



26

VOX.com

Содержание

Новости

4 Новости TeliaSonera

9 Новые тарифы Kcell

10 Новости Kcell

15 10 фактов о Kcell

Персона

6 Тиро Кивисаари: Евразия готова к вызовам рынка

12 Каспарс Кукелис: доступность мобильной связи очевидна

Интервью

22 Бекжан Кабдыгалиев: мы стремимся
не зависеть от капризов мировой экономики

Фоторепортаж

18 На Боровое или в Боровое

26 О джунгарах, мобильной связи и кино...

16 Дайджест

Продукт

24 Всегда на связи

Бизнес

31 Самообразование бизнеса
или Как устроить офис на дому

30 Мысли вслух

Машина времени

34 Дни рождения Интернета

Маркет

36 Nokia N9 — сочетание стиля
и функциональности
для самых требовательных

36



9



31

VOX.com



6

Мобильный интернет плюс*

1

 ОТ
ТГ./МБ

АКТИВ



АРЗАН
Net
ДЕШЕВЛЕ

Подробности:

www.kcell.kz | www.activ.kz

+7 (727) 258 83 00

9090 Kcell

Подключиться к услуге можно путем отправки бесплатного
SMS - запроса на номер 2002, а также через USSD - меню *444# OK

*GPRS с точки доступа Internet

Государственная лицензия МТК РК № ДС0000270 от 06.06.1998г.

Компания TeliaSonera первой в Латвии запустила мобильный интернет четвертого поколения (4G)

В июне этого года LMT, дочернее предприятие компании TeliaSonera, первым в Латвии запустило в коммерческом режиме мобильный интернет четвертого поколения на основе технологии Long Term Evolution (4G /LTE). Это значит, что на сегодняшний день TeliaSonera предоставляет услугу 4G в семи странах, включая Швецию, Норвегию, Финляндию, Данию, Эстонию, Латвию и Литву, являясь первопроходцем в сфере сверхскоростного мобильного доступа в странах Скандинавского полуострова и Прибалтики.

Первые в Латвии базовые станции, оборудованные 4G, находятся в Юрмале, и покрытие будет постепенно расширяться параллельно развитию сети 3G. 4G/LTE работает в диапазоне 1800 МГц, а предлагаемые модемы поддерживают все существующие сети, а именно 4G, 3G и 2G.

Компании TeliaSonera принадлежит 60,3% долей LMT.



Telia Дания и Telenor достигли договоренности по взаимодействию в сети



Telia, дочернее предприятие TeliaSonera в Дании, и Telenor (Дания) подписали соглашение о совместном использовании сети, преследуя цель по созданию лучшей в Дании сети мобильной связи



Также для управления общей сетью планирует-ся создать компанию с совместной инфраструктурой. Данное соглашение, в котором охвачены сети 2G, 3G и 4G , вне всякого сомнения, окажет значительное влияние как на качество обслуживания клиентов, так и на финансовые результаты деятельности компаний.

«Решение об объединении наших инвестиций и профессиональных знаний в отношении сетевых технологий является важной вехой нашего профессионального развития. Объединившись, мы сможем создать лучшую мобильную сеть в Дании, что позволит нам повысить качество обслуживания пользователей смартфонов, планшетников и широкополосной мобильной связи», — сообщил Хакан

Дальстром, Президент подразделения Mobility Services компании TeliaSonera.

Посредством подписания настоящего соглашения вышеупомянутые компании предоставляют друг другу доступ к уже существующим вышкам в тех регионах, где, в противном случае, им пришлось строить бы их самостоятельно. Кроме того, новые вышки сотовой связи, которые планируется ввести в эксплуатацию в Дании, будут монтироваться совместно компаниями Telenor и Telia. Это позволит снизить расходы обеих компаний на мобильную инфраструктуру и в то же время развить совместную сеть гораздо более быстрыми темпами, чем если бы они не объединились.

Несмотря на установление партнерских

отношений в инфраструктуре, компании продолжат конкурировать в сфере продуктов и услуг. Партнерство распространяется только на сеть радиодоступа, а именно антенны, вышки и оборудование, необходимое для установления связи с мобильными устройствами и передачи данных. То есть базовые сети обеих компаний, посредством которых они предоставляют услуги связи, останутся в индивидуальном владении, не предусматривающем партнерское сотрудничество. Telia и Telenor по-прежнему остаются обособленными провайдерами и в дальнейшем будут активно конкурировать в сфере привлечения клиентов, используя различные продукты, сервисы и ценовые предложения.

Компания TeliaSonera провела День Инвестора

14 июня в Стокгольме прошел День Инвестора компании TeliaSonera, на котором Ларс Ниберг, Президент и CEO, поделился информацией об экономической обстановке, стратегии и позиции TeliaSonera на рынке, а также поведал о необходимости внедрения новых бизнес-моделей, наряду с новым фирменным стилем

«Спрос на наши услуги велик как никогда. Все растущая потребность клиентов в высоких скоростях и более широких возможностях делает привлекательными такие сферы бизнеса, как фиксированный и мобильный доступ. Однако по мере изменения особенностей пользования услугами связи возникает необходимость в разработке новых бизнес-моделей и ценовых



предложений. В данный момент мы уже можем наблюдать, что многие операторы отходят от системы фиксированных тарифов, и структура цен в будущем неизбежно будет включать различные уровни — в зависимости от скорости, потребления и качества», — говорит Ларс Ниберг.

Ниберг также отмечает, что Евразийский регион продолжает оставаться движущей силой

для группы. «Мы все еще располагаем возможностями дальнейшего расширения сферы внедрения телефонной связи. Но что является еще более вдохновляющим, так это нераскрытый потенциал мобильных систем передачи данных. Единственным требованием для дальнейшего развития является наличие доступных мобильных телефонов на рынке и инвестиции в сети высокого качества».

Ниберг также подтвердил, что компания не будет участвовать в аукционе по продаже Польского мобильного оператора Polkomtel. «Мы тщательно провели подготовительную работу, взвесив все «за» и «против», и решили не подавать заявку. Мы не будем давать комментариев в отношении компании, продавцов и текущего процесса».

Также на Дне Инвестора от имени TeliaSonera выступили Пер-Арне Бломквист, Исполнительный вице-президент и финансовый директор, Хакан Дальстром, Президент подразделения Mobility Services, Малин Френнинг, Президент подразделения Broadband Services и Теро Кивисаари, Президент TeliaSonera Евразия.

Компания TeliaSonera стала победительницей Премии LTE Award 2011

На Всемирном саммите LTE 2011 в Амстердаме были объявлены победители премии LTE Award 2011



Компания TeliaSonera была признана лучшей в категории «Значительный прогресс в запуске в коммерческую эксплуатацию LTE оператора». Томми Люнгрэн, Вице-президент по системному развитию в области мобильных технологий, получил награду от имени компании.

Он также выступил на 4G/LTE конферен-



ции в Амстердаме с презентацией, акцентировавшей внимание на ключевых моментах успешного развития технологии 4G компанией TeliaSonera и проделанной в этой сфере работе. На панельной дискуссии, которая состоялась после презентации, огромный интерес вызвало новое предложение по роумингу, запущенное



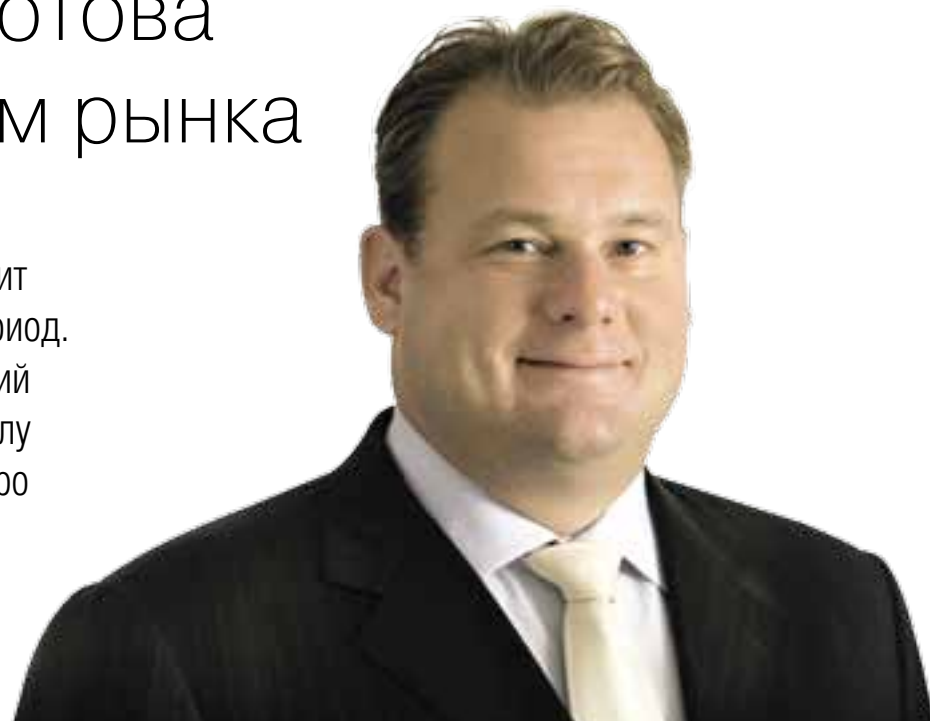
компанией TeliaSonera в странах Скандинавского полуострова и Прибалтики, наряду с нашими бизнес-моделями для широкополосной сети мобильной связи, в целом. Было также отмечено, что TeliaSonera является единственным оператором, выпускающим в продажу ноутбуки со встроенными 4G модемами.

Теро Кивисаари: Евразия готова к вызовам рынка

Завершилось первое полугодие 2011 года, и Евразийский регион подводит итоги своего развития за этот период.

О достижениях группы компаний TeliaSonera в Евразии журналу VOX.com рассказывает Теро Кивисаари, президент TeliaSonera Евразия

ИНТЕРВЬЮ



— Господин Кивисаари, расскажите о наиболее важных событиях для группы компаний TeliaSonera в Евразийском регионе?

— Самым главным событием второго квартала, несомненно, стала разработка визуальной идентичности основных компаний группы TeliaSonera в странах Скандинавии и Балтии. 12 мая все компании объединились под одним пурпурным визуальным символом, который изначально был разработан и использовался в Евразии с 2009 года. Процесс объединения завершился 16 июня успешным ребрендингом Ucell в Узбекистане. Компании в этих странах сохранили названия своих брендов, но они получили общий символ и цвет. И теперь 18 основных брендов группы TeliaSonera на 15* рынках объединены не только общими ценностями, включающими инновационность, надежность, устойчивость, индивидуальный подход и оперативность, но также и унифицированной визуальной символикой. Мы сделали еще один шаг в направлении концепции «Одна компания», и это был очень значительный шаг. Я уверен, что изменение визуальной идентичности брендов в Скандинавии и Балтии поможет укрепить позиции наших компаний в Евразийском регионе. Ведь теперь мы воспринимаемся как часть международной телекоммуникационной группы не только в Евразийском регионе, но и в пределах всего Евразийского континента. Сила международной группы, объединенная с местным опытом по предоставлению услуг нашим абонентам, — это наше конкурентное



Непал, Казахстан и Узбекистан показали самые высокие темпы прироста абонентской базы

преимущество. Интеллектуальность, лидерство и локальность — это наше понимание бренда, которое определяет то, как мы ведем бизнес во всех странах: от Норвегии до Непала.

— С какими результатами подразделение TeliaSonera Евразия завершило второй квартал?

— Во втором квартале 2011 года мы органично продолжили свое поступательное движение вперед, стимулированное макроэкономическими условиями, динамичным расширением абонентской базы и ростом доходов от VAS услуг и передачи

** TeliaSonera, Telia в Швеции, Telia в Дании, Sonera в Финляндии, NetCom и NextGenTel в Норвегии, EMT и Elion в Эстонии, Omnitel в Ливне, Kcell в Казахстане, Azercell в Азербайджане, Geocell в Грузии, Moldcell в Молдове, Ucell в Узбекистане, Tcell в Таджикистане, Ncell в Непале, TeliaSonera International Carrier, TeliaSonera Finans.*

данных. В этом квартале консолидированные чистые продажи показали прирост в 18,4 % в местных валютах, что выше, чем во втором квартале прошлого года (14,8 %). Чистые продажи во втором квартале 2011 года достигли 660 млн. долларов США, а показатель EBITDA составил 51,8% (по сравнению с 50,9 % в первом квартале). Общее число абонентов компаний, входящих в состав TeliaSonera Евразия, выросло на 1,3 млн. за второй квартал и достигло 31,6 млн. человек. Непал, Казахстан и Узбекистан показали самые высокие темпы прироста абонентской базы: на 0,6 млн., 0,4 млн. и 0,1 млн., соответственно. В Непале Ncell стал лидером на рынке GSM во втором квартале, при этом число его абонентов достигло 5,4 млн. Объем продаж Ncell увеличился более чем вдвое по сравнению с прошлым годом.

В Казахстане объем чистых продаж в местной валюте увеличился на 16,7 % благодаря улучшению макроэкономической ситуации, значительному росту числа абонентов и услуг мобильной передачи данных. Доходы от передачи данных во втором квартале выросли более чем на 150 % в сравнении с этим же периодом прошлого года.

В Узбекистане объем продаж увеличился на 36,5 % благодаря значительному расширению абонентской базы и росту доходов, получаемых от VAS услуг. В середине июня Ucell провел ребрендинг и ввел в действие новые тарифные планы.



В Азербайджане Azercell впервые за прошедший годовой период показал рост абонентской базы, которая достигла 4 млн. абонентов. Положительный результат наблюдается и в объеме продаж, который вырос на 2,6 % в местной валюте.

Moldcell в течение уже восьми квартальных отчетных периодов подряд продолжает демонстрировать рост объема продаж, выраженный двузначными числами. В июне Moldcell сделал важный шаг на пути продвижения услуг по передаче данных, обеспечив полную техническую готовность к запуску услуг 4G в Молдове. Дата коммерческого запуска связана со сроками получения соответствующей лицензии, решение по которой будет приниматься правительством Молдовы.

В Таджикистане мы начали процесс объединения компаний севера и юга страны в единую и более сильную компанию. Недавно завершился процесс отбора, и был объявлен новый состав менеджмента. В третьем квартале перед Tcell стоит задача завершить работу по новой структуре «объединенного» оператора.

В Грузии Geocell сохранил свою долю рынка и главенствующее положение и продолжает лидировать по числу переведенных номеров.

— **Какие задачи стоят перед Вашим подразделением в третьем квартале?**

— Приоритетом в Евразийском регионе в третьем квартале будут оставаться: рост продаж, выраженный двузначным числом, сохранение показателя EBITDA на уровне выше 50 %,

VOX₂om

Moldcell в течение уже восьми квартальных отчетных периодов подряд продолжает демонстрировать рост объема продаж, выраженный двузначными числами

высококачественная сеть и услуги, а также развитие услуг мобильной передачи данных. При этом мы наблюдаем, как увеличиваются риски регуляторного характера. Кроме того, ценовые войны, инициированные нашими конкурентами, вносят определенные коррективы в наши планы. Это, вероятно, окажет влияние на наш бизнес на некоторых рынках региона и продолжит оставаться нашим основным вызовом в ближайшее время.

В целом TeliaSonera занимает прочную позицию на международном уровне и располагает сильными локальными брендами, благодаря которым мы работаем в тесном контакте с нашими абонентами на каждом рынке. Поэтому мы продолжим внедрять нашу единую стратегию и решать задачи первостепенной важности, равно как и способствовать реализации основополагающих ценностей, принципов и бизнес-процессов для того, чтобы предоставлять нашим клиентам самое высокое качество обслуживания. •



Сотовый оператор GSM Казахстан/Kcell объявил о беспрецедентном для Казахстана снижении стоимости звонков внутри сети. Теперь абоненты Activ могут ежедневно говорить внутри сети с часу ночи и до шести часов вечера без ограничения, оплачивая только 50 тенге в день

Час общения по мобильному теперь стоит дешевле 1 минуты

Таким образом, более 7 миллионов абонентов Activ по всему Казахстану, начиная с 5 сентября 2011 года, могут разговаривать в наиболее активные и загруженные часы общения, не беспокоясь о стоимости одной минуты. Ведь с новым тарифом Activ «Дневной безлимит» средняя стоимость одного часа общения внутри сети составляет менее 3 тенге.

«Мы стремимся к тому, чтобы абоненты Kcell и Activ смогли пользоваться услугами мобильной связи в еще большем объеме. Поэтому все наши предложения в этом году сфокусированы на двух основных направлениях: на снижении средней стоимости минуты и на увеличении продолжительности звонков. Мы видим, что наша стратегия уже приносит ощутимые результаты, поскольку объем потребления услуг в нашей сети постоянно растет. Это значит, что доступность мобильной связи становится очевидной для всех категорий потребителей, — отметил Каспарс Кукелис, директор по маркетингу GSM Казахстан/Kcell. — Новый тариф Activ «Дневной безлимит» предлагает абонентам совершенно новый пользовательский опыт. Ведь, фактически, клиенты компании получают безлимитный голосовой трафик по беспрецедентно низкой для Казахстана стоимости».

В новом тарифном плане предусмотрена также специальная стоимость звонков на номера других операторов, которая составляет 10 тенге за минуту. Тариф «Дневной безлимит» действует на всей территории Казахстана. Подключиться к нему можно, набрав *166*1*33#OK или отправив SMS с текстом 33 на номер 6666/166.

Изменения в тарифной политике коснулись также пользователей Kcell, причем как физических лиц, так и корпоративных клиентов. Для физических лиц введена единая стоимость звонков на все направления, которая составляет 11 тенге с учетом НДС без каких-либо дополнительных условий и абонентской платы. Данное предложение действует на тарифе «11», подключиться к которому можно через комбинацию *166*1*11#OK. Аналогичное предложение действует и для корпоративных клиентов. Также своим корпоративным клиентам Kcell предлагает отличную возможность общаться внутри корпоративной группы бесплатно в течение дня, оплачивая только 500 тенге в месяц. При этом звонки на других операторов тарифицируются по стоимости 11 тенге.

Как отметил Каспарс Кукелис, «Kcell уже более 12 лет является бесспорным лидером в корпоративном сегменте. И сегодня мы предлагаем нашим корпоративным клиентам объективно лучшее на рынке соотношение цены, качества услуг и предоставляемого сервиса, а также области покрытия сети. Наши новые предложения отвечают всем потребностям наших клиентов, и мы уверены, что они станут отличным инструментом для повышения эффективности их бизнеса». •

Подробные условия новых тарифных планов и другую дополнительную информацию абоненты могут найти на сайтах www.activ.kz и www.kcell.kz.

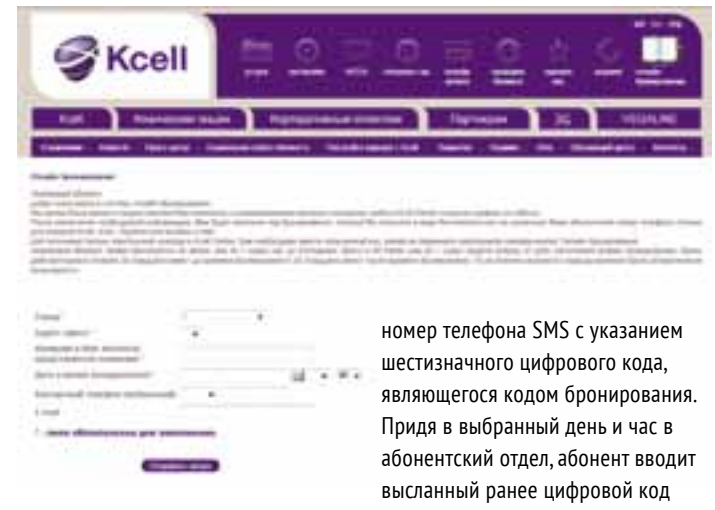
Медики осваивают 3G

В рамках корпоративной социальной ответственности Kcell продолжает поддерживать и способствовать развитию сферы здравоохранения Казахстана. Напомним, что в прошлом году компания помогла закупить трем родильным домам Алматинской области аппараты фототерапии и приобрела для Алматинской областной многопрофильной клиники эндоурологическое оборудование. В этом году Kcell предоставил бесплатный доступ к мобильному интернету для 20 ведущих научных сотрудников Национального медицинского холдинга. Мобильный интернет Kcell позволил научным сотрудникам получить онлайн



доступ к медицинским информационным системам и предоставил возможность внедрить в практику самые передовые методы лечения через Интернет.

Открыто онлайн-бронирование для абонентов Kcell



19 июля была запущена система онлайн-бронирования, и теперь абоненты могут заранее забронировать время для обслуживания в любом абонентском отделе компании по всему Казахстану. Система бронирования достаточно проста – абоненту необходимо сделать запрос на корпоративном сайте <http://www.kcell.kz/ru/?l=onlinebooking>. После этого он получит на свой

номер телефона SMS с указанием шестизначного цифрового кода, являющегося кодом бронирования. Придя в выбранный день и час в абонентский отдел, абонент вводит высланный ранее цифровой код в терминал электронной очереди Q-net для получения талона на обслуживание, после чего он может подойти к первому освободившемуся оператору. Операторы справочно-информационного центра и абонентских отделов уже предлагают данную услугу абонентам, а также бронируют время посещения по просьбе абонентов, если нет возможности сделать это самостоятельно.

Все за 8

Теперь, при подключении к специальному рекламному тарифному плану Aktiv «Всё за 8», минута разговора с любым оператором связи в пределах республики стоит всего 8 тенге. Ежедневно абонентам тарифного плана начисляются 8 минут для звонков на все направления по Казахстану, при условии успешного снятия ежедневной платы, равной 64 тенге. Срок действия минут – 1 сутки. После использования минут звонки на все направления по Казахстану до конца суток также стоят 8 тенге за минуту. Для «пробы» в первый день, сразу же после подключения, абоненту предоставляются в качестве бонуса 8 минут бесплатно на все направления (без снятия абонентской платы), после использования которых звонки тарифицируются по 8 тенге за минуту до конца суток. «Миссия нашей компании – сделать сотовую связь до-

ступной для всех жителей Казахстана. Поэтому мы постоянно выводим на рынок новые предложения, которые позволяют нашим абонентам говорить больше, а тратить меньше. Новый тариф Aktiv «Все за 8» предлагает нашим абонентам еще больше общения – с друзьями, с семьей, с бизнес-партнерами по революционно низким тарифам как внутри сети, так и на номера любого оператора РК. С новыми предложениями Aktiv наши абоненты получают выгодные тарифы, широкое покрытие как в городе, так и в сельской местности, а также обслуживание на уровне самых высоких мировых стандартов», отметил Каспарс Кукелис, директор по маркетингу GSM Казахстан/Kcell. Условия подключения к новому тарифному плану и другую дополнительную информацию абоненты могут найти на сайте www.activ.kz



Kcell поддерживает усилия по обеспечению безопасности Интернета

27 июня в Алматы прошел круглый стол на тему «Место и роль общественных организаций, бизнеса и государства в борьбе с распространением в интернете контента, пропагандирующего экстремизм, терроризм, наркоманию, порнографию, культ жестокости и насилия». Вопросы обсуждения включали создание общественной «горячей линии» и сайта www.safekaznet.kz по приему пользовательских сообщений о противоправном контенте в Казнете. Принципы безопасного интернет-пространства РК были заложены в Декларации операторов связи и хостинг-провайдеров о безопасном интернете, принятой в Казахстане в июне 2010 года. Kcell поддерживает необходимость безопасного

Интернета, поэтому компания в числе первых операторов присоединилась к Декларации в прошлом году и поддержала проведение круглого стола в июле этого года. Выступая на Круглом столе, Аида Досаева, директор по корпоративным коммуникациям, отметила, что Kcell готов принять самое активное участие в совместной работе, направленной на развитие Казнета как информационной среды, безопасной для всех пользователей, и, в первую очередь, для детей. Запланировано, что «горячая линия» будет создана в 2011. Она будет работать в Интернете, а также будет доступна по телефонному номеру, обеспечивая конфиденциальность всех персональных данных отправителя сообщения.

Абоненты Kcell и Aktiv получают бесплатный доступ к социальным сетям

Бесплатный доступ к популярным социальным сетям Facebook и Vkontakte.ru с мобильных телефонов открыт для абонентов Kcell и Aktiv. Теперь абоненты оператора могут общаться с друзьями, родственниками и коллегами без затрат, находясь в любой точке покрытия сети GSM Казахстан на территории страны. «Во всем мире наблюдается увеличение количества пользователей социальных сетей. В Казахстане их число составляет миллионы. Особенно популярны подобные ресурсы среди наиболее активной части казахстанцев – молодежи. Мы очень рады тому, что можем предоставить нашим абонентам возможность быть на связи с друзьями, родственниками, коллегами и знакомыми в Facebook и Vkontakte.ru через мобильный телефон бесплатно. Новая услуга полностью соответствует нашей миссии – обеспечивать максимальную доступность мобильной связи для казахстанцев», – комментирует Аида Досаева, директор по корпоративным коммуникациям GSM Казахстан/Kcell. Бесплатные, облегченные версии социальных сетей обладают всеми возможностями стандартных сайтов для мобильных устройств и позволяют обме-

ниваться сообщениями, читать и комментировать новости друзей, обновлять свой статус и т.д. Благодаря оптимизированной архитектуре сайта эти версии отличаются от стандартных более высокой скоростью передачи данных. Пользоваться бесплатным доступом к Facebook и Vkontakte.ru можно не только с мобильного телефона, но и с планшетного компьютера с активированной на телефоне сим-картой. Для подключения услуги абонентам нужно набрать команду *789# и следовать дальнейшим инструкциям. После успешного подключения необходимо открыть Интернет-браузер и ввести 0.facebook и 0.vkontakte.ru (без «www») в адресной строке. Облегченная версия содержит исключительно текстовую информацию и не предполагает доступа к мультимедийным сервисам, таким как просмотр и загрузка видео-аудио- и фотоматериалов. При просмотре полной версии Facebook и Vkontakte.ru, а также файлов мультимедиа плата за трафик взимается согласно текущему тарифу абонента. Данная услуга не доступна для абонентов, находящихся за границей в международном роуминге, и действует до 31 декабря 2011 года.

Безлимитный браузеринг с Opera Mini



Хорошая новость для активных пользователей мобильного интернет-браузинга, теперь у них есть неограниченный доступ к сети Интернет с мобильного телефона. Просматривать сайты, почту, форумы и т.д. можно всего за 20 тенге в сутки. Для подключения услуги «Безлимитный браузеринг с Opera Mini» абонентам необходимо скачать с сайта <http://m.opera.com> мобильный браузер Opera Mini на свой мобильный телефон. А затем активировать услугу одним из способов: звонком по номеру *666#, отправкой SMS-сообщения с текстом «опера» или «opera» на короткий номер 666 или звонком по USSD номеру *123#, где можно выбрать раздел: Акции и тарифы.

Стоимость подключения этой услуги составляет 50 тенге. Эта сумма списывается одновременно с лицевого счета абонента, поэтому подклю-

чение услуги возможно только при наличии на балансе абонента достаточной суммы. Абонентская плата за «Безлимитный браузеринг с Opera Mini» составляет 20 тенге и списывается с лицевого счета абонента ежедневно с 00:00 до 02:00. Просмотр сайтов, почты, форумов и файлов объемом до 15 МБ (интернет-серфинг) стоит 0 тенге. Доступ в Интернет с использованием других интернет-браузеров и приложений, просмотр, загрузка видео и аудио файлов, скачивание файлов с расширением .jar или .jad и передача файлов и данных оплачивается согласно тарифному плану абонента. Запрос на начало каждой сессии через Opera Mini включен в абонентскую плату и дополнительно не тарифицируется. Данная услуга не предоставляется в роуминге.

Kcell – официальный оператор мобильной связи ВИЭФ



С 7 по 9 июня 2011 года в Астане прошел Всемирный исламский экономический форум – «Исламский Давос», как его часто называют. ВИЭФ выступает в качестве площадки, на которой представители более 50 государств обсуждают перспективы развития нашего государства со странами Ближнего Востока, Африки и Юго-Восточной Азии. Kcell был выбран в качестве официального оператора мобильной связи Форума.

более 2,5 тысяч представителей бизнеса из Казахстана и иностранных государств, экономисты и финансисты мирового уровня. Для Казахстана ВИЭФ – это еще одна возможность для развития торгового экономического сотрудничества нашего государства со странами Ближнего Востока, Африки и Юго-Восточной Азии. Kcell был выбран в качестве официального оператора мобильной связи Форума.

Каспарс Кукелис:

ДОСТУПНОСТЬ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ ОЧЕВИДНА

ИНТЕРВЬЮ

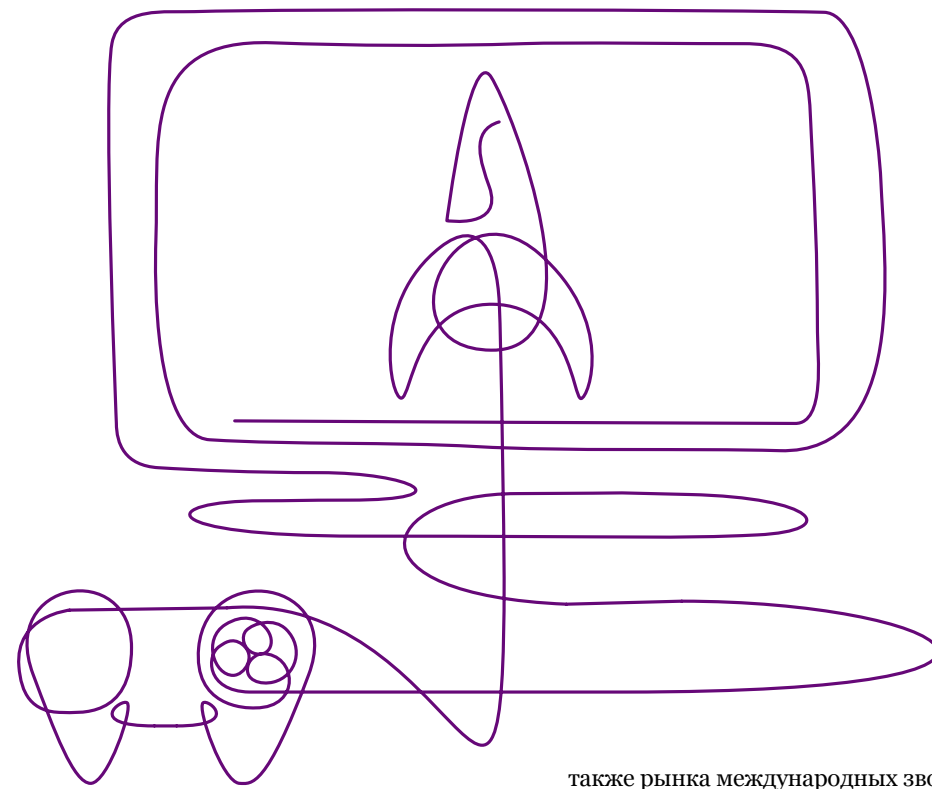
Мобильная связь в Казахстане развивается активными темпами. Это становится очевидным, если посмотреть на итоги работы операторов за прошедшие полгода.

А ужесточение конкуренции позволяет потребителям получать, пожалуй, наиболее интересные за последние несколько лет предложения от мобильных операторов. О том, каким образом мобильная связь становится еще ближе к своим абонентам, мы спросили у Каспарса Кукелиса, директора по маркетингу компании GSM Казахстан/Kcell



— Каспарс, какие тенденции характерны для рынка телекоммуникаций Казахстана в целом?

— Хочу отметить, что за последние годы мы наблюдаем постоянный рост объема потребления услуг. И это хороший знак, в целом, для всей индустрии. Это значит, что доступность мобильной связи становится очевидной для всех потребительских категорий в Казахстане. Для нашей компании — это тоже положительный момент, поскольку мы стремимся к тому, чтобы абоненты Kcell и Activ смогли пользоваться нашими услугами в еще большем объеме. Кроме того, это свидетельствует об успешности коммерческой стратегии, которая была начата нами несколько лет назад. Все это время мы менялись ради того, чтобы сформировать представление о Kcell и Activ как о качественной и доступной связи. И эти годы компания шла в фарватере понижения цен на телекоммуникационном рынке Казахстана. В тарифной политике компании произошли глобальные изменения. За последние годы средняя стоимость минуты в нашей сети снизилась более чем в 2 раза. Серьезные ценовые изменения коснулись



В тарифной политике компании произошли глобальные изменения. За последние годы средняя стоимость минуты в нашей сети снизилась более чем в 2 раза

также рынка международных звонков и роуминга. А такие данные, как рост доли и абонентской базы, давали нам понять, что наши действия правильные. Сейчас мы видим, что абоненты Kcell и Activ голосуют за нас своими «ногами» — они остаются в нашей сети. Поэтому мы смотрим в будущее с уверенностью. Мы знаем, чего хотят наши потребители — это снижение тарифов, разнообразие полезных услуг, отличное качество связи и обслуживания. И все это находит отражение в нашей коммерческой стратегии. Например, наше последнее предложение, о котором стоит рассказать подробнее. Это единая тарификация на все направления в Kcell. Тариф называется «11». Запуская это предложение, мы демонстрируем, что удобный и привлекательный тариф для звонков на все направления РК можно выводить и без вмешательства в регулирование ставок интерконнекта. Основное преимущество тарифа «11» — это единая стоимость звонков на все направления по РК, которая составляет 11 тенге. Также это предложение действует без абонентской платы и каких-либо других дополнительных условий. Нашим корпоративным клиентам мы

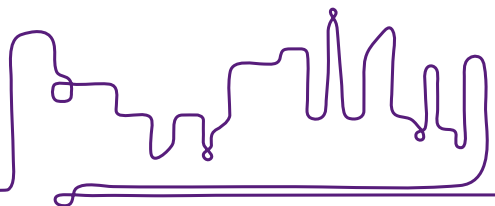
предлагаем тариф «11+». В нем также звонки вне корпоративной группы на все направления по РК стоят 11 тенге, а вот внутри группы наши клиенты могут разговаривать бесплатно, оплачивая всего 500 тенге в месяц. Как видите, все наши последние тарифные акции сфокусированы на том, чтобы абоненты могли говорить больше за те же или гораздо меньшие деньги, чем они ежемесячно тратят на мобильную связь.

— Значит в условиях текущей конкуренции цена определяет все?

— Модель конкуренции не такая простая, как кажется на первый взгляд. Цена всегда очень важна, но спрос формируется не только с учетом её одной. Мы обладаем огромной развитой инфраструктурой: в масштабе всей страны — это почти 5 тысяч городов и сел. Мы достигли отличного качества той сети, которую мы построили, и вывели сервисное обслуживание наших клиентов на совершенно иной уровень, соответствующий самым высоким мировым стандартам. Инвестиции, которые мы делали на протяжении последних 12 лет, это более \$1,6 млрд. Сюда необходимо добавить нашу разумную тарифную политику последних лет, и мы получим те объективные факты, которым очень сложно противопоставить одно лишь ценовое предложение. Вместе с тем, мы осознаем важность цены для наших абонентов, поэтому не дадим возможность нашим коллегам по рынку чувствовать большое тарифное преимущество по сравнению с нашими пакетами. Мы будем предоставлять нашим абонентам такие продукты, которые будут хорошей альтернативой предложениям конкурентов, и не отдадим без боя ни одного нашего клиента.

— Какие новые тарифы абоненты Вашей компании могут ожидать в ближайшее время?

— Я не хотел бы раскрывать наши



планы в отношении тарифов. Более того, я хочу сказать, что в нашей компании никто не знает, какие тарифы появятся в ближайшие несколько месяцев. Не потому, что это большой секрет. Мы живем в динамичном рынке и принимаем решения оперативно, не связывая себя долгосрочными планами. Мы выводим новые предложения достаточно быстро, творчески. При этом надо понимать, что наша компания — это крупное высокотехнологичное предприятие, в котором некоторые идеи, в том числе тарифные, невозможно воплотить за сутки. Иногда технология требует времени для нововведений, особенно, если они связаны с каким-то новым функционалом.

— **Этим летом прошли полгода, важные для развития инновационных технологий в Казахстане — уже 7 месяцев в нашей стране активно развивается 3G. Какие результаты Вы можете озвучить?**

— Интернет является драйвером роста телекоммуникационных операторов во всем мире, в том числе и Kcell, особенно в последние 2 или 3 года. Несмотря на то, что мы довольно поздно смогли внедрить 3G, мы наблюдаем достаточно впечатляющие результаты по использованию мобильного Интернета, даже по сравнению с теми операторами, на рынках которых данная технология присутствовала на протяжении последних лет. У нас порядка 50% абонентов используют мобильный интернет. 3G — это не новый стандарт. Он начал развиваться в Европе около 10 лет назад и изначально представлял собой очень скромные требования по передаче данных — на скорости до 2 Мбит/сек. Мы внедрили стандарт HSPA+, который может поддерживать скорость 20-40 Мбит/сек. Благодаря этому смогли появиться такие продукты, как, например, пакеты «Мобильный

интернет плюс», в которых мы до 35 раз снизили стоимость интернет-трафика. Второй наш продукт — это безлимитный браузеринг с мобильного телефона через Opera Mini. В этом случае за 20 тенге в сутки наши абоненты получают полный безлимит, единственное ограничение связано с необходимостью установки именно этого браузера. Для любителей общения в социальных сетях мы запустили «Зеро Facebook» и «Зеро В контакте». Это наши новые предложения, которые позволяют абонентам общаться в сетях, не оплачивая интернет-трафик. При установке облегченных версий данных социальных сетей (когда не подгружаются фото и видео, а отображаются только текстовые сообщения) наши клиенты могут свободно поддерживать общение со всеми своими друзьями везде, где есть наш мобильный интернет.

В целом, мы полагаем, что в ближайшие 12-15 месяцев произойдет ощутимое обновление ассортимента мобильных телефонов, в результате чего сотовое потребление изменится. По мере того, как у потребителей будет увеличиваться и размер экрана, и функциональность телефона, они будут оценивать своего мобильного оператора не только количеством выговариваемых минут, но и в том числе объемом данных, которые можно передать в его сети, а также ценой на передачу данных.

Что касается инновационных направлений, могу сказать, что их достаточно много, ведь сотовая связь постоянно находится в развитии. Мы смотрим на наш бизнес шире, чем если бы это было лишь предоставление голосовых услуг и мобильного интернета для наших абонентов. Мы очень серьезно работаем над проектом электронной коммерции, электронных платежей и электронных денег. Мы ведем переговоры с регулятором, с банками и хотим стать активным, а главное, очень удобным для наших абонентов оператором, предоставляющим также услуги в сфере финансовой деятельности. То, насколько нам это удастся, во многом зависит от позиции государства и регуляторов. Уверен, что учитывая то, в каком виде мы планируем внедрять средства электронной коммерции, многие банки будут заинтересованы в том, чтобы сделать сотовых операторов интегрированной частью комплекса услуг и дать возможность нашим абонентам перемещать денежные средства через сотовую связь по всей территории РК и даже за ее пределы. Сейчас идет большая плодотворная работа с банками, и мы находим понимание с их стороны. Думаю, что «мобильный кошелек» станет реальностью в ближайшие годы.

Также мы видим большой потенциал в автоматизации процессов, когда сотовая связь и ее инфраструктура могут быть использованы для удаленного мониторинга. Технологии 3G позволяют осуществлять мультимедийный мониторинг и управлять некоторыми процессами удаленно. Это тоже одно из перспективных направлений, в котором мы хотим развиваться в дальнейшем. К тому же в последние месяцы наше МСИ активно работает над внедрением новейших технологий в нашей стране, поэтому мы принимаем активное участие в тестировании данных технологий. ●

Kcell

В ц и ф р а х

54% сел РК с населением менее 1 тысячи человек покрыты сигналом сети GSM Казахстан

11 тенге стоит 1 минута разговора на все направления в пределах РК на тарифном плане «11»

>8,3 миллиона абонентов активно пользуются Kcell, Activ и Vegaline

94% населенной территории Казахстана находится в зоне покрытия сети GSM Казахстан

>2,7 раза снизилась средняя стоимость минуты разговора в сети GSM Казахстан за последние несколько лет

>1000 базовых станций 3G установлено по всему Казахстану с января 2011 года

50 тенге стоит входящий звонок в роуминге в 100 странах мира в сети более чем 200 операторов

85% сел в республике с населением от 2 тысяч человек находятся в области покрытия сети GSM Казахстан

>4890 городов и сел охватывает сигналом своей сети GSM Казахстан

В 2 раза выросла продолжительность разговоров абонентов Kcell и Activ за последние 5 лет

Дайджест

SMS-дневники — новый вид контроля успеваемости учащихся

«В Казахстане с 2012 года в рамках программ автоматизации образования Министерства образования и науки РК внедряется программа «Организация системы мониторинга успеваемости и посещаемости студентов посредством мобильной связи». Студенты и их родители получают возможность узнавать посредством SMS-сообщений информацию из электронных баз учебных заведений о текущей и этапной успеваемости учащихся», — сказал пиар-директор проекта «SMS-дневник» Анвар Шалекенов.

По словам Шалекенова, программа будет иметь республиканский статус. Позднее в течение года программой будут охвачены все регионы Казахстана, практически все вузы



республики. «Чтобы получить информацию, нужно будет отправить ID-код студента на номер 2525, стоимость одного SMS будет варьироваться в пределах 20–50 тенге», — подчеркнул он.

До конца 2011 года получать информацию об успеваемости учеников через SMS смогут получать практически все учебные заведения республики. Это в целом порядка 2,3 млн учащихся средних школ, колледжей, вузов, а также многочисленная аудитория родителей, которая составляет не менее 2,5 млн человек.

iPhone 5 и iPad 3 появятся в октябре



Не так давно появились слухи о выходе нового поколения iPhone в октябре. Правда до сих пор не ясно, будет новое поколение iPhone видоизмененной версией текущей модели и получит индекс 4S или же это будет совершенно новое устройство — iPhone 5.

По данным Macotakara.jp оба устройства поступят в продажу уже в октябре текущего года. До этого сообщалось, что iPad 3 выйдет не раньше следующего года. Выход двух самых ожидаемых устройств в октябре вполне логичен — за ними по пятам следуют Samsung с Galaxy Tab 10.1 и Galaxy S II, плюс ко всему компания из Купертино не хочет упускать «сладкое» время рождественских праздников.

Motorola хочет быть как Nokia

Стало известно, что Motorola планирует выпускать смартфоны с Windows Phone 7 на борту. Генеральный директор подразделения Motorola Mobility Санджай Джа объявил, что его подразделение рассматривает возможность заключения сделки с Microsoft, как это в свое время сделала Nokia. Мистер Джа отметил, что прежде чем принять окончательное решение, компания должна оценить жизнеспособность Windows Phone 7, он также выразил сомнения по поводу способности операционной системы конкурировать на рынке с Android и iOS. Никаких обещаний о том, что в скором времени Motorola начнет массовый выпуск смартфонов на базе Windows Phone 7, не последовало.

По мнению аналитиков, учитывая тот факт, что операционная система Windows Phone 7 до сих пор не стала популярной, решение Motorola начать ее использование в качестве



операционной системы для своих смартфонов может оказать ей серьезную поддержку.

Абоненты Kcell и Activ получают «Безлимитный браузеринг с Nokia»



Абоненты компании, пользующиеся телефонами от финского производителя, получают возможность безлимитного пользования Интернетом за 20 тенге в сутки. «Безлимитный браузеринг с Nokia» стала очередной услугой в линейке сервисов Kcell и Activ для пользователей мобильным Интернетом. Ранее компания объявила о запуске аналогичной услуги «Безлимитный браузеринг с Opera Mini».

Услуга «Безлимитный браузеринг с Nokia» действует на мобильных телефонах с платформой S40 Nokia, с установленным браузером с технологией сжатия трафика, снижающей расходы на передачу данных. Браузер можно скачать через ссылку browser.ovi.com либо из Магазина Ovi. Для подключения необходимо набрать на мобильном телефоне команду *666*2# и нажать «Вызов».

Там, где мобила не работает

Да, есть такое место — это Актауский Благовещенский храм. Здесь установили «глушилки» для сотовых телефонов и автоматизировали колокола. Сегодня этот храм можно с уверенностью назвать уникальным и самым продвинутым для всего Западного региона Казахстана. Здесь обратились к последним достижениям техники: установили глушители сотовых телефонов, а колокольно — единственную в западноуральской епархии — снабдили клавиатурой. Все колокола подключены к ней, то есть колокольная система автоматизирована, а звонарь только следит за автоматикой.



Skype и Microsoft — новый дуэт

В ближайшем будущем VoIP-сервис Skype планирует активно работать над интеграцией с продуктами компании Microsoft, а также новыми совместными проектами с социальной сетью Facebook. В будущем популярный VoIP-сервис Skype ждет тесная интеграция со многими продуктами Microsoft, включая Windows Phone и консоли Xbox, а также новые совместные сервисы с социальной сетью Facebook. Об этом сообщил Нил Стивенс (Neil Stevens), вице-президент Skype и

генеральный менеджер компании по продуктам и маркетингу. Сделка по приобретению Skype софтверным гигантом Microsoft все еще ожидает одобрения европейскими антимонопольными органами, тогда как американское Министерство юстиции уже дало на нее согласие в июне текущего года. Ожидается, что одним из первых совместных продуктов Skype со своим новым владельцем должна стать версия данного VoIP-сервиса для устройств на основе мобильной

Против Apple всей страной



Около 27 тыс. граждан Южной Кореи подали коллективный судебный иск против компании Apple. Кореяне обвиняют Apple в нарушении правил конфиденциальности в ее устройствах на основе мобильной операционной системы iOS. Как говорится в материалах иска, устройства Apple следят за перемещениями их пользователей, не ставя самих владельцев в

известность об этом. Истцы требуют от производителя iPhone выплаты им 27 млрд корейских вон (\$25,3 млн) в качестве компенсации. Если им удастся выиграть дело, каждый из истцов получит около \$936. Ранее в июле текущего года Apple уже проиграла аналогичный судебный процесс в Южной Корее и была вынуждена выплатить истцу \$945 за незаконное отслеживание его местоположения.

операционной системы Windows Phone. На сегодняшний день Skype уже предлагает ряд мобильных приложений, включая версии для iPhone, iPad и Android, однако в приложение для Windows Phone, судя по всему, планируется включить некий уникальный функционал. По словам Нила Стивенса, компания намерена разработать приложение, которое будет работать не как обычные приложения, а, скорее, как часть телефона. Как отметил вице-президент

Skype, он вообще не хотел бы видеть Skype в качестве обычного приложения. Более предпочтительной была бы интеграция сервиса в устройство или сам браузер, так как это было сделано в рамках сотрудничества Skype с социальной сетью Facebook. «Люди не хотят запускать приложение, когда делают звонок. И это направление, в котором движется весь мир. Реализовать подобные возможности на телефонах сложно, но мы должны сделать это», — подчеркнул Стивенс.



На Боровое или в Боровое

Во время поездки этот вопрос был очень актуален. Были большие дебаты а-ля «мы же едем на озеро, а не в озеро». Поэтому в конце обсуждения было решено говорить «едем в Бурабай»

ФОТОРЕПОРТАЖ

Фотографии и текст
Сакена Нигмашева

Это оазис в степи, расположенный в северном Казахстане между городами Астана и Кокшетау. Бывалые туристы называют Бурабай Казахстанской Швейцарией, здесь сочетание хвойного леса, гор и озер создает особый лечебный климат. Также курорт славится своей минеральной водой и целебными грязями. Большое количество солнечных дней способствует раннему открытию пляжного сезона — купаться можно уже в июне. Курорт располагает множеством отелей, санаториев и домов отдыха. Наряду с Капчагаем, Бурабай с 2010 года стал официальной действующей игровой зоной, что также способ-

ствовало развитию инфраструктуры курорта. В поселке много ресторанов, кафе и несколько ночных клубов.

Где остановиться? Конечно, риск-менеджеры-путешественники обязательно будут бронировать гостиницу заранее, чтобы не бегать по курорту в поисках ночлежки. Я, как бывалый путешественник, понадеялся на «авось» и ничего не бронировал. Вообще, найти место, где поспать — не проблема. В вашем распоряжении гостиницы, домики, коттеджи, квартиры. Так что если не знаете точно, что вы хотите получить - езжайте без брони. Кроватей, диванов и кушеток на курорте хватит всем.

Что, собственно, посмотреть, да и, в целом, что там делать? Гулять и наслаждаться природой, дышать свежим воздухом и купаться в озере, бродить по сосновому бору и подниматься в горы. Прогулки по лесу будут очень интересными. Вы сможете пройти тропами, которыми в свое время ходили воины Кенесары, ведь его ставка находилась именно в той местности, где сейчас бегают белки и туристы с фотоаппаратами. Не важно сколько вам лет, все равно, хотя бы немного, но все забираются на возвышенности, чтобы насладиться природой и сделать фото на память. В принципе, каждый человек

найдет себе занятие по душе. Ну, а если вы азартны и хотите испытать удачу, то в казино всегда открыты двери.

С территории поселка можно поехать в природоохранный заповедник. Именно там находятся скалы Окжетпес и Жумбактас. Сразу оговорюсь, что на территории заповедника цены поднимаются в 2—3 раза, и платить нужно будет за все, вплоть до парковки. Трапеза в местных ресторанах будет стоить вам не меньше, чем в дорогих столичных заведениях, а накормят как в столовой №5. Поэтому прием пищи советую осуществлять за пределами природоохранной зоны.



В разгар летнего сезона в поселке проводятся разные мероприятия, концерты и шоу-программы.

Как добраться? В 2009 году сдан в эксплуатацию первый в Казахстане 6-полосный автобан Астана — Щучинск, что положительно сказалось на развитии курорта. Автобан шикарный, ехать за рулем одно удовольствие. Периодически встречаются обустроенные площадки для водителей, где можно отдохнуть, перекусить и проверить машину. Трасса и инфраструктура радуют глаз, и появляется надежда, что в скором времени все города Казахстана будут соединены аналогичными автобанами международного стандарта.

Несколько советов. Возьмите с собой наличность, кредитные карты вам не понадобятся. Банкоматов в городе не так

много, а людей достаточно. Обязательно нужно взять удобную обувь, потому что везде надо будет передвигаться «на своих двоих». Также вам не обойтись без средства от укусов комаров. Бурабайские комары огромны и безжалостны. Их невозможно спугнуть или смахнуть рукой, единственный выход — прихлопнуть насекомое. Обязательно стоит встретить рассвет на берегу озера — это будет незабываемое ощущение. Если вы не любитель купаний, тогда езжайте в сентябре-октябре. Людей будет заметно меньше, и вы полностью насладитесь природой, гармонией и уединением, которого нам так не хватает в больших городах.

Главный совет, который я могу дать — не важно, куда вы едете, главное, чтобы у вас всегда был баланс. До новых встреч!•

VOX.com

Безлимитный браузеринг

20 тг.
в сутки



Opera Mini™

ACTIV



АРЗАН
Net
ДЕШЕВЛЕ

Подключение к услуге возможно путем отправки SMS-запроса с текстом «**опера**» или «**опера**» на номер **666**, а также через USSD – меню ***666#OK**.
Стоимость подключения – **50 тг.**

Подробности:

www.kcell.kz | www.activ.kz.

+7 (727) 258 83 00

9090 Kcell | 3030 Activ

ИНТЕРВЬЮ

Бекжан Кабдыгалиев: мы стремимся не зависеть от капризов мировой экономики

Таразский металлургический завод был создан на основе ТОО «Химпром», которое за свою почти сорокалетнюю историю пережило как расцвет производства, так и практически полное разорение. О том, как в современных условиях построить успешный и конкурентоспособный бизнес в химической индустрии, в интервью VOX.com рассказывает господин Кабдыгалиев Бекжан Ибатуллиевич, коммерческий директор ТОО «Таразский металлургический завод»



— Бекжан Ибатуллиевич, что послужило толчком ко второму рождению завода?

— Думаю, скорее всего, все началось с того, что в 2004 году Президент РК Назарбаев Н.А. поручил Правительству РК развивать электрометаллургическое производство на юге Казахстана, а именно на базе АО «Химпром». Таким образом, в ноябре 2006 года отечественный инвестор, ТОО «ЦАИКК», приобрел 100% пакет акций АО «Химпром», и уже в апреле 2007 года Президенту РК, посетившему Жамбылскую область, был презентован проект «Расширение и модернизация ферросплавного производства». Он получил государственную

поддержку и стал приоритетным по Жамбылской области, войдя в Программу «30 корпоративных лидеров Казахстана» как индустриально-инновационный проект. Запуск первой ферросплавной печи №5 был произведен уже 16 июля 2007 года.

— Почему в свое время из производства, связанного с фосфором, ваше предприятие переквалифицировалось в производителя ферросплавов?

— АО «Химпром» многие годы простаивал, нарушились хозяйственные связи, уходили кадры. Целью перепрофилирования было сохранение завода в рабочем состоянии, создание рабочих мест и решение социальных проблем региона. Поэтому оставшиеся на тот момент в рабочем состоянии две рудотермические печи РКЗ-48 по производству желтого фосфора решено было адаптировать под выпуск ферросплавов.

На стадии разработки продукции мы тщательно изучили мировой рынок ферросплавов, используя знания многих ведущих специалистов в отрасли металлургии. В результате остановились на производстве Ферросиликомарганца по ГОСТ 4756-91 (ИСО 5447-80), особенно востребованном на рынке. Он представляет собой сплав марганца, кремния и железа, полученный путем восстановления марганец-содержащего сырья и кварцита углеродом кокса и угля. Основным сырьем для производства ферросиликомарганца является марганцевый концентрат, поставка которого осуществляется с месторождений Карагандинской и Жезказганской областей.

Хочу отметить, что ферросиликомарганец применяется в черной металлургии для производства стали и чугуна в качестве раскислителя и легирующей добавки, придавая сплаву износостойкость, ударопрочность и термостойкость.

— Подразумевает ли термин «ферросплавное производство» производство только ферросплавов?

— Хотя мы и называемся «Таразский металлургический завод»,

Рудотермические электропечи
РКО-25 мощностью в 25 мегаватт



профильным производством завода являются ферросплавы. При этом наш завод также выпускает электродную и ремонтную массу, которые также востребованы на многих металлургических предприятиях нашей страны и дальнего зарубежья.

— Куда экспортируется ваша продукция?

— Основными потребителями нашей продукции являются крупные металлургические заводы и комбинаты, предприятия машиностроения России, Украины, Белоруссии, Латвии и Казахстана, всего более пятидесяти производств.

— Каким был минувший квартал по показателям?

— В мае мы запустили две новые ферросплавные рудотермические электропечи РКО-25 МВт, что позволило резко увеличить объемы производства. Поэтому минувший квартал по всем параметрам был удачным.

— Расскажите о планах компании на ближайшие годы?

— Постоянные изменения конъюнктуры рынка и конкурентной среды, а также резкие колебания мировых цен в посткризисный период требуют от нас изучения новых методов производства и рассмотрения возможности выплавки другого сортамента ферросплавов. Например, техническими специалистами завода изучено производство высокоуглеродистого ферромарганца, выплавка которого позволит получать марганцевый переделный шлак, который будет использоваться при выплавке ферросиликомарганца, что позволит существенно экономить марганцевое сырье и электроэнергию.

Параллельно с выплавкой высокоуглеродистого ферромарганца предполагается выплавка среднеуглеродистого ферромарганца и, как следствие, впервые в Казахстане выплавка комбинированным способом металлического марганца марки Мн-95. Рассматривается также производство кремнистых ферросплавов, таких марок, как ферросилиций ФС-45, ФС-65, ФС-70.

Дробильно-сортировочный комплекс

Предназначен для розлива ферросплавов и переработки огненно-жидких шлаков ферросплавного производства на шлаковый щебень для дорожного строительства и производства бетона



Думаю, что расширение сортамента выплавки различных марок ферросплавов позволит ТОО «ТМЗ» успешно конкурировать на рынке ферросплавов с ведущими мировыми производителями этой продукции, оперативно реагировать на изменение спроса на ферросплавы на мировом рынке и оставаться стабильно работающим предприятием в любой экономической ситуации, возникающей в мировой экономике.

— Мы знаем, что недавно вы выбрали в качестве корпоративной связи Kcell. Почему вы остановились именно на этом сотовом операторе?

— Действительно, наш завод долгое время обслуживался у другого крупного оператора. Мы решили стать клиентами Kcell, чтобы сократить расходы предприятия, так как большинство наших сотрудников и клиентов пользуются вашей связью. К тому же Kcell достаточно быстро решил вопрос об установке на территории завода дополнительной станции для улучшения качества связи. Мы получили также новый корпоративный тарифный план, который полностью соответствует нашим запросам.

— И в заключение нашего интервью, расскажите о себе, о вашей семье и увлечениях?

— Родом я из Западного Казахстана. С отличием окончил Казахскую Государственную Академию Управления по специальности «Бизнес и менеджмент». Женат, воспитываю двоих сыновей. Свободное время мы с семьей проводим по-разному. Летом часто и надолго выезжаем за границу на отдых, зимой катаемся на горных лыжах на Чимбулаке. В основном все мое личное время связано с развитием детей: они ходят на шахматы — и я увлекся и начал играть. Благодаря этому все вместе мы ходим на большой теннис, на плавание и на футбол. Так, мне кажется, намного интереснее! А из личных пристрастий: люблю играть в бильярд, с удовольствием смотрю премьеры отечественного и зарубежного кино. ●

Всегда на СВЯЗИ

Современное предприятие похоже на спортивную команду, которая ведет четкую слаженную игру, координированность действий в которой обеспечивается постоянным контактом игроков друг с другом. В бизнесе, также как и в спорте, важна коммуникация членов команды, начиная с учредителей, менеджеров, сотрудников и заканчивая клиентами

ПРОДУКТ



Мобильная АТС специально разработана и адаптирована для офисного общения.

Для оперативной связи, определяющей успех, динамику и соответствие ритму бизнеса, требуется соответствующее техническое оснащение. Отличным помощником для этого служит сотовая связь. Но не только мобильные телефоны позволяют быть всегда на связи. Для поддержки многоуровневой эффективной коммуникации была создана система Мобильная АТС.

Мобильная АТС специально разработана и адаптирована для офисного общения. Она считается не просто достойной заменой мобильному телефону, а отдельным вариантом, не подлежащим сомнению и сравнению. Она мгновенно срабатывает и распределяет входящие вызовы по указанным направлениям. Более того, ее основное преимущество в экономии и удобстве

при эксплуатации. Возможности мобильной АТС опережают потребности человека, а для офиса она может рассматриваться как еще один полноценный сотрудник.

Необходимо поддерживать связь одновременно с несколькими абонентами? Без проблем! Надо организовать совещание по телефону? И это легко выполнимо. Нужно сделать переадресацию городских вызовов на мобильный, когда вы находитесь в командировке или всем офисом на выездном тренинге? Не вопрос. Организовать несколько телефонных линий? Сделаем! Ваш финансист просит снизить затраты на связь как на мобильные, так и на международные звонки? Мобильная АТС и здесь решит все ваши проблемы.

Мобильная АТС сохранит все привычные вам функции, которые используются в офисной АТС, а именно групповые вызовы, переадресация, авто-секретарь и т. д. Звонки, совершаемые с помощью Мобильной АТС, подробно детализируются. Благодаря такой функции можно отслеживать действия всех сотрудников офиса или корпорации, что поможет сократить расходы, понесенные из-за желания некоторых поговорить, например, с друзьями по межгороду. Эта услуга будет полезна компаниям, расширяющим свой бизнес и территорию присутствия в Казахстане, службам экстренного реагирования, транспортным предприятиям, службам доставки, call-центрам, то есть любым компаниям, для которых важно не пропустить ни один звонок и организовать эффективное взаимодействие с клиентом.

А вот что говорят сотрудники предприятий, где Мобильная АТС от Kcell уже подключена:

Павел Хохлов, заведующий Сектором связи Департамента информационных технологий, Банк Центр Кредит

— Мне очень нравятся такие опции Мобильной АТС, как «Голосовая почта» и переадресация вызовов, а также собственно звонки как внутри города, так и на сотовые телефоны. Также мы

Мобильная АТС сохранит все привычные вам функции, которые используются в офисной АТС, а именно групповые вызовы, переадресация, авто-секретарь

замечаем значительное снижение расходов на связь — в два раза! Да и качество связи хорошее, что нас полностью устраивает, наряду с отменным сервисом со стороны Kcell.

Ардак Ахтанов, IT директор, ТОО «Рамстор»

— Главная цель, которую мы преследовали, когда подключались к услуге Мобильная АТС от Kcell, заключается в том, чтобы все наши сотрудники с городского телефона могли звонить на сотовые телефоны через Kcell, что на порядок дешевле. Причем на всех операторов мы выходим через Kcell. Мы полностью довольны качеством услуг. Кроме того, с Kcell мы работаем еще и по акции «Телефон для бизнеса». Это когда мы, оплачивая разговоры нашей компании, получаем в подарок телефоны бизнес-класса. Кроме того, все наши служащие подключены к тарифному плану «Комфорт» и между собой разговаривают бесплатно. С Kcell мы сотрудничаем с самого основания нашей компании, но более тесные отношения

у нас завязались в прошлом году, когда мы начали использовать Мобильную АТС. Кроме того, у нас нет нареканий к этому оператору по сервису. Просто потому, что проблем вообще никогда не было.

Вячеслав Соболев, Филиал «ALBERICH Beteiligungsverwaltungs GmbH» в Республике Казахстан

— Чаще всего мы используем Мобильную АТС для звонков со стационарных телефонов на мобильные. Конечно, не забываем и про другие возможности станции. Мы подключились к этой услуге в целях сокращения затрат на связь, которые составляют около 50 процентов. У нас нет никаких нареканий по качеству, да и с сервисом проблем не было...

Мобильная АТС от Kcell — это умная система внутренней и внешней связи. Она поможет сократить затраты на общение благодаря мгновенной реакции на потребности, возникающие в процессе коммуникации. ●

С Kcell мы сотрудничаем с самого основания нашей компании, но более тесные отношения у нас завязались в прошлом году, когда мы начали использовать Мобильную АТС

О джунгарах, мобильной связи и кино...

Режиссер «Мын бала» Акан Сатаев, снявший в свое время фильмы «Рэкетир», «Заблудившийся» и «Ликвидатор», рассказывает читателям «Vox.com» о том, как продвигается проект



ИНТЕРВЬЮ

— Как у Вас возникла идея создания фильма, и почему у него такое название?

— Идея была предложена президентом АО «Казахфильм» Ермаком Аманшаевым. Существует легенда «Мын бала», рассказывающая о тысяче мальчиков-сирот, которые вели партизанскую войну против джунгар. Эта легенда и послужила фундаментом для нашего фильма.

— В чем заключается основной сюжет фильма?

— События картины разворачиваются в 18-ом веке, во время джунгарского нашествия на казахские земли и охватывают «Аныракайскую битву». Отряд подростков, который возглавляет главный герой Сартай, ведет партизанскую войну против джунгар и участвует в решающей для судьбы казахского народа битве.



В декабре этого года Казахстан будет праздновать 20-й, юбилейный, год своей независимости. К этой дате приурочен выход историко-приключенческого, военно-патриотического полнометражного художественного фильма «Мын бала»



— В съемках принимают участие только казахстанские актеры, или также приглашены звезды из других стран?

— Роли главных героев и исторических личностей, живших в тот период, исполнили казахстанские актеры. Берик Айтжанов, известный по предыдущим работам в «Братьях» и «Ликвидаторе», сыграл роль хана Абулхаира. Роль баты-



ра Богенбая была исполнена Болатом Абдилмановым. Досхан Жолжаксынов воплотил на экране образ Толе Би.

На роли лидеров джунгаров были приглашены актеры из Монголии: Жаргалсайхан — Рабдан, Г. Золбоот — Улегей нойон, Баттулга — Томор батур, Церенболд — Галдан Церен, С. Арум-бямба — Эссен, Эрдэнебилег — Аюр., М. Тувшинхуу — Лувцан Дайчын. Также

на роль военачальника джунгаров был приглашен заслуженный артист Тувы и Якутии Эдуард Ондар.

— Как Вы думаете, какие чувства и эмоции будет вызывать этот фильм у зрителя? На какую аудиторию он рассчитан?

— Патриотизм. Основная идея фильма в том, чтобы показать, как в трудные

В фильме «Мын бала» будет достаточно экшна, с определенной точки зрения это, возможно, даже исторический боевик



времена наши предки, объединившись, победили превосходящие силы врага. В нашем фильме много экшн-сцен, есть любовная линия, так что, мы думаем, у нас будет самая широкая аудитория.

— Почему такая тяга к съемкам исторических фильмов? Не кажется ли Вам, что накопленный материал, опыт, декорации после «Кочевников» диктуют выбор жанра?

— Я не думаю, что после «Кочевников» нам нельзя снимать исторические фильмы. Этот жанр всегда интересен и актуален. В фильме «Мын бала» будет достаточно экшна, с определенной точки

Съемки картины идут полным ходом. В качестве естественных декораций уже использовались Тургеньское ущелье, Капал Арасан и степи неподалеку от Капшагайского водохранилища — вдалеке от цивилизованных мест. Kcell обеспечил бесперебойную связь даже там, где нет покрытия сети, предоставив съемочной группе передвижные базовые станции.



зрения это, возможно, даже исторический боевик. К тому же предыдущий фильм, «Ликвидатор», над которым мы работали также при сотрудничестве «Казахфильма», снят в жанре экшн-триллер. Этой весной при поддержке Kcell состоялась его премьера, и скоро выйдет DVD версия. И мы не ограничиваем себя в жанрах, главное, чтобы история и сценарий были интересными.

— Как Вы относитесь к тому, что режиссеры снимаются в своих фильмах в качестве актеров?

— Действительно, в мировом кинематографе есть много таких примеров, в этом нет ничего плохого. Но у меня с этим делом «туго» — пока я снялся только в эпизоде «Рэкетира».

— Какой сценой в фильме Вы особенно гордитесь и почему?

— Для меня все сцены в фильме важны. Поэтому мне трудно сейчас особо выделить какую-то одну из них.

— Определена ли официальная дата выхода фильма?

— Да, выход фильма приурочен к двадцатилетию независимости Казахстана, и



Мы не ограничиваем себя в жанрах, главное чтобы история и сценарий были интересными

его премьера запланирована на праздничный день — 16 декабря.

— Каковы Ваши планы на будущее?

— Пока все мои планы связаны с завершением работы над фильмом «Мын бала».

— Что бы Вы хотели пожелать своим зрителям?

— Больше хороших фильмов и премьер. Также я хочу выразить особую благодарность сотовому оператору Kcell за техническую поддержку съемок этого фильма. ●



Человек без телевизора

...Новые формы в большинстве своем создаются не на пустом месте, а отпочковываются со временем от старых. Инструмент подгоняется, прилаживается, претерпевает какие-то мелкие изменения. И новизна становится очевидна не сразу, а лишь на последнем этапе, когда произведение закончено. Этот процесс вполне сопоставим с эволюцией в животном мире.

Мишель Уэльбек

...В этом году упал спрос на телевизоры.

На первый взгляд ничего странного в этом нет — кризис — снижаются темпы производства, у каждого появились индивидуальные коммуникаторы.

...никогда не забуду, каким событием в далеком детстве было приобретение «ящика»: тяжеленный телевизор тащили в квартиры, шумно «обмывали», накрывали тканью от пыли, таскали по комнатам усатые антенны... Помните?

...Это было тысячу лет назад, когда на праздники давали пайки-заказы с субпродуктами, баклажанной икрой и банкой зеленого горошка...

Большой проблемой было оттащить детей от голубого экрана, в «Пионерской правде» серьезно обсуждалась телезависимость.

Один знакомый предложил выслать мне документ по факсу, я оторопел — о чем это он?

Да что вспоминать... Давно ли из офисов исчезли тяжеленные мониторы? Телекс, пейджер, магнитофон — это откуда?

За информацией спешили в библиотеки, покупали газеты. Улицы пустели, когда показывали «Санта — Барбару».

Затем наступил Век компьютеров и интернета. Скептики опять забили тревогу: «Информация вытеснила знания, наши дети тупеют!»

А теперь встречайте новую эпоху — эпоху миниатюризации... Маленький экран вы можете закрыть рукой или спрятать в карман... Это честно.

Начинается феномен новых кочевников, монитор будет у каждого на... носовом платке. Долгожданный отказ от быта и связанной с этим рутины настал. Каждый романтик будет «все свое носить с собой». Новое поколение выбирает мобильность.

Смотреть новости, слушать музыку, читать книги, разговаривать по «скайпу»,

«зафрендить в фэйсе»...вести свой блог...

Если вдуматься, мобильная связь — это гибель кумиров и диктаторов, падение деспотий и размывание границ. Социальные сети как коллективное сознание... это ползучий переворот... Это революция. Посмотрите... в свой планшетник или мобильник... мир уже никогда не будет прежним. Не страйтесь того, что «погибнет духовность»: у людей будет больше информации, а значит будет и есть выбор...

Я люблю мой телефон за его магнетизм. И мне нравится тонкое перерождение нравов, нежный корректив в отношениях, когда «телек» тихо переплавляется в «мобилу».

БИЗНЕС

Самообразование бизнеса или Как устроить офис на дому

Динара Шериева

Поломав голову два-три часа, решила назвать эту статью в унисон рубрики. Но все по порядку...

Идет редакционная коллегия, обсуждаем наполнения рубрик. Дошла очередь до «Бизнес образования».

— Хотелось бы что-то поинтереснее, — говорит куратор журнала,

— ... и на жизненном примере, — добавляет директор департамента,

— ...так, об этом мы писали, это неинтересно, преподаватели в отпусках, а что если, — тут куратор смотрит на меня в упор, — если ты напишешь? Серьезно, у тебя же ИП...

Вот так я стала автором сегодняшней рубрики. Хочется оговориться, термин «самообразование» я использую не в контексте повышения знаний, а в том смысле, что мой бизнес взял, да и образовался сам по себе. А дело было так: ко мне поступило



предложение о сотрудничестве с одной большой компанией, но оказание услуг носило эпизодический характер. То, что предложили потенциальные работодатели, было интересным лично для меня, к тому же я в это время искала работу. Единственным условием компании было то, чтобы я открыла официально ИП (*получила свидетельство индивидуального предпринимателя*).

Как устроить офис на дому?

Само ИП открыть было довольно легко. Сдаешь документы в Налоговый комитет по месту жительства (*обязательно, прежде чем туда идти, наведите справки о перечне документов*), ждешь 10 дней и все — статистическая карточка индивидуального предпринимателя на руках.



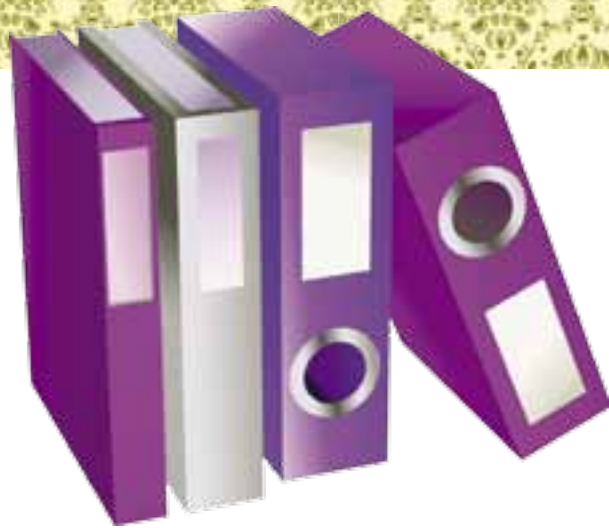
Рекомендации: заламинируйте этот документ и сразу закажите электронный ключ налогоплательщика.

Если у вас небольшие обороты, то, скорее всего, в ваши планы не входит открывать и арендовать офис. К тому же есть ограничения: если обороты более 10 млн тенге в квартал, то вы не попадаете под определение ИП. Кстати, если все же нужен офис — появятся наемные работники, но их количество не должно превышать 50 человек. Не скупитесь, наймите хорошего бухгалтера — его услуги будут стоить вам порядка 30 000 тенге. Это не так много по сравнению с тем, какие штрафные санкции предусмотрены для нарушителей налогового законодательства.

Теперь засучиваем рукава: нужно пахать, «аки вол». Но... не тут то было. Почему-то все домочадцы считают, раз уж ты сидишь дома, то почему бы тебе не приготовить обед из трех блюд, не съездить на закуп в магазин. Этих «почему бы» с каждым днем становятся все больше и больше.



Рекомендация: ваш дом — это такой же офис, где нужно хорошо выглядеть, работать, несмотря на настроение, отвечать и принимать звонки и почту, планировать. Поэтому скажите всем личным делам: СТОП! Ваш дом — ваш офис! И теперь ваш лучший помощник (хотя это инструмент БОЛЬШОГО бизнеса) — «Time management»: планируйте время и строго придерживайтесь графика.



Почему-то все друзья, услышав, что вы работаете на дому, начинают завидовать белой завистью: весь день дома, никуда не надо бежать, ехать, толкаться. У них складывается впечатление, что вы сидите дома и смотрите телевизор, поэтому начинают звонить, когда у них, там, в офисе выкраиваются свободные полчаса. Первое время я выслушивала все семейные истории про покупку нового холодильника, успехи детей. Наконец-то до меня дошло, что я могу говорить: «я занята, мне некогда». И, о чудо, звонки прекратились.



Рекомендация: друзьям тоже надо говорить СТОП!

Теперь перейдем к соблазнам, которые создаем мы сами. Первое время бывает, что хочется отложить работу на потом: все равно я дома, добыю этот вопрос чуть позже, а тем временем, можно сходить в бассейн, устроить шопинг, поспать, наконец! Все это оборачивается тем, что приходится работать ночью. Утром подсказываешь, готовишь завтрак, везешь ребенка в детский сад. Добрать ночной недосып можно днем, но в этом случае весь день разрывается на части. Казалось бы, выход — не спать днем, а отойти ко сну, например, в 9 вечера, проспав до утра. Но в этом случае весь день все равно пропал, недосып сказывается на мыслительных процессах. В таком состоянии вы сможете выполнять только свои безусловные инстинкты — есть, пить и дышать, как работник вы — ноль.



Рекомендация: всю работу нужно успеть сделать с 9.00 до 18.00.



Тем временем, пока ваши друзья завидуют вам, что вы работаете дома, вы начинаете завидовать им. Они в офисе: видят людей, общаются, шутят, уезжают в командировки. А вы в своем домашнем офисе находитесь 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. И, скажу без преувеличения, вас ТОШНИТ от дома! Картина не меняется — люди, стены, приколы — все те же. Сознание пытается найти выход и находит эрзац общению — социальные сети. В итоге вы разговариваете с компьютером, не в переносном, а в прямом смысле. Как-то заехала сестра, прошу ее подождать, она заходит в мой кабинет и видит, что я натурально ругаюсь, в голос, бью кулаком по столу. На вопрос: «Что случилось?», — отвечаю: «Представляешь, так мол и так...», она: «Это всего лишь интернет, не сходи с ума!»



Рекомендация: как можно чаще сбегайте из дома в нерабочее время. Пикники, рыбалка с ночевкой, ночной клуб, обед с друзьями — это лучше 24-часового заточения.

По делам все равно приходится выезжать. В моем случае, когда бизнес только стартовал, я пока не могу позволить себе секретаря и офис, поэтому все вопросы решаю сама. А документы, счета, договоры получаю по электронной почте. На большинство писем нужно отвечать незамедлительно, а значит, вы должны быть все время *online*.



Рекомендация: приобретите хороший смартфон, который поддерживает все виды документов: PDF, Excel, Word и т.д., а Skype в телефоне удешевит расходы на переговоры, как с международными партнерами, так и с клиентами, пользующимися услугами стороннего для вас оператора. Если неудобно работать со смартфоном, приобретите нетбук и 3G модем, например, Kcell Connect. Отличное покрытие сети Kcell позволяет выйти на связь в любой момент, а скорость 3G поможет решить все задачи по бизнесу быстро и с комфортом.

Таких как я с каждым днем становится все больше и больше: предприятия идут на минимизацию расходов. Пожалуй, самый главный совет — оставайтесь живым человеком, и пусть то, чем вы занимаетесь, приносит настоящее удовольствие и удовлетворение. ●

Заламинируйте статистическую карточку ИП и сразу закажите электронный ключ налогоплательщика. Упрощенная схема налогообложения — шаг навстречу малому и среднему бизнесу, поверьте, это действительно просто. Поэтому заявление на «упрощенку» подайте сразу. Лучше открывать свой бизнес в начале квартала — меньше расходов по бухгалтерскому сопровождению.

МАШИНА ВРЕМЕНИ

Даже у людей с определением дат рождения бывают проблемы (показателен пример с великим музыкантом-импровизатором Казахской степи Курмангазы, который по одним источникам родился в 1806-м году, по другим — в 1818-м, по третьим — и вовсе в 1823-м). Что уж тут говорить о возрасте их творений, к которым относится и сегодняшний интернет! Опять же, ЧТО считать моментом рождения столь неоднозначного понятия, как всемирная компьютерная сеть? Вот и попробуем разобраться в этом вопросе...



Дни рождения Интернета

Три дня рождения — у них Древняя китайская поговорка гласит: «Дорога в тысячу ли начинается с одного шага». Вот и глобальная сеть Интернет начиналась с установления соединения и передачи данных по 15-футовому кабелю (примерно 4,6 м) между двумя компьютерами в одной из лабораторий Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (того, что UCLA). День установления первого соединения, а случилось это 2 сентября 1969 года, и принято считать одной из трех официальных дат рождения Интернета.

Вторая дата также зафиксирована документально и с точностью до минуты: 29 октября 1969 года в 22:30 по местному времени после установления через телефонную сеть соединения между двумя компьютерами, один из которых находился все в том же UCLA, а другой — в не менее знаменитом сейчас Стэнфордском университете (расстояние по прямой — около 530 км), по сети было передано первое сообщение, состоявшее из двух латинских букв l и o. Затем связь прервалась, и только примерно через час удалось передать полный текст, представляющий собой слово login. Так, вместе с новыми функциями, у компьютера появились синонимы — сервер и хост.



Наконец, в декабре все того же года к уже знакомым нам серверам в Лос-Анджелесе и Стэнфорде добавились хосты университетов в Санта-Барбаре (этот Калифорнийский университет принято обозначать как UCSB) и Солт-Лейк-Сити (Университет штата Юта).

После этого рождение Сети, называвшейся тогда не Internet, а ARPANET (первоначальное название сети объясняется тем, что заказчиком проекта являлась американская «оборонка» в лице агентства DARPA), уже можно было считать свершившимся фактом!

Впрочем, пройдет еще долгих 22 года, прежде чем работавший в Европейской организации ядерных исследований (CERN) в Женеве Тим Бернерс-Ли придумает технологию WWW (World Wide Web — Всемирная паутина), которая изменит мир интернета и превратит его из замкнутого пространства для высоколобых программистов, системщиков и ученых в доступный каждому виртуальный мир.

Два дня рождения — у нас

С большим Интернетом разобрались, теперь перейдем к его казахстанской составляющей — Казнету.

В 1990 году в тогда еще Алма-Ате был создан многоотраслевой научно-технический коммерческий центр (мнткц) «Парасат». В феврале 1991 года между «Парасатом» и московской компанией «Демос», являвшейся координатором первой в СССР общедоступной сети электронной почты Relcom (которая, в свою очередь, имела выход в европейскую подсеть Интернета — EUNET), был подписан договор о сотрудничестве, а уже 7 апреля силами специалистов обеих компаний был загружен и сконфигурирован почтовый сервер для казахстанской стороны.

Общее число доменов в зоне KZ по состоянию на 31 июля 2011 года — 60686 имен, и оно продолжает расти. Ежегодный рост составляет 20–25%.

По данным Министерства связи и информации РК, количество интернет-пользователей в Казахстане на сегодняшний день превысило 5 миллионов человек — 34% от общей численности населения.

По количеству пользователей Интернета аутсайдером является Кызылординская область — 19,8 тыс. абонентов, лидером же среди областей является Карагандинская — 108,6 тыс. абонентов.

Общее количество абонентов городов Астаны и Алматы 348,5 тыс., причем на долю столицы приходится лишь 26% — 93,6 тыс. абонентов.

Вот так и получилось, что приходом интернета в Казахстан можно считать апрель 1991 года, когда на базе «Парасата» открылся первый в республике региональный узел сети Relcom, оказывавший, в основном, услуги электронной почты по протоколу UUCP (со временем релкомовская почта стала использовать современный протокол TCP/IP). Что касается информационного сервиса, то он обеспечивался системой Relis (Relcom Information Service) и работой многочисленных телеконференций, т. е. своеобразных клубов по интересам. В частности, Parasang Plus (так к середине 90-х годов стал называться «Парасат») сумел организовать телеконференцию по сетевым технологиям и электронные выпуски газеты «Караван».

За короткое время сеть Relcom распространилась почти по всем крупнейшим городам республики (узлы доступа были созданы в Акмоле, Жамбыле, Караганде, Костанае, Петропавловске, Семипалатинске, Талдыкоргане, Шымкенте и Усть-Каменогорске), а также вышла за ее пределы (специалисты «Парасата» помогали организовывать узлы в Ашгабаде и Бишкеке).

При этом такую «роскошь», как выделенные линии связи, мог позволить себе далеко не каждый провайдер, некоторые использовали для передачи данных телефонную сеть «Искра-2» (бывшая правительственная связь, известная в народе как «вертушка»), а то и вовсе работали в режиме коммутируемого доступа по обычной телефонной линии. Сервера устанавливались на самых мощных для того времени 286-х «персоналках» и соединялись друг с другом модемами на скорости 2400 бит/с (не понимающие всей этой «китайской грамоты», срочно в Википедию!).

С первым пришествием Интернета в Казахстан мы разобрались, теперь поговорим о казахстанском Интернете, именно как о Казнете. И в данном случае датой его рождения можно считать 19 сентября 1994 года, поскольку этим числом датирована первая запись в базе данных международного агентства IANA, относящаяся к казахстанскому национальному домену KZ.

Подробности того, как Казахстан обрел киберсуверенитет и появился не только на политической, но и на интернет-карте мира, можно узнать из моего интервью 10-летней дав-

ности с директором учреждения «Казахский центр сетевой информации» (KazNIC) Павлом Гусевым, которое так и называется — «Тот самый Гусев». Вот короткий отрывок из него:

— Павел, ты назвал дату [создания KazNIC. — Прим. автора] — сентябрь 1999 года, но ведь казахстанский Интернет гораздо старше... Вообще, как так получилось, что за регистрацию доменов в зоне KZ отвечает именно Павел Гусев?

— На самом деле, за регистрацию доменных имен в KZ отвечает и всегда отвечал не Павел Гусев, а вполне конкретная организация — сначала RelcomSL, теперь вот KazNIC. Да, при моем активном участии происходило становление и развитие регистратуры доменных имен, однако мне помогали и активно участвовали в этом многие люди, причем не только те, с кем я непосредственно работал и работаю бок о бок.

А началось все в далеком 1992 году с привычной для нас теперь электронной почты. В то время в Казахстане уже работали несколько систем электронной почты, в числе которых была и Relcom, т.е., интернетовская почта. И тут нельзя не сказать добрые слова в адрес специалистов алматинской фирмы «Парасат», руководимой Сергеем Владимировичем Поздняковым и Алексеем Сапа и известной сейчас под названием Parasang Plus. Именно благодаря «Парасату» мы получили первый опыт компьютерных коммуникаций и в апреле 1992 года начали предоставлять в Семипалатинске услуги электронной почты, присваивая пользователям адреса из зоны SU, что соответствовало коду, уже бывшего к тому времени, Советского Союза.

В ноябре 1993 года мы организовали постоянное соединение с Интернетом, подключившись по IP к Санкт-Петербургу и, как оказалось, первыми в Казахстане стали предоставлять услуги полноценного доступа в Интернет — с WWW, FTP, чатами... Однако ситуация с «советскими» адресами оставалась прежней, тогда как в России уже повсюду регистрировались доменные имена в зоне RU.

Для Казахстана тоже существовало зарезервированное имя — KZ, и мы принялись активно налаживать контакты с организациями, осуществляющими распределение доменных имен верхнего уровня, соответствующих кодам стран. В конце концов, за решение о назначении нас менеджером по регистрации в зоне KZ высказались многие авторитетные организации, знающие о нас не понаслышке. Это — RIPE, APNIC, крупнейший российский интернет-провайдер АО «Релком», казахстанские организации, предоставлявшие услуги Интернета во всех крупных городах... Да всех и не перечислишь!»

Праздники отменяются?

Удивительно, но за последние семь лет Казнет пережил три круглые даты: 19 сентября 2004 года ему вполне официально исполнилось 10 лет, в позапрошлом году — 15 лет, а в апреле 2011 года можно было бы отметить 20-летие прихода в республику Интернета. Но всякий раз государство делало вид, что даже не заметило эти события!

В этом смысле показательно отношение к интернету в соседней России, национальный домен RU которой в базе данных IANA был зарегистрирован 7 апреля 1994 года, то есть, всего-то на пять месяцев раньше домена KZ. Так вот, к 10- и 15-летию российского Интернета были созданы специальные сайты — 10RU.ru и 15cctld.ru, на которых можно увидеть, как широко отмечался юбилей — при активной поддержке государства и мощном финансовом обеспечении со стороны ведущих российских ИКТ-компаний.

Когда же у нас что-то в этом плане изменится? ●

МАРКЕТ

Nokia N9 — сочетание стиля и функциональности для самых требовательных

Иван Глуценко

Чем в настоящее время

любой из нас руководствуется при выборе смартфона?

У каждого человека, разумеется, существуют свои предпочтения, но также есть и общие требования. Так, девушкам важно, чтобы смартфон был легким и компактным. Мужчины более прагматично относятся к внешнему виду, им важен функционал. Мобильный рынок предлагает огромный выбор моделей смартфонов разных производителей, но далеко не все они сочетают в себе изысканный стильный дизайн и широкий функционал, и не так легко найти модель, которая одинаково подходила бы и мужчинам и женщинам. Nokia N9 — одна из таких редких моделей премиум-смартфонов. Устройство было анонсировано в мире совсем недавно — 21 июня, но уже совсем скоро первые партии Nokia N9 поступят в продажу, в том числе и в Казахстане. Чтобы поближе познакомиться с возможностями и внешним видом смартфона, мы обратились в представительство Nokia в Казахстане и получили для этого обзора прототип Nokia N9 (прим.: прототип — не финальная версия смартфона, находящаяся на стадии доработки и выпущенная для тестирования физических и программных характеристик).



Первое что бросается в глаза, когда видишь Nokia N9 — это полное отсутствие кнопок на передней панели смартфона. Только с правой стороны находятся две кнопки громкости и кнопка блокировки экрана, она же служит кнопкой включения смартфона при долгом нажатии. Сверху можно увидеть стандартный 3,5мм разъем для наушников и необычно открывающиеся разъемы micro-SIM карты (нужно будет обрезать стандартную SIM-карту, подобно тому, как это делают владельцы Iphone) и micro-USB. Механизмы доступа к разъемам весьма необычные, но очень удобные, хотя раньше нигде не применялись. Кроме этих разъемов сверху и кнопок на правой части смартфона вы еще можете увидеть модуль 8Мп камеры с двойной LED-вспышкой, красующийся в поликарбонатном корпусе на задней панели Nokia N9. Благодаря применению поликарбоната, который является очень легким и прочным материалом, смартфон весит всего 135 граммов, а корпус очень долго будет сохранять привлекательный внешний вид: на нем не останутся отпечатки пальцев и не будет видно потертостей, которые появляются на пластиковых панелях со временем. Кроме этого поликарбонат обладает абсолютной радиопрозрачностью: как бы вы ни взяли смартфон в руку, его положение в ладони никак не повлияет на уровень приема сигнала.

Особо стоит отметить яркий AMOLED-дисплей диагональю 3,9 дюйма. Помимо того что он имеет высокое разрешение (854×480), он также защищен закаленным стеклом Gorilla Glass и антибликовым покрытием. На устойчивость к падениям мы дисплей не проверяли, но после недельного ношения в кармане брюк вместе с ключами и монетами на дисплее не появилось ни одной царапины или потертости. Под ярким алматинским солнцем дисплей также показал себя наилучшим обра-

Из-за отсутствия кнопок на передней панели Nokia N9 управление функциями смартфона осуществляется полностью сенсорным путем

зом: без проблем можно было увидеть текст на открытой странице в браузере, смотреть фильмы, картинки, причем не только под прямым углом, но и наклоня смартфон относительно оси. Углы обзора позволяют увидеть картинки в хорошем качестве, без пересветов и блеклости.

Как вы уже поняли, из-за отсутствия кнопок на передней панели Nokia N9 управление функциями смартфона осуществляется полностью сенсорным путем. Подобный подход никем прежде не применялся, и Nokia ввела для своего инновационного интерфейса даже отдельное название — *Swipe* (в переводе с английского — *перелистывание*). Управление смартфоном осуществляется методом именно такого перелистывания, и к этому привыкаешь почти моментально. Чтобы выйти из приложения, вам нужно просто убрать его жестом перелистывания в любую удобную для вас сторону: вверх, вниз, влево, вправо. Убрав приложение, вы попадаете в одно из трех основных окон, переход между которыми также осуществляется посредством перелистывания влево-вправо. Первое — привычная таблица из иконок приложений, установленных производителем и вами. Второе — таблица запущенных приложений с их уменьшенными изображениями. То есть если вы свернули процесс обновления смартфона, то в таблице увидите, как в свернутом вами приложении продвигается процесс загрузки. Таблица может иметь вид 3×3 или 2×2, переключение между видами осуществляется жестом щипка

по дисплею. И тогда вы видите либо 2 уменьшенных изображения в одной строке, либо 3, но еще меньшего размера. На сегодняшний день это лучшая реализация многозадачности в смартфонах! И, наконец, в третьем окне вы увидите сообщения из настроенных Twitter, Facebook-аккаунтов и уведомлений о новых письмах и событиях из подключенных почтовых и других сервисов, например, Gmail, Mail.ru, Youtube и многих других. Все в одном месте, и это очень удобно! В каждом из окон, разумеется, присутствует вертикальный кинетический скроллинг. После использования Nokia N9 в течение одной недели, мы отметили, что *swipe*-интерфейс, в целом, значительно ускоряет процесс управления смартфоном: от настроек некоторых функций до простого набора SMS. Стоит отметить, что Nokia реализовала очень удобный способ переключения языка ввода: чтобы переключиться с латиницы на кириллицу вам необходимо всего лишь быстро провести поперек виртуальной клавиатуры пальцем.

Очень удобный видео и аудио-проигрыватель, Карты Nokia с бесплатной навигацией, в том числе и для Казахстана, интеграция социальных аккаунтов в адресную книгу — все это также присутствует в Nokia N9, но особо стоит отметить *webkit2* — браузер, которым не может похвастать ни один другой смартфон. С его помощью вы можете одновременно открывать несколько Интернет-страниц, и они появятся в виде отдельно запущенных приложений в менеджере многозадачности, где



отображаются все запущенные приложения. Даже если страница еще не загрузилась, вы уже можете совершать на ней операции: нажимать на ссылки, запускать видео-плеер и так далее. Youtube-видео открывается на полный экран и запускается без особых проблем, а наиболее часто посещаемые страницы сохраняются в отдельном меню в виде иконок — очень практичное решение. В целом, можно сказать, что смартфон будет действительно удобен для повседневного серфинга в интернете.

Nokia N9 оснащен 1 ГГц процессором с графическим ускорителем и 1 гигабайтом оперативной памяти, что позволяет свободно пользоваться десятками одновременно запущенных приложений и не замечать каких-либо подвисаний даже в последних 3D-играх, типа Galaxy on Fire 2 или при проигрывании HD-видео. Более того, мы не скрывали удивления и восхищения, увидев, что когда сворачиваешь видео в процессе проигрывания, оно не останавливается, а продолжает демонстрироваться, точно также и с 3D-играми! Вот где завораживающее зрелище демонстрации технических возможностей и оптимизации системы!

И, конечно, какой современный смартфон обойдется без камеры для за-

печатления важных моментов в жизни его владельца. Nokia N9 в этом плане может составить конкуренцию даже своему предшественнику — Nokia N8, оснащенный лучшей на рынке 12Мп камерой. И хотя камера в Nokia N9 «всего» с 8мп широкоугольной оптикой Carl Zeiss и двойной светодиодной вспышкой, но зато помимо автофокуса, который есть и на Nokia N8, Nokia N9 может похвастать наличием тач-фокуса. То есть вы можете самостоятельно выбирать точку фокуса на снимке. Эта возможность может особенно пригодиться при макросъемке. Кроме этого можно отметить, что камера Nokia N9 запускается ну очень быстро! Согласно одним исследованиям — на данный момент это самая быстрая камера, установленная на мобильные устройства в мире.

Что можно сказать в заключение обзора этого смартфона? Очевидно, что Nokia N9 не может оставить равнодушным ни девушку, ни парня — это мощный, стильный аппарат, он такой, что им действительно хочется обладать. Остается только выбрать, с каким объемом памяти — 16 или 64 гигабайта! и в каком цветовом исполнении приобрести его этой осенью, когда он появится в продаже (будут доступны черный, светло-синий и розовый цвета). •

Nokia N9
не может оставить
равнодушным ни
девушку, ни парня —
это мощный, стильный
аппарат, он такой, что
им действительно
хочется обладать