/TB – коммутатор Fast Ethernet на 26 портов.

SW-8242/TB – коммутатор Gigabit Ethernet на 26 портов.

Встроенный TFT дисплей для отображения информации о состоянии свитчей

На фронтальных панелях новых коммутаторов OSNOVO находятся TFT дисплеи. В процессе работы на него выводится информация, отражающая текущее состояние устройства. Функционал измерения PoE-нагрузки позволяет просматривать данные о мощности нагрузки на выбранном порте, суммарную общую мощность и максимальную общую выходную мощность. Эти сведения позволяют контролировать работу подключённых периферийных устройств.

Новые свитчи также сигнализируют о неполадках – коротком замыкании, перегрузке или слишком слабой нагрузке, низком напряжении и перегреве устройства.

Преимущества сетевых коммутаторов с поддержкой PoE

Основное преимущество технологии PoE - использование единого комплекта проводов для подачи питания и для передачи данных. За счёт этого не нужно дополнительно протягивать кабели только для питания, устанавливать розетки.

Коммутаторы с поддержкой PoE позволяют снизить совокупную стоимость владения IP видеосистемами, решениями с использованием IP телефонии, точек доступа, беспроводных сетей WLAN и так далее. Экономия денежных средств, времени и усилий особенно ощутима при развёртывании масштабных комплексов.

## **C&W Business предлагает в своей MPLS-сети решение Cisco Collaboration как услугу**

25 марта 2016, США, content-review.com. Компания C&W Business (подразделение Cable & Wireless Communications, CWC) будет предлагать пользователям своей MPLS-сети в Латинской Америке и странах Карибского бассейна решение Cisco Unified Communications в качестве услуги (as a Service). Портфолио C&W Business будет также включать решение Cisco Hosted Collaboration Solution (HCS) for the Contact Center. C&W Business станет первым поставщиком в Латинской Америке и странах Карибского бассейна, предлагающим контакт-центр в облаке – более маневренное, эффективное, гибкое и масштабируемое решение для организации контакт-центров.

Платформа следующего поколения для унифицированных коммуникаций и совместной работы – Cisco HCS предназначена партнерам, желающим предоставлять уникальные технологии Cisco для совместной работы, используя размещаемые и управляемые модели. Располагая размещенными в облаке сервисами, организации могут гибко выбирать приложения для совместной работы с учетом своей специфики.

Платформа Cisco HCS будет размещена в центрах обработки данных (ЦОД) C&W Business. Доступ заказчиков к ней будет осуществляться с помощью оптических наземных и подводных отказоустойчивых IP-сетей мирового класса компании C&W Communications, протяженность которых в упомянутом регионе превышает 48 тыс. км. Это даст C&W Business возможность эффективно предоставлять заказчикам исключительно безопасные и надежные сервисы передачи данных голоса и видео.

Предложение C&W Business будет включать:

- решения Cisco Unified Communications и Cisco Collaboration, куда входят голосовая и видеосвязь, мобильные технологии, обмен сообщениями, сервисы присутствия и контакт-центр (эти сервисы также обеспечивают проведение веб- и видеоконференций);
- простой и быстрый доступ к облачным сервисам, позволяющий заказчикам быстрее задействовать ресурсы, по сравнению с традиционными моделями;
- прогнозируемые ежемесячные затраты в расчете на одного пользователя без необходимости первоначальных капиталовложений;
- возможность масштабирования сервисов как в сторону наращивания, так и в сторону сокращения в зависимости от сезонных колебаний;
- использование тех или иных лицензий теми или иными специалистами или группами (отделами) в соответствии с необходимостью;
- исключение затрат и устранение проблем, связанных с поддержкой оборудования и обновлением ПО.

Кроме того, действующие заказчики Cisco могут перенести развернутые у себя решения в облако, сохранив оплаченные лицензии.

По мнению Дэниэла Пиретти (Daniel Peiretti, старший вице-президент C&W Business по разработке продуктов), «в современном меняющемся мире организациям нужны новые и более эффективные средства для совместной работы, повышения продуктивности пользователей и улучшения качества клиентского восприятия. Сотрудничая с Cisco, мы расширяем возможности наших заказчиков, предоставляя управляемое решение для необходимых им облачных сервисов. Мы воодушевлены тем, что первыми в Латинской Америке и странах Карибского бассейна внедрим решение Cisco HCS for Contact Center и предоставим всему региону возможность использовать решения CCaaS и UCaaS».

## **Avaya представила среду разработки интегрируемых корпоративных приложений на платформе Avaya Aura**

31 марта 2016, Россия, Москва, avaya.com. Avaya Breeze (Avaya Engagement Development Platform) - платформа для разработки приложений, встраивания коммуникационных функций в приложения и поддерживаемые ими процессы.

Интуитивно понятная, не требующая специализированных знаний и навыков Avaya Breeze предлагает целостный подход к возможностям коммуникаций контакт-центра. Разработку приложений для унифицированных коммуникаций и контакт-центров теперь можно выполнять с учетом коммуникационных потоков и потребностей сотрудников, не опасаясь несовместимости технологий. Для создания приложения можно использовать готовые программные модули Snap-in от разных поставщиков, чтобы сократить сроки и стоимость разработки.

Например, модуль для поиска в базе данных можно объединить с приложением Avaya Breeze и с другим модулем, обеспечивающим интеграцию с облаком. В результате возможна автоматическая генерация приглашений для участия в видеоконференции на основе событий или записей и отправка этого приглашения пользователю на его учетную запись в облаке.

На 25 марта 2016 года разработаны модули Snap-in для анализа речи в режиме реального времени, для распределения заданий по взаимодействию с клиентами, для хранения больших объемов данных и телефонных вызовов из браузера по технологии WebRTC. Кроме того, приложения можно разрабатывать с помощью простого перетаскивания элементов по экрану

Среда Avaya Aura позволяет интегрировать технологии унифицированных коммуникаций и функции контакт-центра (включая голосовую связь, видеосвязь, текстовые сообщения и электронную почту) в существующие или новые приложения. Поддерживается модернизация социальных, мобильных и облачных приложений, обеспечивающих выполнение основных бизнес-процессов посредством набора коммуникационных возможностей. Платформа для разработки приложений упрощает эти задачи.

Система поддерживает платформу Avaya Aura:

- Avaya Aura Release 6.2 Feature Pack 3;
- Avaya Aura Communication Manager 6.3.6
- Avaya Aura Session Manager 6.3.8
- Avaya Aura System Manager 6.3.8.

Возможности:

- До 35 000 пользователей в одной системе, управляемой System Manager или парой географически разделенных (для резервирования) диспетчеров System Manager;
- До 10 серверов Engagement Development Platform в одном решении;
- До пяти центров обработки данных.

#### Методы, доступные для разработки

- Методы обработки вызовов: разрешение на отслеживание или изменение вызовов службой от имени вызывающего абонента
- Методы управления мультимедийными ресурсами: разрешение на воспроизведение службой уведомления для одного из абонентов вызова и на сбор информации о нажатии кнопок тонального многочастотного набора номера (DTMF) во время вызова.
- Методы передачи сообщений электронной почты: разрешение на передачу сообщения электронной почты одному или несколькими получателям.
- Методы передачи текстовых сообщений (SMS): разрешение на передачу текстового сообщения (SMS) одному или несколькими получателям.
- Методы организации конференц-связи Scoria: разрешение на планирование или отмену видео- или голосовой конференции с помощью функции конференц-связи Scoria.
- Методы доступа к данным: разрешение на немедленный доступ службы к пользовательским, служебным или глобальным данным из базы данных, предназначенной для подготовки ресурсов и администрируемой с помощью System Manager, включая возможность сопоставления телефонного номера корпоративным идентификационным данным пользователя, доступ к номерам мобильных телефонов, подлежащим администрированию, и к адресам электронной почты (если они подлежат администрированию).
- Методы, связанные с шиной для совместной работы: разрешение на асинхронный обмен данными средствами службы по двухточечной модели или модели публикации и подписки.
- Методы записи в журнал: разрешение на беспрепятственную запись информации о событиях и ошибках в журнал.
- Методы сбора информации о состоянии системы: разрешение на доступ службы к информации о состоянии системы CE (уровень перегрузки системы).

#### Коннекторы

- Коннектор электронной почты
- Коннекторы Webtext и Clickatell SMS
- Коннектор Avaya Scoria

## **IP-портал BEWARD DK103 – конвертер для аналоговых домофонов**

03 апреля 2016, Россия, Москва, club.cnews.ru. Новинка представляет собой конвертер для преобразования вашей аналоговой вызывной панели в SIP-домофон и внедрения его в IP-систему безопасности. Это решение разработано специально для расширения функциональных возможностей уже существующих аналоговых систем контроля доступа.

Конвертер аналогового видеосигнала DK103 позволяет удаленно управлять доступом одновременно с нескольких устройств. Принять вызов и открыть дверь можно несколькими разными способами, например: с помощью мобильного приложения на смартфонах или планшетах на базе iOS/Android или с компьютера (ОС Windows); в тональном режиме DTMF с SIP-телефона или мобильного телефона; с аналогового домофонного монитора. Также BEWARD DK103 позволяет применять аналоговую вызывную панель в составе системы видеонаблюдения как IP-камеру.

Питание этого устройства можно осуществлять от источника 12В постоянного тока, а также по PoE (опционально). Передача данных с DK103 возможна по сети как проводным способом, так и беспроводным – по Wi-Fi или 4G (опционально).

IP-портал BEWARD DK103 позволяет оптимальным образом и с минимальными затратами осуществить модернизацию устаревающих аналоговых систем домофонии до высокоэффективных современных систем на базе IP технологий.

## **JABRA BIZ 1500 - доступная коммуникация**

05 апреля 2016, Россия, Москва, business-news.ru. Компания Jabra, мировой лидер в области разработки телефонных гарнитур для различных сегментов рынка: call-центров, офисов, мобильной телефонии и развлечений, объявляет о расширении линейки профессиональных гарнитур серии BIZ, и представляет новую модель Jabra BIZ 1500. Новинка представляет собой доступную гарнитуру начального уровня, разработанную для центров обработки вызовов и обслуживания, требования которых – эффективность и невысокая стоимость оборудования.

«Разработка и создание высококачественных коммуникационных устройств – основная задача компании Jabra. Мы стремимся к созданию продуктов, способных отвечать требованиям наших партнеров любого уровня. Jabra BIZ 1500 является отличным примером доступной гарнитуры, способной продемонстрировать весь спектр передовых технологий Jabra и обеспечить комфортную и эффективную коммуникацию в компании», – комментирует Галина Карлсон, региональный директор Jabra в России, Украине, СНГ.

Старшие модели линейки Jabra BIZ уже успели заслужить признание среди специалистов в области коммуникационных услуг и контакт-центров за безупречное удобство и высокое качество связи.



BIZ 1500 унаследовала все передовые разработки, основанные на многолетнем опыте создания профессиональных гарнитур. Технология PEAKSTOP™ обеспечивает надежную защиту слуха, мгновенно приглушая потенциально опасные громкие звуки до того, как они достигнут органов слуха, и поддерживает уровень громкости в безопасном диапазоне. Широкополосный динамик в сочетании с функцией HD Voice гарантирует высокую четкость звука для безупречного общения. Микрофон, расположенный на поворотной штанге, оснащен фирменной системой шумоподавления, что уменьшает нежелательные фоновые шумы и идеально подходит для общения в людных и шумных офисах открытого типа. Благодаря мягким поролоновым амбушюрам гарнитуру Jabra BIZ 1500 можно использовать на протяжении длительного времени, не испытывая дискомфорта.

Универсальные гарнитур Jabra BIZ 1500 выпускаются в двух модификациях, с разъемами QD и USB, что позволяет использовать их в паре со стационарными телефонами или с смартфонами. Кроме того, независимо от способа подключения можно выбрать моно- или стереоверсию. Jabra BIZ 1500 с разъемом USB оборудована внешним блоком управления, что позволяет с легкостью настраивать все необходимые параметры устройства, не отвлекаясь от разговора. Это заметно повышает производительность и эффективность при работе с системами унифицированных коммуникаций. Доступная интеграция со всеми современными платформами смартфонов в сочетании с фирменным программным обеспечением Jabra Xpress позволяет разворачивать коммуникационные сети за считанные минуты. Удобство эксплуатации и качественная связь являются залогом эффективной работы сотрудников, а значит, гарнитуру Jabra BIZ 1500 можно смело рассматривать как отличную инвестицию в будущее.

## **Allied Telesis выпустила серию настольных медиаконвертеров**

12 апреля 2016, Россия, Москва, atera.ru. Allied Telesis объявила о выпуске настольных медиаконвертеров DMC100 Fast Ethernet и Gigabit DMC1000. Медиаконвертеры серии DMC с оптическими разъемами SC, ST и LC не требуют дополнительного питания, поскольку они способны получать питание от USB-интерфейса ноутбука или компьютера.

Медиаконвертеры Allied Telesis серии DMC специально разработаны для подключения по оптике настольных компьютеров, принтеров и IP-телефонии. Их ширина составляет 2,5 см, глубина - 7,6 см и высота - 2,2 см.

DMC100 Fast Ethernet и Gigabit DMC1000 оснащены технологией умного восстановления соединения, которая позволяет устройствам, в случаях сбоя питания, потери связи или другой ошибки автоматически восстанавливать соединение без необходимости перезапуска/сброса настроек.

Кроме того, устройства имеют функцию Smart MissingLink, которая контролирует сетевое соединение и обеспечивает уведомление, когда сегменты сети перестали работать, позволяя администраторам сети быстро определить источник и минимизировать время простоя.

Серия DMC от Allied Telesis, потребляя 1,5 Вт, обеспечивает более 50% экономии электроэнергии в сравнении с серией MC.

## **Видеокommunikации**

### **VideoMost вошел в Топ-10 мировых VoIP-лидеров**

18 марта 2016, Россия, Москва, videomost.com. Программный продукт для видеоконференций VideoMost, разработанный российской компанией Spirit DSP, вошел в рейтинг Топ-10 мировых поставщиков VoIP-решений издания Enterprise Networking.

Рейтинг Enterprise Networking

VideoMost, программный продукт для видео конференций от российского разработчика SPIRIT DSP, был выбран в десятку лучших мировых продуктов в области VoIP коммуникаций и удостоен награды Top 10 VoIP Solution Providers 2016 от авторитетного американского издания Enterprise Networking. Этот журнал пишет о сетевых корпоративных решениях, которые могут представлять собой бизнес-цели завтрашнего дня.

Конкурс проводился с участием признанных экспертов индустрии VoIP, CIO, VP IT, CTO и редакторов Enterprise Networking, которые отбирали заявления участников и тщательно анализировали характеристики программных продуктов. Бесспорные преимущества VideoMost позволили SPIRIT DSP обойти конкурентов и получить голоса жюри для включения в список 10 продуктов, обладающих наилучшими характеристиками качества, функционала и инновационными технологиями в сфере VoIP-коммуникаций, использованным в разработке.

Эксперты отметили, что при использовании VideoMost любой ПК, смартфон или планшет становится полноценным терминалом для проведения многопользовательских видеоконференций через Интернет – в офисе, дома, в поездках и командировках. VideoMost поддерживает все последние промышленные стандарты, но основан на российских технологиях масштабируемого видео кодирования, которые позволяют автоматически, в режиме реального времени адаптировать качество аудио и видео в зависимости от пропускной способности интернет-соединения и нагрузки на процессор мобильного устройства.

На основе VideoMost SDK сервис-провайдеры могут в кратчайшие сроки запускать собственные ВКС-сервисы, а разработчики – интегрировать функционал видео конференций в свои программные продукты, порталы и приложения.

«VideoMost SDK – продукт для лицензирования по модели white-label, что дает телеком-операторам, сервис-провайдерам и разработчикам ПО возможность мгновенно предложить своим пользователям HD видеоконференции под собственным брендом,» – комментирует Андрей Свириденко, предправления компании SPIRIT.

VideoMost поддерживает до 250 одновременных интерактивных участников в одной видео конференции, а также обеспечивает трансляцию видео на 1500 зрителей на одном сервере. Включение VideoMost в портфель сервисов, предлагаемых операторами связи своим пользователям, позволяет им успешно конкурировать и сохранить свою абонентскую базу в условиях агрессивного наступления OTT-провайдеров, таких как Cisco WebEx, Google Hangouts и Microsoft Skype.

VideoMost может быть быстро интегрирован в мобильные и веб-приложения для обеспечения наилучшего качества видео и аудио и эффективной совместной работы с документами. VideoMost делает бизнес-коммуникации более персонализированными и эффективными, благодаря видео, аудио, веб-трансляциям, возможности обмениваться документами и файлами, проводить опросы и голосования и другим инструментам для совместной работы.

«Я поздравляю VideoMost с получением почетной награды и присвоением титула «Top 10 VoIP Solution Providers 2016, – комментирует Лена Хэдей (Lena Headey), управляющий редактор журнала Enterprise Networking. – Мы рады возможности осветить достижения VideoMost на страницах нашего издания и познакомить наших читателей с этим первоклассным продуктом, созданным на основе передовых технологий».

Программный продукт VideoMost

VideoMost – программный продукт российской компании Spirit для проведения многоточечных видеоконференций на ПК, Mac и планшетах для корпоративных клиентов.

Технология VideoMost позволяет существенно снизить затраты денег, времени и нервов на поездки, сократить расходы на междугородную телефонную связь и роуминг, выйти на новые рынки. Значительно повысить эффективность удаленных коммуникаций с региональными сотрудниками, клиентами, поставщиками и партнерами, обеспечивая возможность проведения видеоконференций HD-качества при наличии интернет-соединения от 512 Кбит/сек.

VideoMost поддерживает групповые видеоконференции, работает на контролируемых клиентом серверах, обеспечивая простое администрирование и информационную безопасность компании. В продукте предусмотрена возможность модерации и записи конференций, совместной работы с документами, текстового чата, что повышает эффективность взаимодействия и продуктивность коллективной работы.

Компания Spirit – позиционируется как №1 в мире в области разработки и лицензирования программных движков для передачи голоса и видео по IP-сетям. Инновационная коммуникационная программная платформа операторского класса Spirit используется операторами связи, производителями оборудования, разработчиками программного обеспечения и веб-сервисов и обслуживает свыше миллиарда пользователей более чем в 100 странах мира, больше чем Skype.

Программные продукты Spirit лицензированы и/или стоят внутри популярных потребительских продуктов: Apple, Adobe, ARM, AT&T, Avaya, Blizzard, BroadSoft, BT, China Mobile, Dialogic, Ericsson, HP, HTC, Huawei, Korea Telecom, Kyocera, LG U+, Mitel, Microsoft, NEC, Oracle, Polycom, Reliance, Samsung, Skype, Texas Instruments, Toshiba, Viber, ZTE и более 250 других мировых технологических лидеров. Прямые клиенты Spirit сегодня – производители более 60% смартфонов в мире.

Клиенты продукта Spirit VideoMost для многоточечных веб-видеоконференций в России и СНГ – школы и вузы Министерства образования и науки РФ, МЧС, Росатом, РЖД, «ЭР-Телеком», «Воентелеком», «Ростелеком», «Транстелеком», «Казахтелеком», региональные администрации, а также другие государственные и частные организации.

Spirit предлагает операторам связи и интеграторам в России и по всему миру программные продукты для многоточечных видеоконференций высочайшего качества, позволяющие быстро и без серьезных вложений в инфраструктуру разворачивать под собственным брендом востребованные облачные сервисы веб-видеоконференций и мобильных видеозвонков. ВКС-сервисы VideoMost на базе ПО Spirit помогают операторам связи сохранить свою абонентскую базу, получить дополнительный доход и эффективно конкурировать с Microsoft Skype и Cisco Webex.

## Больше возможностей в TrueConf Online 6.5.4

28 марта 2016, Россия, Москва, [blog.trueconf.ru](http://blog.trueconf.ru). Мы подготовили для пользователей нашего облачного сервиса видеосвязи обновленную версию клиентского приложения TrueConf Online 6.5.4. Также хотим напомнить, что для загрузки и тестирования доступен альтернативный клиент TrueConf 7.0 для Windows.

Удалённое управление

Из новых возможностей приложения стоит отметить удалённое управление камерой и микрофоном участников групповых конференций. Такой функционал доступен только владельцу конференции и требует использования остальными участниками TrueConf Online 6.5.4.

Интеллектуальный выбор оборудования

TrueConf Online 6.5.4 умеет запоминать и автоматически переключаться на последнее используемое вами оборудование, это может быть камера, микрофон или гарнитура. При подключении такого устройства, приложение установит его как приоритетное, без необходимости выбирать его вручную.

Работа с несколькими контактами

В адресной книге клиентского приложения мы поддержали одновременный выбор нескольких контактов, что позволит совершить действия одновременно с группой пользователей, например начать с ними групповую конференцию.

Терминальный режим

Обновление будет полезно и для тех, кто пользуется TrueConf в переговорных комнатах. Используя параметр командной строки /te для запуска приложения, вы сможете поставить его в автозапуск на ПК в переговорной комнате, таким образом он будет запускаться автоматически после загрузки Windows и переходить в полноэкранный “терминальный” режим.

Также изменения в TrueConf Online 6.5.4 были направлены на повышение стабильности работы клиента. Мы исправили некоторые проблемы связанные с работой стороннего оборудования, записью видео и совместной работой.

Что нового в TrueConf Online 6.5.4:

- Добавлен параметр командной строки /te для запуска в режиме терминала.
- Поддержано удалённое управление камерами и микрофонами участников конференций ведущим между клиентскими приложениями TrueConf Online 6.5.4.
- Устройства восстанавливаются автоматически при повторном подключении к ПК, если до этого были выбраны пользователем.
- Реализован множественный выбор контактов в адресной книге и совершение действий над ними.
- Системные звуковые устройства по умолчанию удалены из списка устройств, доступных для выбора.
- Улучшено воспроизведение звука с запущенным приложением, при использовании камер Logitech B910/C920.
- Исправлена работа клиента при записи видео с RTSP-камеры.
- Отлажена отправка/приём слайдов при работе приложения с прокси-серверами различных типов.
- Исправлены проблемы в UDP Multicast конференции при переключении между камерами.

### **TrueConf Server 4.3.7: Обновлённый, безопасный, надёжный**

01 апреля 2016, Россия, Москва, [blog.trueconf.ru](http://blog.trueconf.ru). Мы подготовили свежую версию сервера для видеоконференций TrueConf Server 4.3.7. Обновление призвано повысить безопасность ваших конференций и расширить возможности интеграции.

Одним из ключевых изменений в TrueConf Server 4.3.7 стала поддержка протокола HTTPS. Шифрование работает не только в веб-интерфейсе для администрирования TrueConf Server и в TrueConf API, но и на уровне коммуникаций браузера и сервера через стандарт WebRTC. Другими словами, общение через браузер стало так же безопасно, как и связь через клиентские приложения TrueConf. Нововведение так же позволяет участвовать в конференциях по средством WebRTC через Chrome версии 47 и выше.

Как известно использование HTTPS протокола требует наличия у вашей копии TrueConf Server (точнее у встроенного веб-сервера) валидного SSL сертификата. Это не такая простая задача, как может показаться на первый взгляд, поэтому мы постарались упростить для вас её решение. В настройках сервера была добавлена возможность автоматической генерации SSL сертификата для использования внутри локальной сети или VPN. Если ваша копия TrueConf Server будет использоваться для подключения внешних WebRTC абонентов, то рекомендуем приобрести полноценный SSL сертификат, некоторые из них можно получить на год бесплатно.

Для клиентов, использующих RTSP-камеры в конференциях в качестве источника сигнала, мы расширили список поддерживаемых камер, добавив совместимость с камерами запрашивающими постоянное HTTP-соединение (keep-alive) и камеры с обязательной авторизацией.

В TrueConf Server 4.3.7 мы так же расширили возможности интеграции сервера с аппаратными терминалами сторонних производителей. К совместимым устройствам добавился ряд терминалов от Cisco, Grandstream и Sony. Помимо того, мы добились повышения качества передаваемого аудио для конференций с участием терминалов Yealink серии VC400/120.

В состав TrueConf Server 4.3.7, вошла новая версия клиентского приложения для Windows – TrueConf Client 6.5.4, которое отличается стабильностью работы и несколькими новыми возможностями.

В числе изменений в новом клиенте, стоит отметить удалённое управление ведущим камерами и микрофонами других участников групповых конференций. Такой функционал доступен только владельцу конференции и требует использования всеми участниками приложения TrueConf Client 6.5.4.

В адресной книге клиентского приложения мы поддержали одновременный выбор нескольких контактов, что позволит совершать групповые действия с пользователями, например начать групповую конференцию.

TrueConf Client 6.5.4 так же научился запоминать и автоматически переключаться на последнее используемое вами оборудование, это может быть камера, микрофон или гарнитура. При подключении такого устройства, приложение установит его как приоритетное, без необходимости искать его в настройках.

Обновление клиента будет полезно и для тех, кто пользуется TrueConf в переговорных комнатах. Используя параметр командной строки /te для запуска приложения, вы сможете легко и быстро открывать TrueConf в полно-экранном режиме терминала, без каких либо дополнительных манипуляций. Такой ярлык будет полезно добавить в автозагрузку ПК в переговорной комнате.

Вместе с выходом TrueConf Server 4.3.7 в тестовом режиме, добавлена поддержка двустороннего обмена контентом с SIP терминалами по BFCP протоколу, что позволит передавать презентации или транслировать рабочий стол на терминалы в виде отдельного контентного видеопотока. И наоборот пользователи клиентских приложений смогут просматривать презентации транслируемые с SIP терминалов.

Начиная с TrueConf Server 4.3.7 мы запускаем упрощённую схему тестирования дополнительных возможностей сервера. Если вы сомневаетесь перед покупкой того или иного модуля, или же просто хотите ознакомиться с опцией, вы можете сформировать запрос на тестирование нужной вам возможности прямо из панели управления сервером.

## Новая версия решения Mind 3.9

06 апреля 2016, Россия, Москва, mind.com. Компания Mind сообщает о выходе новой версии решения видеоконференцсвязи Mind 3.9.

Теперь все пользователи Mind могут обеспечить дополнительную защиту входа в свои видеоконференции и вебинары с помощью пароля. А владельцам серверного решения Mind Server теперь доступны аудиоконференции с общим количеством SIP слушателей до 2000 человек.

Кроме того, мы предоставили больше возможностей для администрирования Mind Server и управления его функциональностью. Рады сообщить, что благодаря последним доработкам административного интерфейса, Mind Server способен взять на себя функции классических аппаратных MCU с поддержкой подключения SIP и H.323 устройств.

Администрирование Mind Server:

- В административный интерфейс добавлена панель с индикаторами и информацией о состоянии узлов системы и количестве используемых лицензий;
- Информация об аппаратных и системных ошибках, а также нехватке ресурсов теперь доступна на отдельной странице системных предупреждений;
- Добавлена возможность просмотра истории отправленных SMS и статуса их доставки.

Управление пользователями в Mind Server:

- Для пользователей SIP и H.323 устройств теперь можно сохранить настройки по умолчанию для их последующего использования в мероприятиях, а сменить их теперь можно прямо во время мероприятия без необходимости переподключения;
- В профиль пользователя добавлена информация с детальной историей действий и операций пользователя с системой, а также информацией об операциях с его профилем;
- Реализовано управление ресурсами лицензионного ключа с помощью подписок на уровне компании или пользователя;
- Стало возможным управление дисковыми квотами на уровне пользователей.

Управление мероприятиями в Mind Server:

- Добавлено управление параметром автоматической активации записи мероприятия для администратора;
- Стал доступен экспорт и импорт списка мероприятий. При импорте новые мероприятия будут созданы в автоматическом режиме, а информация по имеющимся мероприятиям будет обновлена;
- В панель управления мероприятиями добавлена возможность приглашения пользователей с помощью адресной книги.

## Aurus U-Meet – расширение возможностей Cisco Telepresence

11 апреля 2016, Россия, Москва, aurus5.ru. С апреля 2016 пользователям Cisco Telepresence доступен новый релиз программного решения для планирования и управления ВКС-совещаниями U-Meet 3.1 от Aurus.

В апреле 2016 г. компания Aurus представила обновленный инструмент планирования и управления ВКС-совещаниями U-Meet. Основное назначение этого программного продукта осталось прежним – делегирование рядовым сотрудникам процессов планирования ВКС-совещаний в среде Cisco Telepresence и управления ими.

Основные изменения, вошедшие в версию U-Meet 3.1, произведены по просьбам клиентов, уже использующих продукт. В интерфейс планирования добавлен функционал подбора времени совещания и переговорных комнат с учетом занятости сотрудников, комнат и ВКС-ресурсов. В продукт добавилась функция документооборота для подтверждения ВКС-совещаний, создаваемых пользователями. Кроме того, появились возможности управления доступностью ВКС-ресурсов для разных групп пользователей и модуль генерации отчетов о проведенных видеоконференциях.

Следующая мажорная версия продукта будет поддерживать новую архитектуру ВКС Cisco (Conductor + Telepresence Server).

Aurus – российский производитель программного обеспечения для корпоративной связи и контакт-центров, автор и разработчик пакетов PhoneUP, RichCall, U-Meet, Outbound, резидент Сколково и резидент Технопарка Новосибирского Академгородка.

## IP-АТС и IP-телефоны

### Yealink W52P: SIP-станция

18 марта 2016, Россия, Москва, it-world.ru. Представляем DECT-модель Yealink W52P.

Технические характеристики:

- Стандарт радиоканала: DECT;
- Поддержка IP: SIP 2.0 (RFC3261);
- Bluetooth: Нет;
- Дисплей, дюймов: 1,8;
- Тип экрана: TN;
- Громкая связь: Да;
- Количество поддерживаемых трубок: 5;
- Время работы в режиме ожидания, ч: 100;
- Время работы в режиме разговора, ч: 10;
- Тип аккумулятора: AAA (2);
- Габариты трубки, мм: 144×50×24.

Устройство ориентировано преимущественно на небольшие компании, о чем говорит, например, поддержка технологии Power over Ethernet (PoE). Комплект поставки включает трубку (с клипсой для крепления на ремне), аккумуляторы, базу, зарядный стакан, два блока питания, патч-корд, набор инструкций, диск с ПО и бонусную карту IntelNetCom.

Базовый блок можно расположить как на столе, так и на стене – соответствующий крепеж прилагается.

Если ваш роутер поддерживает PoE, то для передачи данных по электросети дополнительно ничего не понадобится. Покрытие матовое – немаркое.

Дизайн трубки универсальный – сочетание черного и серебристого давно себя зарекомендовало.

Экран трубки хорошего разрешения, но углы обзора средние. Главное меню состоит из матрицы разделов, заходя в которые, видишь подразделы.

Настройку можно производить из меню трубки, но удобнее все же через веб-интерфейс, благо он удобен и хорошо русифицирован.

Одновременно допускается ввести до пяти аккаунтов, которые всегда будут онлайн. Сетевых настроек тьма: даже если в компании хитрые прокси, телефон легко отконфигурировать так, что он преодолет все преграды.

Поддерживаются адресные книги в форматах CSV или XML. Проверяю, как это работает: экспортирую из Outlook, копирую – и вуаля! Даже кириллические символы воспринимаются корректно.

Среди функциональных возможностей Yealink W52P отмечу переадресацию звонка, конференц-связь, захват вызова, интерком-вызовы (в том числе групповые), создание горячей линии, автоответчик и много чего еще. Упомяну технологию CNG – генератор комфортного шума. Знаете, иногда звонишь, и если собеседник молчит, то тишина такая, будто связь прервалась. Так вот CNG создает фон, благодаря которому слышно, что ты не говоришь сам с собой.

Андрей Виноградов

### Обзор SIP-телефона Panasonic KX-HDV130

23 марта 2016, Россия, Москва, hi-news.ru. Panasonic KX-HDV130 – решение корпоративное. То есть созданное для тех, кто готов платить за то, чтобы сотрудники и клиенты могли общаться на максимально доступном качественном уровне.

Panasonic постарались устранить все типичные недостатки подобных устройств и за сумму, равную в среднем 4,5 тысячам рублей, создали весьма интересное решение.

Во-первых, в наличии ряд программно-аппаратных решений наподобие HD Sonic для улучшения качества передачи речи, поддерживается HD Voice с кодеком G.722.

Во-вторых, имеются 2 SIP-линии с лёгким переключением. В-третьих, все традиционные дополнения в виде конференц-связи, автоответа на звонок, возможности подключения гарнитуры – никуда не делись. Само собой, ряд функций будет зависеть исключительно от конфигурации серверной части, которой может оказаться как решение от самой Panasonic, так и Asterisk, Broadsoft, CommuniGate Pro или облачные АТС вроде Nextvia.

SIP-телефоны, к слову, могут быть довольно сложными в освоении. Вернее, не так. В освоении они как раз просты, особенно с учётом внятного локализованного меню.

Но чтобы полностью понять, на что способен «сто тридцатый», придётся осилить инструкцию довольно большого объёма, порядка 70 страниц. А если вам эту штуку ещё и администрировать предстоит – объём инструкции возрастает многократно, до 350 страниц.

Но оно того стоит. Описаны все возможные ситуации, с которыми администратору сети в компании придётся столкнуться при серьёзной работе с устройством: от точных примеров взаимодействия с веб-интерфейсом до создания конфигурационного файла, которым можно сходу превратить только что распакованный KX-HDV130 в готовый к эксплуатации конкретно в ваших условиях продукт.

Также хотелось бы отметить поддержку питания посредством Power over Ethernet. Впрочем, обычный сетевой блок питания для данной модели является опциональным аксессуаром и при необходимости докупается отдельно. Портов Ethernet тоже 2, всё реализовано весьма удобно и, полагаем, люди, занимающиеся интеграцией подобных решений, справятся с настройкой HDV130 весьма оперативно.

Единственное, что может показаться несколько несовременным, – монохромный дисплей разрешением 132 на 64 точки. Впрочем, с меню, телефонной книгой на пять сотен номеров и настройками работать удобно, а до большинства пунктов настроек никто и никогда не будет добираться больше одного раза – для этого есть Web-интерфейс, который мы уже упоминали.

Для удобства «оператора» данного устройства реализована индикация линии входящего вызова при помощи индикаторов на фронтальной панели. Также внимание пользователя должна привлечь и активированная подсветка дисплея. Пропустить звонок точно не удастся.

Навигационный блок кнопок, опять же, удобный – над управлением явно поработали старательно. Почему никто не делал таких удобных домашних телефонов?

Я вот именно подобных аппаратов перепробовал немало, но всем им не хватало или настроек, или возможностей по работе со звонком, или расширяемости. Но в области телефонии, похоже, выхода только 2: либо «шашечки» в виде Bluetooth и Android на городском DECT-аппарате, либо «ехать», то есть получать реализацию современных кодеков и тому подобного.

Илья Ильин

## ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ. АНАЛИТИКА. ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ

### Интернет обогнал сотовую связь по объёму доходности

20 марта 2016, Казахстан, newtimes.kz. Интернет впервые догнал сотовую связь по объёму полученных операторами доходов. Выручка от мобильной связи по итогам февраля составила 33,7 млрд тенге, от доступа к сети - 33,5 млрд, сообщают аналитики ranking.kz.

В начале 2016 года доходы предприятий от услуг связи впервые за последние как минимум 8 лет ушли в минус. В январе они снизились на 1,5% к аналогичному периоду 2015 года, в феврале - на 2,7%. С начала года компании сектора получили 111,0 млрд тенге против 114,0 млрд годом ранее.

Отрицательная динамика продиктована главным образом сокращением доходов предприятий от услуг связи в Астане. Выручка в столице по итогам февраля сократилась на 8 млрд тг, или на 30% к аналогичному периоду прошлого года. Снижение также зафиксировано в ЗКО, Алматинской, Жамбылской и Кызылординской областях - в общей сложности на 0,26 млрд тг.

Сокращение доходов в Астане было частично компенсировано ростом в Алматы - на 4 млрд тг (на 6,4%) и 10 регионах - в общей сложности на 1,2 млрд тг.

Перераспределение выручки между мегаполисами привело к некоторому изменению географической концентрации рынка. Доля Алматы за год увеличилась на 5,1%, до 60,1% в общем объёме выручки предприятий связи. Удельный вес столицы сократился на 6,6%, до 16,9%.

В секторальном распределении доходов сохраняются уже хорошо известные тенденции. Доходы от услуг мобильной связи продолжают сокращаться - по итогам февраля они составили 33,7 млрд тг, что почти на четверть (на 24%) меньше, чем годом ранее.

Вместе с тем, выручка от предоставления доступа к Интернету растёт. В феврале она впервые практически сравнялась с доходом от мобильной связи, составив 33,5 млрд (рост за год 7%).

При этом «Прочие услуги связи» (в эту категорию входят, в частности, IP-телефония; услуги по пропуску трафика для операторов связи; техобслуживание оборудования и сетей; и др.) при сохранении нынешних темпов роста вскоре могут догнать по доходам мобильную связь и Интернет. В 2015 доходы этого сегмента выросли на 34%, по итогам февраля 2016 рост составил 32% к аналогичному прошлогоднему периоду.

Растет также выручка от услуг передачи данных - на 12%, до 4,1 млрд. Услуги международной и междугородной связи продолжают уступать позиции современным средствам интернет-коммуникаций. Доход от них сократился на 6% до 5,5 млрд тг.

Ситуация с абонентами выглядит гораздо более оптимистичной для операторов мобильной связи. За год число номеров увеличилось на 8,4%, до 31,4 млн. Количество абонентов фиксированного интернета увеличилось всего на 1,3%, до 2,13 млн. Число фиксированных телефонных линий сократилось почти на 5%, до 4,1 млн. Таким образом номеров сотовой связи стало в 7,6 раз больше, чем фиксированной.

## **Владимир Лобченко («Манго Телеком»): «Для бизнеса аналоговая телефония — устаревшая технология»**

25 марта 2016, Россия, Москва, ksonline.ru. «Облачная» телефония для бизнеса — это способ сэкономить на связи и инфраструктуре. Традиционно ею пользовались в основном малые компании, хотя для более крупных организаций, особенно с сетью филиалов, преимуществ даже больше.

Какие это преимущества и выросло ли доверие к «облакам» со стороны среднего и крупного бизнеса? Об этом «КС» поговорил с руководителем компании «Манго Телеком» в макрорегионе Сибирь и Дальний Восток ВЛАДИМИРОМ ЛОБЧЕНКО.

Вопрос: Владимир, для каких компаний предназначена «облачная» телефония? Какие типы бизнеса используют ее чаще других?

Владимир Лобченко: «Облачная» телефония, а конкретно виртуальная АТС — услуга для компаний, которым нужна телефонная связь. То есть для всех. Сложно выделить какую-то отрасль. Среди наших клиентов, которых в России более 30 000, есть медицинские, транспортные и производственные предприятия, страховые и финансовые организации. Много компаний, которые занимаются оптовой и розничной торговлей, оказывают различные услуги населению и бизнесу. А совсем недавно нашим клиентом стал Всемирный фонд дикой природы — WWF.

Вопрос: Каких компаний больше среди ваших клиентов — малых, средних, больших?

Владимир Лобченко: Основной потребитель публичных «облачных» сервисов в России — малый бизнес. Подчеркну, что я говорю именно о публичных сервисах, SaaS — когда провайдер предоставляет клиенту доступ к бизнес-приложению «по подписке», то есть за абонентскую плату. На стороне клиента находятся только пользовательские устройства. Например, для виртуальной АТС это будут устройства связи — телефоны, компьютеры с гарнитурой и т. п.

Вопрос: С чем связана популярность SaaS именно среди малых предприятий? Растет ли спрос со стороны крупного и среднего бизнеса?

Владимир Лобченко: Проникновение «облачных» сервисов в сегменте B2B идет «снизу вверх». Сначала подключались в основном малые компании, для которых на первом месте стоят скорость внедрения, простота обслуживания, низкие затраты на старте и в процессе использования. Сейчас уже можно уверенно сказать, что SaaS завоевали статус вполне respectable решения для малого бизнеса.

Постепенно растет доверие со стороны средних и даже крупных компаний. Обращений от таких предприятий в последнее время стало больше. При этом «облакам» доверяются критически важные для бизнеса области, такие как бухгалтерия, управление взаимоотношениями с клиентами. И конечно, телефония.

Вопрос: Как вы думаете, настанет ли в обозримом будущем момент, когда большая часть ИТ-решений станет «облачной»?

Владимир Лобченко: Есть такая поговорка: предсказания — сложное дело, особенно когда речь идет о будущем. Есть исследования мировых аналитических агентств, которые говорят буквально о взрывном росте «облачных» технологий, в частности SaaS — на десятки процентов в год. Есть прогнозы, что уже через год-два более 50% внедряемых систем некоторых типов в России станут «облачными». Тенденция налицо, но я не думаю, что в ближайшее время решения на собственной инфраструктуре будут полностью вытеснены.

Однако телефония — особенная область, в которой встретились как минимум два тренда. Это переход с «аналога» на «цифру» и переход с «просто цифры» на «облако». Первое — естественный глобальный процесс. «Облако» же завоевывает популярность как чрезвычайно удобный и финансово эффективный для клиента способ предоставления услуг. Компания платит только за то, чем пользуется, поддержка — на стороне провайдера.

Вопрос: Расскажите подробнее.

Владимир Лобченко: Для этого мне придется немного побыть в роли Капитана Очевидность. Итак, очевидно, что аналоговые технологии вытесняются цифровыми там, где это возможно. Не так давно цифровой стала фотография. Все еще продолжается переход с аналоговых на IP-устройства в области видеонаблюдения. Причины в том, что «цифра» обеспечивает одно или несколько очень весомых преимуществ. Для пользователя это удобство и простота — сравните процесс проявки пленки и печати фотографий с цифровыми снимками, которые можно сразу же посмотреть на экране фотоаппарата, телефона или компьютера. Для бизнеса преимущества заключаются в унификации инфраструктуры, снижении стоимости владения, повышении производительности, гибкости и масштабируемости.

Аналоговая телефония для бизнеса — устаревшая технология. IP-телефония работает на стандартных цифровых сетях — тех же, что используются для доступа в Интернет. Для аналоговой связи нужны отдельные кабели.

Например, такая простая и необходимая бизнесу вещь, как многоканальный номер, становится проблемой: телефонные линии «привязаны» к проводам, и получить дополнительную линию – непростая задача. Через IP-сеть, если у нее достаточная пропускная способность, можно «привести» 100 линий и даже больше.

Вопрос: 100-канальный номер – звучит солидно.

Владимир Лобченко: Да, мы, кстати, такие номера предоставляем. При этом все еще есть крупные компании с сетью филиалов в разных городах, офисы которых пользуются услугами местных операторов фиксированной связи.

Прежде всего это многократно увеличивает расходы на телефонию. Сотрудник из одного филиала звонит в другой – компания платит за междугородный звонок. У нас есть клиент – банк, который с помощью нашей телефонии только на внутренней связи экономит сотни тысяч рублей в месяц.

Вторая головная боль для бизнеса – инфраструктура. В каждом филиале стоит железная или программная АТС. Ее нужно настраивать, за ней надо следить, поддерживать в рабочем состоянии. Устранять сбои – причем быстро, ведь оставить филиал без связи – перспектива так себе. То есть в каждом филиале должен быть специалист с соответствующими компетенциями, а телефония – это область, которая требует специальных знаний. Либо нужно обращаться к услугам местных интеграторов. Чем больше филиалов – тем больше подрядчиков и выше риски. И расходы, конечно.

Здесь как раз и проявляются достоинства «облачных» сервисов с централизованной поддержкой. Чтобы пользоваться «облачной» телефонией, в офисе должны быть только телефоны и доступ в Интернет. Во-первых, это единый стандарт качества услуг для всех филиалов. Во-вторых – очень заметная экономия на обслуживании инфраструктуры.

Вопрос: В каких городах Сибири можно воспользоваться вашими услугами?

Владимир Лобченко: У нас только что произошло важное событие – мы создали макрорегион Сибирь и Дальний Восток, который объединил Новосибирск, Красноярск, Хабаровск и Владивосток. В них мы предоставляем местные телефонные номера. По всей России таких городов сейчас 22. Однако пользоваться нашей виртуальной АТС можно в любом регионе, к ней также можно подключить номер местного оператора связи или наш номер 8–800. Преимущества «облачной» телефонии при этом сохраняются.

Одна из главных целей создания макрорегиона – расширить географию присутствия, предоставлять клиентам местные телефонные номера, в каком бы городе они ни находились. Для этого мы активно развиваем сотрудничество с сибирскими операторами связи. По такой партнерской модели мы уже работаем в Омске и Барнауле. И приглашаем к сотрудничеству операторов из всех городов Сибири и Дальнего Востока.

## **«Манго Телеком»: IP-телефония – это не только отсутствие проводов, но и бесплатная связь между филиалами**

29 марта 2016, Россия, Татарстан респ., business-gazeta.ru. Современный бизнес немислим без коммуникаций. Поэтому основная задача для большинства компаний – выстроить алгоритм связи таким образом, чтобы это было недорого и качественно, ведь каждый клиент в кризис на вес золота. Почему фиксированная аналоговая связь ограничивает возможности компании, которая ею пользуется, как сохранить номер при переезде в новый офис, а также что такое облачная телефония, рассказал Евгений Коваленко, руководитель филиала «Манго Телеком» в Казани.

### **ЗАБУДЬТЕ О ПРОВОДАХ И «ПРИВЯЗАННОМ» НОМЕРЕ**

Вопрос: Евгений, расскажите подробнее о деятельности и возможностях «Манго Телеком».

Евгений Коваленко: Мы предоставляем бизнесу услуги облачной телефонии – связь, многоканальные номера (городские и 8–800) и виртуальную АТС. Благодаря ей для пользования нашими услугами нужны только доступ в интернет и телефоны или компьютеры с гарнитурой. Остальное оборудование – на нашей стороне.

Вопрос: Как давно вы на рынке IP-телефонии? Насколько велики ваши мощности и как много клиентов уже пользуются вашими услугами?

Евгений Коваленко: Компания работает с 2000 года, городские номера мы предоставляем в 22 городах России и продолжаем расширяться. Нашими услугами пользуются свыше 30 тысяч компаний, от малого бизнеса до организаций с федеральной сетью филиалов. Среди них – университет и город Иннополис, сеть техцентров «Автолига», платформа вебинаров и видеоконференций webinar.ru, Всемирный фонд дикой природы (WWF)...

Вопрос: Какие преимущества и возможности дает IP-телефония?

Евгений Коваленко: IP-телефония для бизнеса – это более гибкое и масштабируемое решение, чем, скажем, фиксированная аналоговая связь. IP-телефония работает на стандартных цифровых сетях – тех же, что используются для доступа в интернет. Для аналоговой связи нужны отдельные кабели, при этом каждая телефонная линия «привязана» к проводу. Предположим, у вас есть одноканальный или даже трехканальный номер.

Вы понимаете, что этого вам недостаточно, чтобы принять все звонки, – нужны дополнительные линии. Значит, надо задействовать дополнительные провода. Поэтому увеличить канальность номера – непростая задача для аналоговой связи. Через IP-сеть можно «привести» столько линий, сколько позволит ее пропускная способность. Например, мы предоставляем 100-канальные номера. И абонентская плата за линию у нас получается заметно ниже, чем у большинства фиксированных операторов.



Еще одно преимущество IP-телефонии – единый номер для всей компании и бесплатная связь между филиалами. Если каждый филиал пользуется услугами местного фиксированного оператора – компания платит за отдельный номер для каждого отделения и за звонки из офиса в офис. К тому же такие звонки занимают внешние линии, которые, как я уже сказал, в аналоговой телефонии практически на вес золота.

Наконец, в IP-телефонии линия от офиса клиента до оператора – виртуальная, то есть через интернет. Поэтому одним и тем же номером можно пользоваться в любом месте, где есть интернет-доступ. Это позволяет компании легко сохранить номер при переезде. Перенести же номер фиксированной связи далеко не всегда возможно технически. А если и возможно, для этого придется писать заявление и ждать подключения.

Вопрос: Расскажите поподробнее про алгоритм сохранения номера организации при переезде с одного места на другое.

Евгений Коваленко: Если используется наша виртуальная АТС, никакие дополнительные усилия не нужны – телефоны подключаются к интернету в новом офисе, связь работает, как раньше. Даже настройки АТС сохраняются.

Бывает, что у компании есть номер, который она хочет сохранить, но оператор не может его перенести. В этом случае номер можно подключить к нашей виртуальной АТС, чтобы пользоваться им на новом месте. Это делается несколькими способами, но не будем вдаваться в технические детали.

Вопрос: IP-телефония – это дорогое удовольствие?

Евгений Коваленко: Тарифы зависят от направлений звонков. Обычно они ниже тарифов фиксированной связи. У нас, например, выгодные цены на междугороднюю связь. Компании, у которых много исходящих звонков в другие города, с нашей помощью прилично экономят. При этом у нас не просто IP-телефония, она еще и облачная. Это значит, что клиенту не нужна офисная АТС, железная или программная. То есть бизнес экономит еще и на покупке, настройке и обслуживании оборудования. Особенно заметна эта экономия в средних и крупных компаниях с сетью филиалов. Абонентская плата за пользование нашими сервисами зависит от количества номеров, сотрудников и подключенных функций. Например, один из самых популярных тарифов для малого бизнеса – 835 рублей в месяц за виртуальную АТС с городским номером Казани.

Вопрос: IP-телефония работает от интернета. Имеет ли принципиальное значение провайдер при оказании услуг?

Евгений Коваленко: Для IP-телефонии очень важна стабильность интернет-канала. Иначе голос будет прерываться и пропадать. Неважно, какой именно будет провайдер, главное, чтобы он обеспечивал это требование. Провайдеры проводного интернета его обеспечивают. Системных проблем с ними не возникало.

Вопрос: А что если у провайдера форс-мажор и он временно не предоставляет услуги, значит ли это, что клиент остался без телефонной связи?

Евгений Коваленко: В старших тарифных планах нашей виртуальной АТС к каждому сотруднику можно привязать несколько устройств связи, в том числе мобильный телефон, и задать схему обзвона. Если основное устройство – IP-телефон в офисе – недоступно из-за сбоя провайдера, звонок пойдет на мобильный. Компания останется на связи, даже если в офисе отключат электричество. Можно сделать, чтобы звонок поступал на несколько устройств одновременно. Это удобно – до сотрудника можно дозвониться по привычному внутреннему номеру, даже если он не на рабочем месте. В младших тарифных планах можно заранее задать «аварийную» схему с переадресацией на мобильные. В случае сбоя интернета вы заходите в наш личный кабинет, например, с мобильного устройства и переключаете схему. Это делается буквально за пару минут.

Вопрос: Есть ли у вас конкуренты и насколько насыщен рынок IP-телефонии?

Евгений Коваленко: Рынок IP-телефонии растет, и на нем играют разные компании – операторы связи, производители оборудования, интеграторы. Наш сегмент – облачная телефония – один из самых молодых и быстрорастущих. Мы – пионеры виртуальных АТС и лидер этого сегмента в России. Сейчас в него приходит все больше компаний, конкуренция обостряется. Услуга набирает популярность, все больший интерес к ней проявляют средние и даже крупные компании. Мы уделяем основное внимание качеству и надежности связи, функциональности нашей АТС. В этом у нас накоплен очень большой опыт.

Отмечу, что мы лицензированный оператор связи и оказываем услуги в соответствии с законом о связи. Все наши клиенты получают бесплатную круглосуточную техническую поддержку и персонального менеджера. Также мы бесплатно помогаем с настройкой виртуальной АТС. За плату можно заказать выезд инженера для настройки телефонов – благодаря этому телефонизация офиса производится в течение одного рабочего дня.

## **Как увеличить число клиентов при помощи грамотной телефонии**

30 марта 2016, Россия, Москва, [tadviser.ru](http://tadviser.ru). Вы вкладываете огромные средства и силы в продвижение компании и улучшение продукта, стоимость контакта увеличивается, а новых клиентов все равно недостаточно? Причин – как объективных, так и субъективных – может быть множество.

Хотите увеличить число клиентов? Просто дайте им возможность до вас дозвониться!

Порой на успешность бизнеса влияют, казалось бы, неочевидные факторы. Например – вы уверены, что вашим клиентам действительно легко с вами связаться? Ведь даже самая крутая реклама не заставит потенциального клиента позвонить вам в третий раз, если в первые два он услышал короткие гудки. Более того, даже самый лояльный партнер начнет испытывать раздражение, пытаясь прорваться через многословные голосовые меню и неработающие внутренние номера. Давайте начистоту: клиент не хочет ждать на линии, он хочет отдать вам свои деньги и ждет от вас, чтобы вы были доступны по щелчку пальцев.

Отвечайте на телефонные звонки правильно

Телефония – гораздо более опасная зона в организации бизнеса, чем принято считать. От того, насколько грамотно и эффективно выстроена работа с входящими звонками, может зависеть в буквальном смысле судьба компании, и чем она больше, тем последствия могут быть катастрофичнее. Вот несколько самых распространенных ошибок в телефонии:

1. Ожидание клиента на линии составляет более 1 минуты
2. Разговор с клиентом неоднократно переводится в режим ожидания
3. Из-за неоднократных переключений на разных сотрудников клиент вынужден несколько раз рассказывать причину обращения в компанию
4. Звонок сбрасывается или линия постоянно занята

Наверное, каждый становился заложником подобной ситуации. Вроде бы ничего страшного, но, согласитесь, лояльности к данной компании вам это не прибавило.

Что делать, если вам все-таки нужны клиенты

Просто поверьте: грамотная телефония – это реальный способ в два, три раза повысить количество клиентов и улучшить качество их обслуживания. Весь секрет в автоматизированных сервисах обработки вызовов. Их задача – наладить систему обработки входящих звонков таким образом, чтобы сделать взаимодействие с каждым клиентом максимально эффективным. Гибкие настройки позволяют эффективно использовать систему независимо от масштабов организации, ведь в конечном счете в лояльных клиентах заинтересован каждый игрок на рынке – и частный предприниматель, и крупный холдинг.

В качестве примера такого автоматизированного сервиса рассмотрим систему Oktell. Ее внедрением в России и СНГ занимается компания "Альфа-Информ", эксперт по автоматизации процессов взаимодействия с клиентами, построению контакт-центров и систем корпоративной IP-телефонии.

Итак, что же умеет делать "умная" телефония:

1. Отделить звонки, которые вам приносят деньги, от всех остальных.

Ежедневно по телефону в любую компанию обращается множество людей: новые и старые клиенты, поставщики и представители государственных структур, бухгалтера компаний-партнеров, личные контакты сотрудников и просто набравшие номер по ошибке. Из всего этого многообразия умная система обработки вызовов способна вычленив «денежные» контакты и сразу же перевести их на свободного сотрудника. Происходит это благодаря интеграции системы с CRM, 1С или другими программами, содержащими информацию о клиенте.

2. Обеспечить новому клиенту максимально высокий сервис

Новые клиенты – самые ценные и неустойчивые, они же и самые дорогие. Чтобы удержать их и довести до покупки, потребуются куда больше усилий, чем продлить уже существующий контракт. Что может сделать в этой ситуации система обработки вызовов? Например, дать новому клиенту максимальный приоритет в очереди или переключить его на самого компетентного менеджера. Также есть возможность записать отдельное приветствие или удобное голосовое меню, это положительным образом выделит вашу компанию в ряду конкурентов.

3. Подготовить менеджера к разговору до снятия трубки телефона

Услышать свое имя вместо дежурного «Добрый день» или сэкономить несколько минут, будучи избавленным от необходимости пересказывать, о чем шла речь в предыдущем разговоре, – разве это может не понравиться вашим клиентам? А между тем, это едва ли не самые простые функции, которые можно реализовать при правильной обработке входящих звонков. Интеграция системы с внутренними и внешними базами данных позволит вашим менеджерам еще до снятия телефонной трубки узнать текущую ситуацию по заказу клиента, причину его обращения в предыдущий раз и итог по данному вопросу, средний чек и все контактные данные клиента, ИНН и КПП его организации, курсы валют и погоду в его городе и даже число друзей в соцсетях. Говорите с человеком о нем самом, дайте ему понять, что он важен – это основы любой эффективной коммуникации.

4. Дать клиенту немного больше, чем он ожидает

Найдите свою фишку, которой вы будете отличаться от компаний, аналогичных вашей. Как вам, например, такой ход – после окончания телефонного разговора клиент получает смс с контактами беседовавшего с ним менеджера и краткое резюме по своему вопросу? Придумайте свой способ продемонстрировать заинтересованность и внимание к клиенту, а система автоматизированной обработки вызовов Oktell вам в этом поможет.

И напоследок – пара бонусов для управленца – что можно еще сделать с помощью Oktell.

Бонус первый. Сократите время на обучение персонала.

Пропишите скрипты разговора в зависимости от типов обращения клиентов, внесите их в CRM и в дальнейшем система будет их автоматически предлагать менеджеру во время телефонного разговора. Такая поддержка существенно ускорит сроки адаптации новых сотрудников и сведет к минимуму неприятности, вызванные влиянием человеческого фактора.

Бонус второй. Держите руку на пульсе

Автоматизация звонков – прекрасный способ быть в курсе происходящего в компании в любое время дня и ночи. Подробная аналитика по любому менеджеру, по любому типу обращения, по любому недочету – все, что нужно для оперативного управления и стратегического планирования.

## **Андрей Здаров: Преимущества «облачных» технологий очевидны для клиентов «Ростелекома»**

30 марта 2016, Россия, Бурятия респ., info.ru. Интервью с директором Бурятского филиала ПАО «Ростелеком»

**Вопрос:** Андрей Валентинович, Вы возглавляете филиал, который занимается телекоммуникационными проектами сразу в двух регионах – в Республике Бурятия и в Забайкальском крае. Вы много говорите о том, как развиваете современные услуги связи для населения. А что «Ростелеком» предлагает предприятиям, бизнесу и госучреждениям?

**Андрей Здаров:** С ведущими предприятиями и учреждениями в наших двух регионах мы успешно сотрудничаем на протяжении многих лет. Среди постоянных клиентов – органы государственной, региональной и муниципальной власти, ведущие банки, РЖД, предприятия энергетической промышленности, предприятия среднего и малого бизнеса. У компании всегда есть интересные предложения и новинки, которые помогут оптимизировать работу наших корпоративных клиентов, вывести её на качественно новый уровень.

Кроме того, в настоящее время осуществляется активное взаимодействие и с правительствами Бурятии и Забайкалья по применению, так называемых, «облачных» продуктов в таких сферах, как медицина, ЖКХ, транспорт, документооборот, бизнес, служба экстренного вызова 112 и «Безопасный город».

**Вопрос:** В последнее время в технических изданиях и в Интернете часто пишут об этих волшебных виртуальных «облаках». Расскажите об этом поподробнее.

**Андрей Здаров:** Если говорить в целом, то облачные технологии, - по сути, - это возможность для бизнеса не создавать собственную IT-инфраструктуру, а арендовать ее у крупного телекоммуникационного оператора, тем самым сэкономить время и деньги, а также получив дополнительные гарантии надежности.

«Облака» представляют собой систему, которая постоянно хранит информацию пользователя и лишь временно обрабатывает ее на стороне пользователя.

Кстати, «Ростелеком» первым среди российских операторов предложил уникальный комплекс интегрированных информационных систем – Национальную облачную платформу. Самый известный проект, реализованный на основе «облачных» технологий, в том числе в Бурятии и Забайкалье, это «Электронное правительство».

«Для развития высокотехнологичного производства необходима качественная современная телекоммуникационная инфраструктура, которую предоставила нам компания «Ростелеком». Услуги позволяют более эффективно выстраивать рабочий процесс и значительно экономить самый ценный ресурс - время, – подчеркнул генеральный директор ООО «Байкалруд» Чжэн И. – Высокий уровень клиентского сервиса оператора связи дает уверенность в том, что наше сотрудничество станет долгосрочным, конструктивным и взаимовыгодным».

**Вопрос:** В чём преимущество облачных технологий? Почему именно сейчас пользование ими особенно актуально?

**Андрей Здаров:** Не секрет, что в настоящее время наша экономика переживает не самые лучшие времена. В период кризиса предприятия стараются сокращать свои издержки, затраты, чтобы оставаться рентабельными и конкурентоспособными. Наши облачные сервисы как раз и призваны помочь бизнесу не только устоять на ногах в таких непростых условиях, но и, используя самые передовые инфокоммуникационные технологии, продолжать стабильно развиваться, двигаться вперед, обгоняя конкурентов.

Давайте конкретно посмотрим, как это происходит. Что необходимо для современного бизнеса? Качественная и надежная связь с партнерами и сотрудниками; затраты на построение собственной IT-инфраструктуры; командировочные расходы и т.д. Конечно, можно работать и по старинке: контролировать сотрудников по телефону, ездить в командировки, собирать всех сотрудников в офисе для совещания, а можно вместо всего этого использовать видеоконференцсвязь.

При этом не нужно закупать дорогое оборудование, ведь конференцию можно провести, используя обычный компьютер. Не нужны даже высокоскоростные каналы связи, поскольку достаточно обычного подключения к Интернету. И даже студия с дорогим оборудованием не нужна, поскольку к видеоконференции можно подключиться из любой точки мира, где есть Интернет. Что очень важно, не нужно выкраивать бюджет, ведь мы предлагаем неограниченное количество конференций за одну абонентскую плату.

Уже сейчас мы обеспечиваем возможность участия в сеансе видеоконференции до 50 человек одновременно. В самых ближайших планах число участников будет расширено до 100 человек.

**Вопрос:** «Облачные» сервисы быстро набирают популярность у представителей бизнеса. Что ещё в этом направлении предлагает ваша компания? Какие облачные услуги особенно востребованы?

**Андрей Здаров:** Наряду с видеоконференцией востребована и услуга «Аудиоконференция», поскольку это удобный и ещё более бюджетный способ проведения переговоров и совещаний. Из преимуществ услуги отмечу то, что организовать её можно мгновенно в любое удобное время, что, безусловно, будет самым положительным образом влиять на продуктивность компании за счет оперативного принятия решений.

Доступ к аудиоконференции возможен из любой отдаленной точки мира даже с мобильного и фиксированного телефонов. И в данном случае в одновременном сеансе могут участвовать до 500 человек! Согласитесь, это впечатляющая цифра! Эта услуга также позволяет демонстрировать документы во время конференции; обмениваться текстовыми сообщениями с её участниками, что очень удобно для совместной работы.

Не менее востребована у наших клиентов и так называемая «Новая телефония». Если коротко, то это возможность быстро подключить виртуальный номер и полноценную виртуальную АТС для работы офиса. Причём, подключение облачной АТС возможно в любом месте, где есть Интернет, без привязки к физическому адресу. Из очевидных плюсов этой услуги назову возможность подключения дополнительных виртуальных номеров и внутренних абонентов; простой интерфейс управления услугой через Интернет; низкую стоимость междугородных звонков, что в наше время очень актуально! И ещё множество других преимуществ: городской виртуальный номер телефона и номер 8-800; внутренняя телефонная сеть с короткой нумерацией; запись телефонных разговоров; распределение вызовов; голосовое меню (IVR или Автосекретарь) и многое другое.

Таким образом, в рамках данного сервиса абоненты получают не просто офисную телефонию, а единое комплексное современное решение организации коммуникаций для своей компании, что гарантирует им качество и стабильность работы в максимально оперативные сроки. Эту услугу можно считать незаменимой для компаний из разных отраслей: торговли, транспорта, малого и среднего бизнеса, сферы услуг.

Представитель руководства ООО «Альф» Алёна Артемьева: «Мы приобрели услугу «Новая телефония» в ноябре прошлого года и уже успели оценить ее надежность и преимущества. Новейшие технологии позволили создать колл-центр, и теперь мы обрабатываем более 1000 звонков в сутки от наших клиентов, обеспечивая минимальное время ожидания на линии. Теперь клиенты могут оперативно получить справочную информацию о наличии товаров в наших магазинах, акциях и имеют возможность заказать бесплатную доставку. Такие нововведения повлияли на наши продажи в лучшую сторону».

Вопрос: Действительно, впечатляющие возможности новых услуг! На какие ещё облачные сервисы Вы бы посоветовали своим клиентам обратить внимание?

Андрей Здаров: Например, на такую уникальную услугу, как Виртуальный центр обработки данных. Это облачный сервис по предоставлению в аренду вычислительных мощностей, систем хранения данных и резервного копирования с доступом через Интернет. Для подключения к виртуальной машине клиенту «Ростелекома» также достаточно иметь доступ в сеть Интернет. Здесь стоит обратить особое внимание на такую важную характеристику услуги, как высокий уровень защищенности информационных ресурсов, располагаемых в ЦОД, в соответствии с действующими государственными стандартами. Услуга очень проста в управлении, ею пользуются самые разные клиенты - от небольших дизайн-студий до крупных банков.

«Год назад наша организация заключила договор на предоставление услуги «Виртуальный ЦОД» и в настоящее время мы используем облачные услуги для решения самых разных задач. После подключения ЦОДа мы стали владельцами собственного виртуального центра обработки данных, – отметил заместитель генерального директора ООО «НИАЦ Байкал» Сергей Анучин.

Мы избежали дополнительных расходов на строительство собственного центра обработки данных, приобретение, ремонт и эксплуатацию серверов. При этом виртуальный ЦОД имеет бесконечные ресурсы и его оборудование никогда не выходит из строя, мы спокойны за безопасность и защиту информации. Управлять «Виртуальным ЦОДом» намного проще и удобнее, чем обычным. Оплата услуг происходит по факту потребления».

Есть у нас и целый набор удобных сервисов в рамках одного предложения. Так, услуга «Виртуальный офис» включает в себя ряд полезных веб-инструментов на базе программного обеспечения «Microsoft».

В том числе: «Корпоративная электронная почта» с возможностью обмена электронными сообщениями между сотрудниками компании и её партнёрами; «Корпоративный внутренний портал», который позволяет организовать коллективную работу сотрудников компании и обеспечивает хранение документов в облаке; различные «Офисные приложения», позволяющие создавать и редактировать документы с использованием Web-версий продуктов «Microsoft»; и, наконец, «Коммуникатор» с возможностями обмена мгновенными сообщениями, проведения аудио- и видеоконференций, организацией удаленного доступа к рабочему столу и клиентским приложениям.

Есть и ряд других, не менее полезных облачных услуг, которые также в своей тематике позволяют организовать интерактивную групповую работу сотрудников компании независимо от их места расположения. Это «Облачная 1С», которая включает в себя сразу три приложения («Управление», «Бухгалтерия 8» и «Зарплата»). Приобретая такую услугу, любое предприятие в полном объёме обеспечит свои потребности в бухгалтерском, управленческом и кадровом учете. Кстати, абонентская плата за неё более чем демократичная.

Очень интересное и полезное приложение - «Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)». Оно позволяет автоматизировать бизнес-процессы в продающем сегменте, что поможет отслеживать занятость сотрудников, вести автоматизированный документооборот, единую базу клиентов, управлять продажами, обслуживанием, маркетингом, продуктовым портфелем и оптимизировать коммуникации внутри компании (есть встроенный видео-чат и система обмена сообщениями). Представляет, как это удобно, и насколько это повышает эффективность работы в области продаж!

И, наконец, востребованное приложение «Мой склад» - это сервис управления торговлей и складским учетом. Он позволяет экспортировать данные в «1С», работать в одной базе данных из разных точек, вести статистику и отчетность по разным точкам продаж, выставлять счета клиентам. Очень полезный сервис!

Вопрос: Андрей Валентинович, какое оборудование лежит в основе всех этих виртуальных инфокоммуникационных чудес и насколько надёжно оно работает?

Андрей Здаров: Начну с того, что все серверы и системы хранения данных находятся в России. Сама облачная платформа «Ростелекома» аттестована на соответствие закону «О защите персональных данных», а также мировым стандартам «Microsoft». Обеспечен высокий уровень отказоустойчивости услуги. На платформе обеспечена полная сохранность и безопасность данных наших клиентов. Поэтому, выбирая облачные услуги от «Ростелекома», можно быть полностью уверенным, что это очень качественный и надёжный продукт.

Вопрос: А можно попробовать ту или иную облачную услугу? Дело ведь серьезное, и каждому клиенту нужно время, чтобы точно понять насколько эффективно она будет работать?

Андрей Здравов: Мы предусмотрели и этот аспект: все наши клиенты могут пользоваться любыми облачными услугами в течение месяца совершенно бесплатно – в тестовом режиме. Это позволит им увидеть «товар лицом» без каких либо рисков и финансовых затрат.

## Обеспечение эффективной мобильности от компании Cisco

01 апреля 2016, США, 42.tut.by. Число ноутбуков, смартфонов, планшетов и других мобильных устройств с выходом в Интернет к 2017 году по прогнозам Cisco превысит численность населения Земли и составит более 10 млрд. В связи с этим использование мобильных устройств и решений становится объективной реальностью в повседневной деятельности предприятий.

Компания Cisco, мировой лидер в сфере информационных технологий, недавно провела исследование среди представителей среднего и крупного бизнеса (были опрошены около 400 руководителей, принимающих решения в области информационных технологий) о текущем положении мобильных решений в реальном бизнесе. Анализ результатов исследования позволил сформулировать следующие выводы:

1. Грамотный подход к построению стратегии «мобильности» в компании позволяет значительно ускорить и облегчить внедрение мобильных решений и соответствующую трансформацию ИТ-инфраструктуры предприятия. По данным исследования 51% опрошенных компаний имеют корпоративную стратегию перехода к мобильности. 63% из них отмечают, что модернизация проходит легко, предсказуемо и целенаправленно. В то время как среди тех компаний, у которых нет проработанной стратегии, эта доля снижена до 43%.
2. К ключевым преимуществам внедрения мобильных решений относят: рост производительности ИТ, рост общей эффективности бизнеса, экономия финансовых ресурсов.
3. С каждым годом растет количество корпоративных приложений, которые имеют мобильные версии. По данным 2014 года их доля составляла 31%, тогда как в 2015 году она возросла до 42%.
4. В разрезе функциональности и перечня используемых корпоративных приложений мобильные рабочие места полностью соответствуют стационарным. Наиболее популярные корпоративные сервисы у пользователей смартфонов и планшетных компьютеров: корпоративная почта, Intranet, унифицированные коммуникации. Наблюдается рост использования виртуальных рабочих мест (VDI) и бизнес приложений (ERP, CRM).
5. ТОП 3 сложностей, с которыми сталкиваются компании при внедрении мобильных решений: обеспечение информационной безопасности, необходимость первоначальных вложений в ИТ-инфраструктуру, обеспечение работы системы со всеми типами и моделями мобильных устройств.
6. Мобильные решения активно используются для построения и поддержания отношений с клиентами. Итоги исследования показали, что использование мобильных решений позволяет: увеличить уровень удовлетворенности клиентов, увеличить лояльность клиентов, повысить узнаваемость бренда. На сегодняшний день около 44% компаний используют мобильные сервисы для клиентов, но 85% оставшихся планируют внедрение в ближайшей перспективе.

Таким образом, мобильные решения в корпоративном секторе – одна из ключевых тенденций развития информационных технологий.

## Cisco отрывается от Microsoft на рынке решений для совместной работы

06 апреля 2016, США, dailycomm.ru. Аналитики Synergy Research провели исследование, показавшее, что лидер мирового рынка решений для совместной работы Cisco увеличил отрыв от ближайшего преследователя Microsoft благодаря успешным продажам локального ИТ-оборудования, где на долю продукции Cisco приходится около 27% глобальных продаж.

Эксперты Synergy Research подсчитали объем реализации унифицированных коммуникаций, систем корпоративной голосовой связи и телеприсутствия, программного обеспечения для работы с электронной почтой, корпоративными социальными сетями и управления бизнес-информацией, а также разного рода облачных приложений для совместной работы. Этот рынок специалисты оценили в 9 млрд долларов по итогам четвертого квартала 2015 года, что является самым большим значением в истории. В годовом исчислении произошел рост на 4%.

С начала 2015 года продажи облачных продуктов для совместной работы оказываются больше размера реализации локального оборудования и программного обеспечения для этих же целей. Объем первого сегмента в октябре-декабре вырос на 10%, а второй показал 3-процентный спад.

В то же время именно устройства и софт, устанавливаемые непосредственно на компьютерах в компаниях для организации совместной работы, помогли Cisco укрепить лидерство и увеличить долю до самой большой величины за последние два года - до 16%.

В облачном сегменте лидирует Microsoft, опережающая Cisco, Verizon, AT&T, Google и Citrix. При этом ни один из вендоров не имеет здесь рыночную долю, превышающую 10%, отмечают аналитики. Крупными участниками рынка решений для совместной работы также являются компании Avaya, IBM, Polycom, Mitel, Unify и ALE.

**КОМПЕТЕНТНО: Джереми Дьюк, Synergy Research, основатель и старший аналитик**

<<< Рынок технологий для совместной работы по-прежнему характеризуется длинным списком пробивных и быстрорастущих компаний. Не меньше 12 из них демонстрируют темпы роста в сравнении от года к году более чем на 25%. Мы видели множество новых облачных приложений, внедряемых в небольших офисах, и теперь я думаю, что многие из них начнут проникать в компании средней и большой величины. >>>

## IP-телефония в офисе: поэтапный переход

07 апреля 2016, Россия, Москва, [innov.ru](http://innov.ru). Как сделать переход от привычного способа связи на IP-телефонию не заметным? Какие факторы необходимо учитывать, чтобы минимизировать финансовые и временные затраты?

Для того чтобы переход от привычного способа связи в компании к IP-телефонии занял минимум времени и прошел с минимальными финансовыми и временными затратами, необходимо учесть целый ряд факторов. Каких – разберемся подробнее в этой статье.

Без учета IT-инфраструктуры помещения для офиса не обойтись – от наличия и состояния существующего телефонного, сетевого оборудования и ЛВС в первую очередь будут зависеть ваши первичные затраты на переход к IP-телефонии:

1. IP-телефония «с нуля». Наиболее дорогостоящий вариант. Прежде всего в «чистое» помещение вам понадобится провести Интернет. Сделать это можно с помощью многофункционального, надежного и удобного в работе интернет-центра Huawei B593, в качестве поставщика интернет-услуг подойдет мобильный интернет LTE. Также понадобится подключить 2 аналоговых телефона. Роутер Huawei B593 широкого профиля позволит произвести подключение внешнего жесткого диска или принтера, по проводному соединению к нему можно будет подключить 4 ПК, а беспроводным способом – 32.

Роутер Huawei B593 также располагает разъемами для подключения приобретенных телефонных аппаратов: один – для проведения звонков по номеру SIM-карты, поддерживающей LTE; второй можно будет подключить к IP-АТС в офисе. Роутер Huawei B593 также оснащен VoIP-адаптером, который позволит одновременно зарегистрировать две самостоятельные учетные записи.

При таком способе перехода к IP-телефонии первичные вложения составят около 15 тыс. рублей, а ежемесячная абонентская плата – в районе 1 тыс. Прибавьте к этому предполагаемую сумму на оплату телефонных переговоров – и получите окончательную стоимость для планирования перехода офиса к IP-телефонии.

2. Переход к IP-телефонии с существующим оборудованием. Очевидно менее дорогостоящий вариант. Экономия при использовании готового оборудования будет существенной – потратить придется в среднем в два раза меньше. Стационарные телефоны при этом можно будет не менять, достаточно подключить их к SIP-адаптерам и VoIP-шлюзу. Если количество подключенных сотрудников будет расти, каждый раз вам понадобится новый SIP-адаптер и профиль для сотрудника в АТС. Ежемесячная оплата каждого нового номера обойдется в 30 рублей (для АТС Youmagic.Pro) и более. При желании можно создать резервную телефонную линию, для этого приобретаемые SIP-адаптеры должны иметь FXO разъем.

3. Переход к IP-телефонии арендованного в бизнес-центре офиса. Для арендованного помещения наилучшим выбором станет использование Wi-Fi устройств – это избавит от лишних проблем из-за многочисленных проводов. Для организации небольшого бизнеса, штат которого не превысит 10 человек, отличным выбором станут интернет-центры Zyxel или Huawei с возможностью подключения жесткого диска, принтера, USB-модема и т. д. Для осуществления входящих и исходящих вызовов в таком случае подойдут средства с поддержкой Wi-Fi – ПК, стационарные телефоны, софтфоны и т. п. Как минимум на такую организацию локальной сети понадобится бюджет в 15 тыс. рублей.

## Ростелеком в Орле организовал межрегиональный пресс-тур для журналистов Брянской, Курской, Липецкой, Орловской и Смоленской областей

07 апреля 2016, Россия, Орловская обл., [orel.kp.ru](http://orel.kp.ru). 6 апреля в канун для Российского интернета представители журналистского и блоггерского сообщества познакомились с технологией предоставления доступа к сети Интернет по технологии GPON, а также пообщались с одним из основателей Российского видеохостинга Rutube Михаилом Паулкиным.

«На протяжении нескольких лет «Ростелеком» в Орловской области реализует проект строительства сети GPON для подключения широкополосного доступа к сети Интернет жителям малоэтажной, коттеджной застройки, - отметил заместитель директора Орловского филиала ПАО «Ростелеком» - технический директор Вячеслав Карпов, открывая пресс-тур. - На сегодняшний день жители четырех коттеджных поселков в Орловском районе, а также в Ливных и Мценске могут воспользоваться современными телекоммуникационными услугами».

Далее Вячеслав Карпов рассказал представителям СМИ о преимуществах, которые дает технология GPON. В частности, данная технология позволяет подключить каждого абонента к сети Интернет волоконно-оптическим кабелем, при этом используются пассивные оптоволоконные сети, которые заводятся прямо в дом абонента, активное оборудование на пути к абоненту исключается, что повышает степень надежности и качество соединения. Технология GPON обеспечивает высокоскоростной интернет на скорости до 1 Гбит/с.

«На базе сети GPON компания «Ростелеком» предоставляет все услуги triple-play («Домашний телефон», «Домашний Интернет», «Интерактивное ТВ») через один кабель, - отметила заместитель директора по работе с массовым сегментом Юлия Кармазина, знакомя журналистов с продуктами и сервисами. - Кроме того, GPON открывает перед пользователями новые возможности – помимо максимально возможных скоростей Интернет-доступа, это цифровое ТВ с трансляцией каналов в формате HD и целым рядом интерактивных функций (отложенный просмотр, видео по запросу, сервисом «Караоке», услугой «Мультискрин» и другие), это цифровая IP-телефония с возможностью подключения нескольких номеров и отсутствием географической привязки, это организация видеонаблюдения в режиме online и многие другие дополнительные сервисы».

Медиаобщество интересовало также тарифы. Стартовый пакет, включающий услуги Домашнего Интернета и Интерактивного телевидения, стоит от 550 рублей в месяц.

О качестве услуг гостям рассказал сам клиент – Михаил Паулкин. Он отметил высокую скорость передачи данных, стабильное изображение в Интерактивном телевидении, удобное сервисное обслуживание, а главное – тот факт, что «все эти новейшие телеком-технологии предоставляются за городом в частном секторе».

В Орловской области GPON охватил коттеджные постройки в поселках Некрасовский, Гать, Вятский посад и Зеленый берег, а также улицы Любушкина, Быкова, Серболовской, Чернавской в Ливнах и улицы Толстого, Симонова, Тютчева, Лермонтова, Лескова, Калинникова, Metallургов во Мценске.

## **Алексей Волков, КРОК: «Инновации – неотъемлемая часть современного образования»**

08 апреля 2016, Россия, Москва, spbit.ru. В феврале 2016 года российский системный интегратор КРОК во второй раз стал обладателем международной премии в сфере интеграции аудиовизуальных систем и технологий InAVation Awards 2016.

Лаборатория визуализации и компьютерной графики, созданная в рекордные 4 месяца в московском МИЭМ НИУ ВШЭ, получила наибольшее количество голосов от ведущих мировых экспертов отрасли и была признана лучшим инновационным проектом в области образования.

Какие технологические новинки позволят российским ВУзам идти в ногу со временем и соответствовать мировым стандартам – об этом и много другом рассказал заместитель генерального директора, руководитель направления аудиовизуальных комплексов КРОК Алексей Волков.

Вопрос: Алексей, расскажите, пожалуйста, о премии InAVation Awards? Почему именно проект по созданию виртуальной лаборатории МИЭМ НИУ ВШЭ был заявлен КРОК в качестве конкурсного?

Алексей Волков: InAVation Awards – профессиональная международная премия, которая вручается компаниям в нескольких номинациях: образование, госсектор, промышленность, транспорт, нефтегазовая отрасль, телеком, финансы и т. д. Конкурсантами премии являются интеграторы, вендоры, а также персонально менеджеры, которые ведут различные инновационные проекты.

В нашем портфеле много различных кейсов. Только за прошедшие 2 года в области «Звук, Видео, Свет» мы реализовали около 500 проектов. Отмечу также, что КРОК входит в Global Presence Alliance (GPA), глобальный альянс поставщиков и системных интеграторов аудиовизуальных систем и унифицированных коммуникаций, где является единственным представителем России среди системных интеграторов. Это дает нам, как системному интегратору, доступ к передовым отраслевым практикам, что позволяет применять лучшие ИТ-решения в России.

Таким образом, сотрудничая с российскими представительствами крупных зарубежных заказчиков, мы могли представить в рамках премии множество других, в том числе более масштабных отраслевых проектов. Например, переезд российского офиса крупной иностранной компании в новое здание, где мы выстроили полностью новую ИКТ-инфраструктуру на двух этажах офисных помещений: от кабельной проводки до оснащения отдельной переговорной комнаты для видеоконференцсвязи.

Однако, несмотря на свой технологический размах, проект был стандартным. Поэтому мы вышли на InAVation Awards не с таким большим, но интересным с точки зрения инновационной составляющей проектом – создание лаборатории визуализации и компьютерной графики для МИЭМ НИУ ВШЭ, имею виду объединение программной и аппаратной платформ, применение технологий виртуальной реальности. Думаю, он, что называется, попал в тренд, нашел свою нишу. Поэтому победил.

За победу в номинации «Образование» боролись участники не только из России, но и Великобритании, ОАЭ и Чехии. Все проекты – достойные и очень интересные.

Вопрос: Зачем МИЭМ НИУ ВШЭ виртуальная лаборатория и почему был выбран именно КРОК для ее создания?

Алексей Волков: В конце 2014 года в эксплуатацию был сдан новый учебно-административный комплекс МИЭМ НИУ ВШЭ в Строгине, и руководство университета в целях повышения конкурентоспособности приняло решение о включении в процесс обучения современных инструментов проектирования. Коллеги из ВШЭ обратились к нам, т.к. мы уже не первый год сотрудничаем в рамках внедрения в операционные процессы вуза эффективных ИКТ-решений, и у КРОК сложилась репутация надежного и профессионального партнера. У заказчика не было сомнений, что наши специалисты смогут создать 3D-лабораторию на самом высоком уровне.

Вопрос: Прежде чем фокусно обсуждать тему использования современных ИТ-решений в обучающем процессе, давайте определимся, что такое инновации в образовании в Вашем понимании? Это событие, «железо», софт или бизнес-процесс?

Алексей Волков: Инновация в образовании – это применение передовых ИТ-инструментов и новых подходов в обучающем процессе. Их первоочередная задача, учебная, никуда не уходит. Технологии (не только информационные), позволяют сделать образовательный процесс более интересным, детальным и, как следствие, результативным. Сегодня ребенок с рождения окружен всевозможными гаджетами – это его естественная среда, в которой он будет развиваться и дальше. А это значит, что и образовательные программы должны быть в максимальной степени адаптированы под новую цифровую реальность. Задача КРОК при этом – внедрить новейшие ИТ-решения с целью помочь упростить учебный процесс и одновременно повысить его эффективность.

Вопрос: Понятно, что системный интегратор постоянно ищет новые подходы, свежие идеи в рамках реализации проектов. Как КРОК пришел к внедрению инноваций именно в образовании? Ведь для России это сегодня достаточно сложная отрасль, связанная с реформами...

Алексей Волков: Абсолютно верно. К примеру, реформы зачастую влекут за собой слияния и поглощения на уровне вузов (так было с МИЭМ, когда институт был интегрирован в состав НИУ ВШЭ). И наши коллеги из сферы образования обращаются к нам за экспертной помощью, чтобы понять, какие передовые ИТ-решения сейчас предлагает рынок, какие технологии необходимо внедрить, чтобы соответствовать определенному уровню в рамках привлечения абитуриентов или, например, при интеграции, в структуру нового большого вуза. Понятно, что доской с мелом и даже электронной доской уже никого не удивит. Нужен принципиально новый подход.

КРОК всегда уделял большое внимание продвижению инноваций. Причем ИТ-новинки мы всегда в первую очередь «пропускаем через себя» – внимательно изучаем, тестируем, находим оптимальное ИТ-решение (с точки зрения функциональных возможностей и цены) – и только после этого предлагаем нашим заказчикам. Задача КРОК – быть всегда на шаг впереди и помогать быть впереди нашим заказчикам, поэтому наши специалисты никогда не перестают учиться, накапливать опыт и компетенции.

Вопрос: Сфера образования очень обширная, хотелось бы поговорить о конкретных предметных областях, в которых вы уже реализовали свои проекты. С чего начинали?

Алексей Волков: Направление аудиовизуальных комплексов в структуре КРОК существует уже более 10 лет. Если говорить про отрасль образования, то изначально мы специализировались на внедрении типовых ИТ-решений, которые позволяли заказчикам автоматизировать бизнес-процессы, экономить бюджеты. В вузах осуществлялась модернизация: в лекционных аудиториях, конференц-залах, переговорных устанавливали новые средства отображения (экраны, проекторы), электронные доски, внедряли системы видеоконференцсвязи (ВКС) и прочее.

Развитие технологий ВКС (имею в виду постоянное повышение уровня качества изображений) способствовало тому, чтобы представители вузов стали больше общаться дистанционно – друг с другом, с региональными филиалами, с зарубежными коллегами. Это позволило, в конечном итоге, более оперативно решать управленческие вопросы на уровне руководства учебных заведений, экономить время и деньги на командировки лекторского состава, запускать программы онлайн обучения.

В качестве примера приведу Ставропольский край, где в интересах Министерства образования края 34 школы были оснащены оборудованием для дистанционного обучения. В результате дети с ограниченными возможностями здоровья, обучающиеся на дому, получили возможность дистанционно присутствовать на уроках, вместе с одноклассниками обсуждать материал и задавать вопросы. Ученикам нужно лишь иметь доступ к Интернету и наушники с микрофоном. Управление данным процессом осуществляется с помощью специально разработанной КРОК программы КРОК-Ассистент.

Вопрос: Сталкивались ли вы с необходимостью разработки методик преподавания в рамках реализуемых образовательных проектов?

Алексей Волков: Напрямую, нет, но мы так или иначе пересекаемся с этим постоянно. В частности, для создания лаборатории МИЭМ нужно было установить строго определенное ПО – 3DsMax – и к нему подобрать программный конвертер в 3D. Совместно с профессорами института наши инженеры искали именно тот самый продукт.

Вопрос: Расскажите, пожалуйста, о планах компании КРОК по развитию аудиовизуального направления

Алексей Волков: Наши планы, в частности, связаны с реализацией проектов по созданию ситуационных (СЦ) и диспетчерских центров (ДЦ) – причем таких проектов, которые подразумевают целый комплекс составляющих: от внедрения систем аудиовизуального обеспечения (системы отображения информации, воспроизведения звука и света, видеоконференцсвязи) до построения ИТ-инфраструктуры СЦ, ДЦ в целом. Свои усилия мы также сосредоточим на создании ИТ-инфраструктуры спортивных объектов, аэропортов, гостиниц. Опыт в данной области у нас накоплен достаточный.

## Голос переходит на VoLTE

08 апреля 2016, Россия, Москва, [iksmmedia.ru](http://iksmmedia.ru). Технология VoLTE по передаче голоса в LTE-сети получила в России официальное разрешение на использование в декабре 2015 г. "Билайн" запустил VoLTE еще раньше - в августе прошлого года, но реально воспользоваться новой технологией пока могут порядка 1% абонентов. МТС и МегаФон провели тестирование VoLTE, заявили о готовности запустить этот сервис в своих сетях, но дальше дело пока не пошло.

У их западных коллег дела в сфере VoLTE идут более успешно. Например, в декабре прошлого года через несколько дней после выпуска приказа Минкомсвязи, разрешающим российским операторам использовать подсистему передачи мультимедийных сообщений IPM и тем самым легализующим VoLTE, американский сотовый оператор T-Mobile объявил о том, что 40% голосовых вызовов в его сети совершается с использованием VoLTE (а месяцем раньше их доля составляла 33%).



К настоящему моменту доля VoLTE у T-Mobile еще больше выросла: объявлено о том, что она стала "намного больше половины" и что каждый день в сети оператора 27 миллионов пользователей совершают более 300 млн VoLTE-вызовов. При этом сеть T-Mobile поддерживает 40 моделей телефонов с функцией VoLTE.

Кроме того, компания T-Mobile, как выяснилось, без особого шума провела тестирование технологии повышения качества передачи голоса Enhanced Voice Services (EVS), которую планируется использовать для улучшения звука в VoLTE-сервисе этого оператора. В технологии EVS, которая была разработана совместными усилиями консорциума производителей и операторов сотовой связи, для повышения качества речи используются сложные алгоритмы сжатия звукового потока, позволяющие обеспечить более высокое качество передачи звука, чем в нынешних сотовых сетях.

В частности она повышает качество звука в местах с пониженной мощностью сигнала сотовой сети. Технология EVS совместима с коммерческими LTE-сетями и позволяет операторам уменьшить полосу пропускания сети, необходимую для передачи речи без деградации качества звука. Правда, ощутить результат ее работы пользователи смогут только тогда, когда и у них и у их собеседников будут в руках телефоны, поддерживающие данную технологию.

Например, она поддерживается в только что вышедшем на рынок смартфоне LG G5 и именно на нем компания T-Mobile проводила тестирование технологии EVS. Но T-Mobile не собирается ограничиваться одной моделью и уже, как сообщается, выпущено программное обновление для смартфонов Samsung Galaxy S7 и S7 edge, после установки которого они тоже будут поддерживать технологию EVS в сети оператора.

В России Samsung Galaxy S7 и S7 edge продаются совершенно официально, а дата начала продаж LG G5 пока не названа, но в любом случае их звуковые характеристики будут иметь смысл только после того, как технологии VoLTE и EVS начнут поддерживать российские операторы.

## ТОП МЕРОПРИЯТИЯ

### Конференция "Корпоративные системы связи 2016"

13.09.2016 - 13.09.2016, Россия, Москва, tadviser.ru. 13 сентября 2016 года в Москве TAdviser, экспертный центр по вопросам автоматизации государства и бизнеса в России, проведет отраслевую конференцию "Корпоративные системы связи 2016"

Кризис заставляет корпоративных клиентов сокращать расходы на связь. Так, по данным аналитиков, в 2015 году российский рынок бизнес-связи уменьшился на 1,5 – 2%. Вместе с тем проникновение высокоскоростного мобильного и фиксированного интернета по всей стране повышает спрос на IP-телефонию и облачные коммуникационные сервисы.

Большие преимущества бизнес-пользователи могут получить и от систем унифицированных коммуникаций (УК), а реализация УК в виде облачного сервиса поможет не только улучшить работу сотрудников, но и дополнительно снизить расходы на поддержку инфраструктуры.

На конференции TAdviser будут рассмотрены примеры успешных реализаций корпоративных систем связи. Эксперты отрасли расскажут о тенденциях и перспективах данного направления, новых возможностях в построении коммуникационных систем и сервисов.

#### Темы конференции

Как сократить затраты на корпоративную связь? Как снизить расходы на инфраструктуру корпоративных систем связи? Как объединить мобильных сотрудников в единую корпоративную систему связи? Как повысить эффективность корпоративной системы связи? Виртуальная или «железная» АТС: что выбрать? Интеграция систем связи с бизнес-процессами компании. Приложения и сервисы для корпоративных коммуникаций. Унифицированные коммуникации: проблемы выбора и примеры внедрений. Безопасность корпоративных коммуникаций. Корпоративная видеоконференцсвязь.

**09 АПРЕЛЯ 1957**

**Испытан опытный образец  
носимого автоматического  
дуплексного мобильного радиотелефона  
ЛК-1 - первого отечественного  
мобильного телефона**



Доступно всё и всегда! ИА "Монитор"

НОВИНКИ \* ОБЗОРЫ \* АНАЛИТИКА \* РЕЙТИНГИ \* ТРЕНДЫ \* ЭКСПЕРТИЗА

ТРЕНДЫ \* ЭКСПЕРТИЗА \* НОВИНКИ \* ОБЗОРЫ

## ИСТОРИЧЕСКИЙ КАЛЕНДАРЬ:

НОВИНКИ \* ОБЗОРЫ \* АНАЛИТИКА \* РЕЙТИНГИ

Подробнее об «Историческом календаре»  
на сайте <http://2016.icenter.ru/2>

ТРЕНДЫ \* ЭКСПЕРТИЗА \* НОВИНКИ \* ОБЗОРЫ \* АНАЛИТИКА \* РЕЙТИНГИ

Периодичность выхода Ежемесячно  
Учредитель ООО «Гротек»  
Генеральный директор Андрей Мирошкин  
Издатель Информационное агентство «Монитор»  
Руководитель агентства Татьяна Никонова  
Свидетельство о регистрации СМИ ИА № 77-1095  
Тираж Менее 1000 экз.

**Подписка по каталогам в отделениях Почты России:**  
**Газеты и журналы индекс 47346**

Почта: 123007, Москва, а/я 82  
Телефон: (495) 647-0442 Факс: (495) 221-0862  
Подписка: [monitor@groteck.ru](mailto:monitor@groteck.ru) [www.icenter.ru](http://www.icenter.ru)  
Редакционное сотрудничество: [monitor@groteck.ru](mailto:monitor@groteck.ru)

Copyright © «ГРОТЕК»

Copyright © дизайна компания «ГРОТЕК»

Перепечатка и копирование не допускаются без письменного согласия правообладателя.  
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

В бюллетене используются материалы открытых источников информации.

iCenter.Ru