

VOX.com

Қазақстандық телекоммуникация және байланыс саласының журналы ■
Казахстанский отраслевой журнал о телекоммуникациях и связи

июнь — август / №2 [26]



Али Аган: Kcell открывает миру
современный инновационный Казахстан

Coursera — престижное западное
образование, доступное всем

Activ Fest зажигает лето в Казахстане!



Издатель:

ТОО «Apriori Communications»

Главный редактор: Аида Досаева

Шеф-редактор: Наталья Еськова

Директор: Динара Шериева

Корректор: Елена Ким

Дизайн: Давид Джубаев [www.vkartinke.com]

Перевод на казахский | английский:
бюро переводов «InterBridge-A»

Авторы текстов:

Наталья Еськова

Иван Глущенко

Динара Шериева

Татьяна Батищева

Асия Бахамова

Даурен Сагимбаев

Фотографии:

Сакен Нигмашев

Валерий Аяпов

VOX.com в вашем мобильном телефоне



Адрес редакции:

050000, Республика Казахстан, Алматы,

ул. Макатаева, 118, кв. 6

тел.: 8 [727] 232 71 40

моб.: +7 [701] 211 31 77

e-mail: edition.voxcom@mail.ru

Отпечатано в типографии Gerona Print House

Ул. Сатпаева, 30а/3, офис 124

Тел.: 7 (727) 250-47-40, 398-94-59, 398-94-60

Журнал перерегистрирован в Министерстве
связи и информации Республики Казахстан
19.10.2011 года.

Номер свидетельства о постановке на учет
№12052-Ж

Периодичность — 1 раз в квартал

Тираж: 5 000 экземпляров для журнала
на русском/казахском языке, 1000 экземпляров
для журнала на английском языке

VOX₂₀₁₁ СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

- 4 Новости TeliaSonera
- 10 Новости Kcell

ПЕРСОНА

- 7 Али Аган: Kcell открывает миру современный инновационный Казахстан

АНАЛИТИКА

- 12 Kcell растет без оглядки на рынок

ИНТЕРВЬЮ

- 20 «Ромат» вчера, сегодня, завтра

18 ДАЙДЖЕСТ

ОБЗОР

- 22 Отправить на 4 буквы: полезные команды

МАРКЕТ

- 26 Для корпоративного сектора очень важно качество связи
- 33 Тестируем новинку: обновленный Kcell Connect
- 38 Coursera — престижное западное образование, доступное всем

ФОТОРЕПОРТАЖ

- 14 ASTEX определяет тренды в ИКТ
- 28 «Рогатая» станция
- 34 Activ Fest зажигает лето в Казахстане!



Тарифный план «Прайм»
Зарядитесь
на безлимитные звонки

Tariff Plan "Prime"
Become inspired
with unlim calls



Подробности | Details: ☎ +7 (727) 2 588 300 📱 4058, kcell.kz

* Тарифный план для абонентов Kcell (физических лиц).
Стоимость звонков внутри сети Kcell (Activ | Vegaline) – 0 тенге,
на городские номера и номера других операторов по РК – 11 тенге.
Стоимость подключения – 200 тенге. Срок действия: до 15.08.2013
** Ежедневная абонентская плата

* Tariff plan for Kcell subscribers (individuals).
On-net Kcell/Activ/Vegaline calls cost -0 tenge, to PSTN numbers and
numbers of other RK operators – 11 tenge.
Subscription cost - 200 tenge. Effective term: till 15.08.2013
** Daily subscription fee



TeliaSonera — первая с 4G в Испании

Yoigo, дочерняя компания TeliaSonera, в июле стала первым в Испании сотовым оператором, который представляет 4G-услуги



TeliaSonera была первой в мире компанией, которая запустила 4G в Швеции и Норвегии в 2009 году. И с тех пор она продолжает быть лидером по предоставлению услуги 4G на всех рынках в странах Северной Европы и Балтии.

Yoigo — четвертый оператор мобильной связи в Испании, с технологией 4G он сможет предложить своим клиентам более качественный и высокоскоростной мобильный серфинг. Жители Мадрида стали первыми, у кого появится возможность использовать 4G, а уже к концу года и жители

крупнейших городов Испании смогут по достоинству оценить быстрый и качественный мобильный серфинг.

4G предлагается в диапазоне 1800 МГц и может иметь максимальную скорость более 100 мегабит в секунду. К концу года 37% населения Испании смогут использовать 4G, а к концу 2014 года — более 75% населения смогут использовать новую технологию.

В дополнении к Испании TeliaSonera предлагает 4G также в Швеции, Норвегии, Дании, Финляндии, Литве, Эстонии и Латвии.

Йохан Деннелинд назначен Президентом и Генеральным директором TeliaSonera

Совет директоров TeliaSonera назначил Йохана Деннелинда на должность Президента и Генерального директора компании



Йохан Деннелинд имеет большой опыт работы на различных должностях в телекоммуникационной отрасли. В последнее время он занимал должность генерального директора компании

Vodacom International, расположенной в Южной Африке. Йохан Деннелинд вступит в новую должность 1 сентября 2013 года и начнет сотрудничать с компанией уже с 1 июля 2013 года. Пэр-Арне Бломквист останется исполняющим обязанности Генерального директора до 1 сентября, а затем вернется к своим обязанностям исполнительного Вице-президента и финансового директора компании TeliaSonera.

Процесс отбора кандидатов на должность президента был наивысшим приоритетом для Совета директоров, который проходил под руководством Комитета по вознаграждениям в составе председателя Мари Эрлинг, Олли-Пекка Калласуо и Матса Янссона. Критерии поиска нового кандидата были высокими: обширные навыки лидерства, опыт развития международных корпораций

на развивающихся рынках, а также широкие знания в области телекоммуникаций.

«Я рада, что Йохан Деннелинд присоединится к компании TeliaSonera. Он приносит с собой почти 20-летний опыт работы в телекоммуникационной отрасли. Работая в компании Telenor и совсем недавно в компании Vodacom, он доказал, что может успешно руководить организациями во времена значительных изменений в международной обстановке. С Пэр-Арне Бломквистом, ныне возвращающимся к своим обязанностям исполнительного Вице-президента и финансового директора, мы можем быть уверены в успехе нашей компании в бизнесе, а благодаря Йохану Деннелинду мы даем ей новый старт», — говорит председатель Совета директоров компании TeliaSonera Мари Эрлинг.

ACTIV


Әнші Нюша
Певица Нюша

Өз
Своя **simfonia**[™]
ОПЦИЯСЫ



**Өзгелердің гуілдерінің орнына
әуендер мен қалжыңдар!**

**Музыка и шутки
вместо чужих гудков!**

2013 Қоңырау тегін
Звонок бесплатный

simfonia.kz

TeliaSonera отметила 10 лет

В мае все компании группы TeliaSonera отметили два события — 10 лет со дня образования TeliaSonera и два года с момента, когда все компании группы объединились под одним брендом



Услуги, которые предоставляет группа в 18 странах мира, помогают росту экономики, развитию общества и улучшают жизнь людей. «Наша ежедневная работа приносит изменения в общество — мы соединяем людей и бизнес, предоставляя телекоммуникационные услуги и доступ в Интернет — одним

словом, мы облегчаем и повышаем уровень повседневной жизни наших абонентов. Все больше и больше людей ежедневно пользуются нашими услугами, что говорит о нашей надёжности и их доверии к нам», — подчеркнул Пэр-Арне Бломквист.

За эти 10 лет в некоторых секторах экономики произошли лишь небольшие изменения, но в телекоммуникациях таких изменений было множество. Так, в 2003 году информационное общество насчитывало всего 500 млн интернет-пользователей. Сегодня оно превратилось в виртуальное и по-настоящему глобальное коммуникационное сообщество с 2,5 млрд интернет-пользователей и с 5 млрд пользователей услуг мобильной связи.

В 2003 году TeliaSonera представляла собой шведско-финского оператора. Сегодня это международная компания и один из ведущих операторов в Европе, зона действия которого простирается от Норвегии до Непала. Количество абонентов компании выросло с 19,5 до 71 миллиона. Компания построила одну из крупнейших IP-сетей в мире, которая каждую секунду подключает 350 миллионов людей к Интернету. TeliaSonera смогла обеспечить 3G горный район Эвереста в Непале и первой в мире запустила технологию 4G. Но технологические достижения компании являются лишь средством для реализации большой цели: услуги, предоставляемые группой компаний, позволяют людям учиться, развиваться, создавать, выражать свои взгляды и изменять мир к лучшему.

В течение последней недели центральная площадь Мальмо превратилась в праздничную площадку Eurovillage. Здесь TeliaSonera предоставила бесплатную Wi-Fi сеть, и около 90% из 100 000 людей, посетивших Eurovillage, отметили наличие сети TeliaSonera. В точке, организованной TeliaSonera, под названием SuperHangout (супертусовка), посетителям предлагалось воспользоваться такими услугами, как цифровое телевидение, Play + и 4G. В течение недели супертусовку посетило порядка 10 000 гостей.

В студии для прямых трансляций в Eurovillage TeliaSonera транслировала шоу в прямом эфире в течение шести часов ежедневно и обеспечивала круглосуточный видеопоток в течение семи дней. Студию посетили почти все участники конкурса и другие известные исполнители. Используя новаторские технологии и камеры с дистанционным управлением, TeliaSonera передала видео из Мальмо в студию в головном офисе в Стокгольме через кабель с пропускной способностью 100 Гб без каких-либо задержек. Здесь видеоклипы были отредактированы и распространены на YouTube, Spotify, Telia Digital TV, а также на собственном сайте TeliaSonera supercharged.eurovision.tv.

чего еще не существовало, — фиксированная сеть связи. Поэтому нам действительно пришлось начинать работу с нуля. Но благодаря тому, что команда состояла из специалистов из разных регионов, имеющих разнообразный опыт и навыки, мы смогли разработать комплексное решение. Это демонстрирует силу TeliaSonera, и я рад тому, что нам представилась возможность доказать и показать то, чего мы можем достичь, работая вместе как одна компания», — говорит Ханс Хиттстен, Telia Event Solutions.

TeliaSonera сделала свои сети более доступными для пользователей по нескольким направлениям. Одним из первых сообщений, которое зрители слышали со сцены, было то, что они могут пользоваться бесплатной Wi-Fi-сетью от Telia, чтобы через своих смартфоны показать миру, где они находятся. Через сеть ISDN голоса комментаторов звучали по телевидению во всех странах, где транслировался конкурс.

TeliaSonera на «Еurovision»: как обеспечивалась связь

Генеральным спонсором главного музыкального события в Европе Eurovision 2013 стала TeliaSonera



С самого начала компания поставила себе цель — сделать «Еurovision» самым интерактивным событием, доступным в режиме реального времени для самой широкой аудитории за всю историю конкурса. «И нам это удалось. Впервые зрители и болельщики могли наблюдать за происходящим и делиться уникальным контентом и впечатлениями, используя различные средства связи», — говорит Пирет Мюрк Дюбо, руководитель бренда и проекта «Еurovision» в TeliaSonera.

Проведение конкурса «Еurovision» было серьезной и ответственной задачей. «В этом районе был довольно низкий уровень покрытия. Для освещения конкурса каналу SVT требовалось то,

Али Аган: Kcell открывает миру современный инновационный Казахстан

ПЕРСОНА

С 1 июня этого года главным исполнительным директором крупнейшего мобильного оператора страны Kcell стал Али Аган. Он был назначен на эту должность после того, как Вейсел Арал стал президентом TeliaSonera в регионе Евразия. О том, в каком направлении будет развиваться мобильный оператор в ближайшие годы, читайте в его интервью журналу «VOX.com»



— **Господин Аган, почему TeilaSonera выбрала именно Вас на должность CEO Kcell?**

— Прежде всего, я очень рад назначению на должность CEO такой успешной компании, как Kcell. Вы знаете, что это крупнейший оператор в Евразийском подразделении TeilaSonera, и одна из наиболее успешных компаний в группе в целом. Не так давно CEO Kcell Вейсел Арал был назначен на должность президента TeilaSonera Евразия, и как в свое время объявляло руководство группы, совмещение им должности CEO Kcell и президента региона Евразии должно было продолжаться до лета этого года.

Опыт моей работы включает в себя 20 лет в международной финансовой и телекоммуникационной сфере, с обширным перечнем функциональных обязанностей, включая продажи, дистрибуцию. В группе TeliaSonera работаю уже почти 6 лет. До последнего времени около года был главным исполнительным директором «Ucell», дочерней компании группы TeliaSonera и второго крупнейшего оператора в Узбекистане. До этого с декабря 2008 года я занимал должность главного исполнительного директора «Azercell», также дочерней компании группы TeliaSonera и ведущего мобильного оператора в Азербайджане.

В настоящее время Kcell работает в очень конкурентной среде. Ситуация похожа ну ту, которая наблюдалась 5 лет назад в Азербайджане после выхода на рынок третьего мобильного оператора. Уверен, что мой опыт работы в телекоммуникационной индустрии пяти различных стран будет способствовать дальнейшему развитию Kcell.

— **Какими будут ваши основные задачи в должности Главного исполнительного директора Kcell в этом году?**

— Не только в этом году, но и в среднесрочной и долгосрочной перспективах я хочу обеспечить, чтобы Kcell продолжал сохранять лидирующую роль по всем позициям на рынке телекоммуникационных услуг Казахстана. Есть ряд задач, на которые нам следует обратить особое внимание: мы должны продолжать улучшать качество сети и качество обслуживания клиентов. В рамках услуг по передаче данных важно уделить особое внимание не только объему трафика или числу абонентов, но также новым услугам, новым технологиям и инновациям, которые обеспечат нам превосходство над конкурентами.

Немаловажно и то, что в настоящее время после регистрации Kcell на Лондонской фондовой бирже мы стали своего рода представителями или послами своей страны на мировой арене. Сейчас у нас есть инвесторы в различных странах, и их интерес не ограничивается работой Kcell как части группы компаний TeliaSonera, их также интересуют показатели деятельности страны в целом, и поэтому работа нашей компании играет важную роль для будущего Казахстана. Нам предоставлена прекрасная возможность заявить и показать миру, что мы — современная, развитая страна с устойчивой экономикой, сфокусированной на инновациях.

— **На ваш взгляд, на чем должна сконцентрироваться команда Kcell для достижения целей, поставленных компанией и TeliaSonera?**

— Я думаю, что каждый член команды Kcell должен быть надлежащим образом осведомлен о поставленных задачах и знать, что конкретно он должен делать для достижения этих целей. Также важно, чтобы все знали о последствиях плохой работы, и тут я имею в виду не только заработную плату и бонусы сотрудников, но и будущее компании в целом. Единственный способ сохранить лидирующие позиции Kcell и поднять их на еще более высокий уровень — это наличие слаженно работающей команды, каждый член которой выдает 100% производительности труда. Думаю, с таким подходом успех в достижении целей нам гарантирован, а в будущем, я уверен, мы пойдем еще дальше поставленных целей.

Руководить — это не только наука, это также искусство, и как таковое его сложно ограничить и подчинить каким-либо правилам

— **Каких правил вы придерживаетесь как руководитель?**

— Не думаю, что существует какой-то определенный набор правил, который можно применить ко всем ситуациям. Руководить — это не только наука, это также искусство, и как таковое его сложно ограничить и подчинить каким-либо правилам. Однако, несомненно, существует ряд очень важных принципов. Важно усердно работать, важно знать, что происходит вокруг, идти в ногу с внутриотраслевыми изменениями, быть в курсе изменений на рынке и перемен, связанных с технологиями. Важны прозрачность и добросовестность, а также очень важно всегда оставаться собранными и сосредоточенными на целях компании, потому что при потере этих качеств сотрудник не работает в оптимальном режиме, а страдает от этого компания. Не уверен, есть ли вообще какие-то правила руководства, но если вы спросите меня о том, как добиться успеха, то описанное выше и будет моим ответом.

— **Какими качествами и навыками должен обладать сотрудник крупнейшей телекоммуникационной компании Казахстана для того, чтобы быть замеченным или получить признание главного исполнительного директора? Какие качества вы цените в людях и сотрудниках больше всего?**

— Не думаю, что сотрудникам необходимо концентрироваться на получении признания Главного исполнительного директора. Если вы работаете усердно и эффективно, в скором времени вы добьетесь признания вашего непосредственного руководителя, Главного исполнительного директора и всех остальных. Мне нравятся, или лучше сказать, я уважаю людей и сотрудников, которые делают то, что должны делать, и при этом выкладываются на все 100%; поэтому если вы соответствуете данному критерию и оправдываете возложенные на вас ожидания, — признание вам обеспечено. Поверьте мне, если вы выдаете 100% производительности труда, и это остается непризнанным, причин может быть только две: либо вы не выкладываетесь на все 100%,

Меня впечатлила роль казахстанских женщин в обществе. Я слышал, что женщины тут очень социально активны, и это сильно отличается от других стран, где я жил и работал ранее. В нашей компании 57% от общей численности сотрудников — женщины, и это отличный показатель

несмотря на то, что сами так считаете, либо вы работаете в неблагоприятном окружении.

— **Чего в должности Главного исполнительного директора вы абсолютно не потерпите?**

— В нашей компании я никогда не потерплю недобросовестности, травли или прессования на рабочем месте в любых их проявлениях, любого рода незтичное или неприемлемое поведение одного человека в отношении другого.

— **Расскажите нам, пожалуйста, о вашей жизни вне работы: о семье, увлечениях и о том, каким образом вам удается соблюдать баланс между семьей и работой.**

— Я много слышу о соблюдении баланса между работой и жизнью вне работы и должен признать, что на уровне высшего руководства соблюсти такой баланс крайне сложно. Каким образом это удастся мне? Честно, мне это не удастся, и я не знаю никого, кто бы преуспел в этом деле. Однако это выбор каждого, а в данной должности у меня также есть ответственность за семью Kcell. В моем случае главное — не количество времени, проведенное с семьей, а его качество. Иногда то, что у вас в меньшем количестве, приобретает большую ценность. Чем больше времени вы вынуждены проводить на работе, тем меньше времени у вас остается на семью. Но я придерживаюсь такого девиза: чем меньше у вас остается времени для семьи, тем ценнее оно становится. Не совсем уверен, можно ли это назвать балансом между семьей и работой, но таковы мои ощущения. Я работал во многих странах, и среди руководителей высшего звена, политиков и лидеров отрасли я не встретил ни одного человека, у которого дела с соблюдением такого баланса обстояли бы иначе. Да, мы — люди, ограниченные во времени, и как те, кто ограничен в средствах, мы должны очень ответственно подходить к тому, где и как потратить это время, которого у нас так мало, чтобы провести его максимально эффективно. Я, несомненно, рекомендую нашим сотрудникам проводить время со своими

родными и близкими как можно более качественно, поскольку чем дальше вы будете двигаться вверх по карьерной лестнице, тем менее возможным это будет для вас.

К вопросу об увлечениях. Когда так много работаешь, остается не так много времени на хобби, но я люблю мотоциклы. Мне нравится путешествовать, естественно, не по работе, также я постоянно хожу в тренажерный зал. В молодости я играл в теннис, в университете — полупрофессионально в футбол, а теперь даже больше чем мотоциклы, я люблю готовить. В Ucell и Azercell мы проводили мероприятия по приготовлению разных блюд — это отличный способ расслабиться и избавиться от стресса, особенно в выходные дни. Когда я дома со своей семьей, приготовление пищи исключительно на мне.

Моя жена — гражданка Канады иранского происхождения, у меня две дочери, старшей шесть с половиной лет, младшей — два года, они переедут в Алматы в начале августа. Моя супруга окончила Йоркский университет в Канаде по специализации «прикладная математика». В этом году она заканчивает программу и получает степень магистра в сфере образования. Когда мы жили в Азербайджане, моя жена принимала участие в благотворительной работе, помогая детям-сиротам в обучении и последующем трудоустройстве. Моя семья будет жить со мной в Казахстане.

— **Мы знаем, что вы в Казахстане недавно, тем не менее, поделитесь с нами своими впечатлениями, что вам нравится или не нравится в Алматы?**

— На сегодняшний день, помимо Алматы, я был только в Астане и Атырау. Из тех городов, что я видел в регионе, Алматы, на мой взгляд, — наиболее продвинутый город, хотя то, что я видел в свои предыдущие короткие визиты, — это то, что можно было увидеть из окон машин, комнат переговоров или отелей. В Алматы мне нравятся горы, они напоминают мне места близ Альп, где одно время жил мой брат. Горы в Казахстане действительно очень похожи на горы Швейцарии, такие же красивые и зеленые.

Меня очень приятно удивило уличное движение в Алматы: водители соблюдают правила дорожного движения, более того, останавливаются, чтобы на переходах пропустить пешеходов. Это сильно отличается от ситуации в тех странах, где я жил ранее. Мне кажется, в Казахстане я мог бы сесть за руль.

Меня также впечатлила роль казахстанских женщин в обществе. Я слышал, что женщины тут очень социально активны, и это сильно отличается от других стран, где я жил и работал ранее. В нашей компании 57% от общей численности сотрудников — женщины, и это отличный показатель. Более того, в данном случае я имею в виду не только численность женщин в компании, но и занимаемые ими должности. Все это говорит о том, что данное общество крепкое и надежное и отличается чувством собственного достоинства. Именно женщинам, а не мужчинам, природа доверила воспитание детей, и мне приятно видеть, что они играют важную роль в обществе. ●

Али Аган назначен главным исполнительным директором АО «Кселл»



АЛИ АГАН ИМЕЕТ более чем 20-летний опыт в международной финансовой и телекоммуникационной сфере с обширным перечнем функциональных обязанностей, включая продажи, дистрибуцию и снабжение. Г-н Аган перешел из Ucell, дочерней компании группы TeliaSonera и второго крупнейшего оператора в Узбекистане, где он занимал должность главного исполнительного директора с сентября 2012 года. До этого с мая 2008 года г-н Аган был заместителем главного исполнительного директора, а с декабря 2008 года — главным исполнительным директором Azericell, дочерней компании группы TeliaSonera и ведущего мобильного оператора в Азербайджане.

В период с 2005 по 2008 годы Али Аган был главным исполнительным

директором и членом совета директоров группы компаний MER Iletisim&Erk (одного из крупнейших дистрибьюторов Turkcell), где он отвечал за 16 разных направлений бизнеса в пяти странах.

С 2000-го по 2005 год г-н Аган занимал руководящие позиции в финансах в различных компаниях.

Г-н Аган имеет степень MBA по финансам университета Балтимор, США. Он также обучался в университете Торонто, Канада, и в университете Анкары, Турция, получив специальность «экономист» на факультете политических исследований.

Кселл — победитель в номинации «Лучшее IPO в Центральной и Восточной Европе»



KCELL ПОЛУЧИЛ НОМИНАЦИЮ «Лучшее IPO в Центральной и Восточной Европе» в 2012 году по версии журнала EMEA Finance. Компания была также награждена за лучшую программу депозитарных расписок (банк-депозитарий Deutsche Bank) в 2012 году.

В церемонии награждения, которая состоялась 20 июня 2013 года в Лондоне в формате ежегодного благотворительного ужина, приняли участие Председатель совета директоров АО «Кселл» Иан Эрик Рудберг и топ-менеджмент компании.

В церемонии также приняли участие банки, международные агентства, финансовые консультанты и представители крупнейших компаний, среди которых был российский мобильный оператор «Мегафон», который получил награду за лучшее IPO в странах Европы, Ближнего Востока и Африки.

Это первая международная награда, которую получила казахстанская компания, осуществившая IPO за

пределами Казахстана за последние 5 лет.

Помимо Kcell, EMEA Finance Award получил Halyk Finance в качестве одного из партнеров успешного IPO АО «Кселл» с результатом \$525 миллионов за объединенное предложение простых акций компании в Казахстане (KASE) и ГДР (глобальных депозитарных расписок) в Лондоне (LSE) в декабре 2012 года.

EMEA Finance (<http://www.emefinance.com>) — международной финансовой журнал, рассказывающий о важнейших событиях и новостях в области корпоративных финансов в развивающихся странах Европы, Ближнего Востока и Африки.

Coursera заговорит на казахском языке



KCELL НАЧИНАЕТ МАСШТАБНЫЙ образовательный проект совместно с международным порталом онлайн-обучения Coursera. Сотовый оператор обеспечит перевод онлайн-курсов на казахский язык. Проект предоставляет отличные возможности для прохождения международных курсов от ведущих университетов мира для студентов, магистрантов и преподавателей, а также всем, кто активно вовлечен в самообразование.

Для переводов на казахский язык компания выбрала 5 курсов: «Применение теории игр в бизнесе» (Gamification), «Креативное программирование для электронных медиа и мобильных приложений» (Creative Programming for Digital Media&Mobile Apps), «Изучаем медиа через Google» (Understanding Media by understanding Google), «Сети: друзья, деньги и байты» (Networks: Friends,

Money and Bytes), «Учись программированию: основы для не программистов» (Learn to Program: the Fundamentals).

Данные курсы были выбраны по таким критериям, как популярность у слушателей, обучение на основе кейсов из реальной жизни, но главное — они не входят в стандартную программу обучения в университетах Казахстана. Компания планирует завершить их перевод на казахский язык к концу 2013 года. Для этого будут привлечены профессиональные переводчики с большим опытом работы.

Проект реализуется в рамках «Kcell Академии», которая была запущена Kcell в 2008 году и направлена на стимулирование креативного мышления и развития талантов и профессиональных навыков у студентов.

Kcell готов к запуску 4G



ОБ ЭТОМ КОМПАНИЯ заявила 22 мая в Астане на Совете иностранных инвесторов с участием Президента Республики Казахстан.

На заседании Совета Пэр-Арне Бломквист, главный финансовый директор TeliaSonera, обращаясь к президенту страны и членам Совета, сказал, что Kcell готов к запуску 4G и что это «внесет вклад в развитие местной инфраструктуры, экономики и развитие бизнеса в Казахстане».

«Развивая инновационные коммуникационные технологии, Казахстан становится лидером в информационных технологиях в Центральной Азии

и становится по-настоящему информационным обществом», — отметил Пэр-Арне Бломквист. Он также заметил, что «казахстанский рынок является стратегически важным для TeliaSonera».

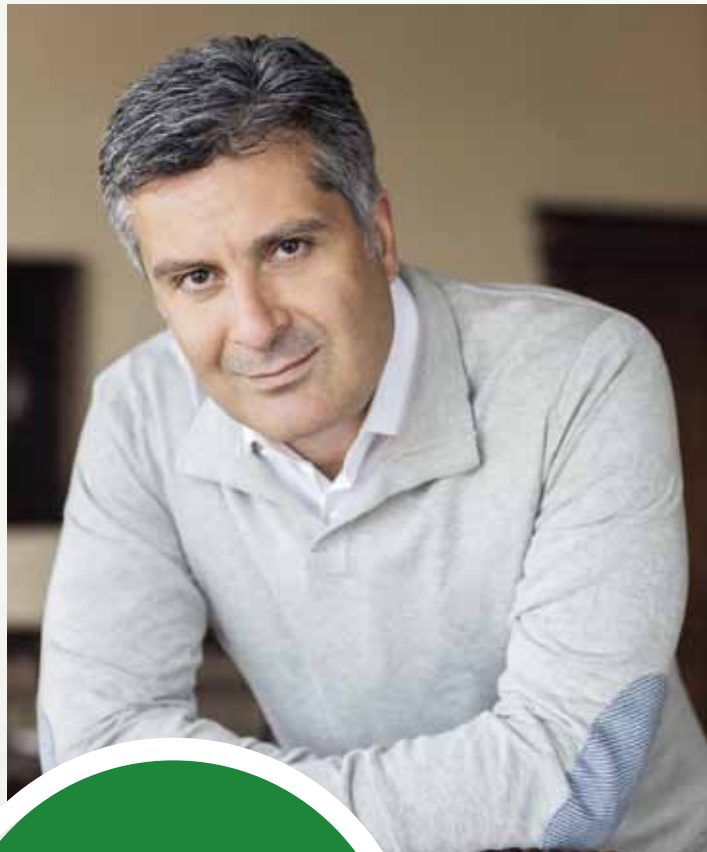
В своей речи он также подчеркнул, что Kcell инвестировал более 2 миллиардов долларов США в инфраструктуру Казахстана за последние 15 лет и внес в бюджет страны более 2 миллиардов долларов США в виде налогов и других обязательных платежей.

Kcell растет без оглядки на рынок

Татьяна Батищева

АНАЛИТИКА

Ведущий оператор на телекоммуникационном рынке по объему дохода и абонентской базе компания Kcell в очередной раз подтвердила высокий статус лидера. По итогам первого полугодия 2013 года Kcell продемонстрировал рост дохода и перешагнул 14-миллионный рубеж пользователей



составил 89,3 млрд тенге, что на 4,1% больше, чем за январь-июнь 2012 года; свободный денежный поток вырос до 37,6 млрд тенге с 25,4 млрд в 2012 году; денежный поток от операционной деятельности увеличился до 46,5 млрд тенге с 39,9 млрд тенге в 2012 году; соотношение собственного капитала к активам составило 44,2%; капитальные расходы сократились до 5,9 млрд тенге, при этом отношение капитальных расходов к продажам уменьшилось до уровня 12,5% против 17,3% в прошлом году.

Представляя результаты работы, главный исполнительный директор Kcell г-н Али Аган отметил: «Во втором квартале 2013 года мы сохранили сильные позиции лидера на казахстанском рынке мобильной связи и обеспечили рост доходов за счет услуг передачи данных. Благодаря тому, что мы постоянно сосредоточены на экономической эффективности, рентабельность по EBITDA остается на уровне, превышающем 55%. Наряду с этим наша клиентская база постоянно растет и в настоящее время насчитывает четырнадцать миллионов пользователей».

Несмотря на то, что рынок мобильной связи в Казахстане является преимущественно рынком услуг голосовой связи и доля «голоса» в общем объеме совокупной выручки рынка по-прежнему велика, за последние несколько лет наибольший рост выручки у сотовых операторов был в сегменте передачи данных. Голосовая связь максимально близка к насыщению, и потенциал роста здесь уже практически исчерпан: по оценке игроков телекоммуникационного рынка, уже сегодня уровень проникновения мобильной связи в Казахстане составляет 176 процентов.

Зато услуги по мобильному доступу в Интернет обещают операторам стабильный рост благодаря нескольким факторам. Прежде всего, в Казахстане стандарт передачи данных 3G — зарождающийся рынок, рост которого ограничен количеством 3G-телефонов на душу населения. Если будет решен вопрос с недорогими и доступными 3G-телефонами, емкость этого рынка возрастет в разы, что непременно отразится на финансовом состоянии операторов сотовой связи. Во-вторых, усилиями сотовых операторов мобильный Интернет с каждым годом становится более доступным: базовые станции и сети тянутся уже и в самые отдаленные уголки нашей страны. Увлечение клиентов мобильным контентом и социальными сетями — бесспорный драйвер для сотовых операторов.

17 июля сотовый оператор Kcell объявил о результатах своей деятельности за январь-июнь 2013 года. Согласно финансовым данным, компания продолжает показывать положительную динамику по всем ключевым финансовым показателям. В частности, доход компании

В Kcell не раз подчеркивали, что рассматривают Data-услуги первостепенными в своей деятельности и намерены поддерживать это направление, сохраняя лидирующие позиции. Как следствие, за первое полугодие текущего года выручка Kcell от услуг передачи данных выросла на 38,8% до 11,6 млрд тенге. Объем передачи данных увеличился на 119,3%, составив 6,5 млн Гб.

Серьезной статьей дохода для сотовых операторов становятся развлекательные сервисы.

В Kcell доход от дополнительных услуг вырос на 10,9%, составив 8,1 млн тенге. Рост был связан с увеличением выручки от предоставлении инновационных и привлекательных с точки зрения контента услуг, таких как «Черный и белый список», «Денежные переводы», «Экстра баланс» и других информационно-развлекательных услуг, способствующих увеличению дохода оператора.

Увеличение продемонстрировала также клиентская база Kcell, которая во втором квартале приросла более чем на 300 тысяч абонентов, увеличившись таким образом до 14,1 млн человек. Если сравнить второй квартал 2012 года со вторым кварталом 2013 года, этот рост составил 20% — с 11,6 млн до 14 млн человек. При этом средняя выручка одного абонента Kcell (ARPU) в тенговом исчислении немного сократилась на фоне снижения среднемесячного трафика (MOU): со 168 минут во втором квартале 2012 года до 152 минут во втором квартале 2013 года в следствии ценовой конкуренции между операторами связи.

«Абонентская база Kcell растет постоянно, что является хорошим показателем на конкурентном рынке Казахстана. Абоненты выбирают нас не только за качественную сеть, но также высокий сервис. На сегодняшний день проникновение сотовой связи в Казахстане больше 170%, что указывает на достаточно конкурентный рынок. Несмотря на такие серьезные вызовы, команда Kcell показывает хорошие результаты», — считает г-н Аган.

Лидирующую позицию Kcell поддерживает ее клиентоориентированный подход, сильные местные бренды, обширная сеть сбыта и высокое качество сетей. Компания разрабатывает услуги и тарифные планы в соответствии с потребностями и предпочтениями абонентов.

Инвестиции в будущее

Для того чтобы оставаться на лидирующих позициях и в будущем предоставлять клиентам качественный широкополосный доступ к мобильному Интернету, необходимо постоянно инвестировать в инфраструктуру и технологическое развитие сети. Kcell стремится поддерживать отличное качество сетей, чтобы гарантировать абонентам услуги высокого качества. На сегодняшний день сети компании обеспечивают значительное покрытие — 95,4% населения Казахстана. Кроме того, Kcell проводит активную политику по внедрению услуг стандарта 3G. Уже сейчас компания наращивает преимущества по качеству и покрытию сетью 3G, развернув сеть во всех крупных

Усилиями сотовых операторов мобильный Интернет с каждым годом становится более доступным: базовые станции и сети тянутся уже и в самые отдаленные уголки нашей страны

региональных центрах страны и продолжает развивать ее, создавая дополнительные базовые станции. Сегодня 45% сайтов сети Kcell работают в системе 3G.

Компания стремится соответствовать высоким стандартам обслуживания клиентов, поэтому поддержание качества сети является основным приоритетом ее стратегии. Она направляет значительные капитальные вложения на развитие сети и намерена продолжать эти инвестиции в дальнейшем. Кроме того, большинство базовых станций 3G при необходимости можно легко модернизировать до LTE. Компания проводит испытания LTE технологии, чтобы быть готовыми к развертыванию сети данного стандарта.

Тем не менее в Kcell осторожно подходят к вопросам повышения обязательств, понимая всю ответственность перед инвесторами. По итогам 1 полугодия отношение заемного капитала к собственному составило 77,6%, что характеризуется как взвешенная долговая политика.

Kcell намерен удерживать лидирующие позиции на рынке сотовой связи, предлагая продукты и услуги по конкурентным ценам, расширяя предложение продуктов и услуг, поддерживая высокое качество сетей и укрепляя позиции брендов. Компания пообещала, что сосредоточит свои усилия на создании специальной стратегии ценообразования для сохранения лидирующих позиций на массовом рынке и в корпоративном сегменте, а также стимулирования перехода абонентов от системы предоплаты к постоплатной договорной системе оказания услуг.

Чтобы поддерживать высокое качество своих сетей и значительное покрытие, Kcell планирует оптимизировать объем капитальных затрат, необходимых для инвестиций в оборудование и развитие инфраструктуры, в том числе для внедрения новых технологий. Стратегия роста Kcell также направлена на улучшение качества оказываемых услуг, что должно привести к повышению удовлетворенности клиентов, увеличению показателей удержания имеющихся клиентов и расширению абонентской базы.

«Мы по-прежнему сосредоточены на генерировании денежного потока, гарантируя при этом сохранение компанией Kcell своих лидирующих позиций на казахстанском рынке мобильной связи, и максимизации потенциала роста предлагаемых услуг передачи данных в соответствии со стратегией, которую мы наметили в процессе листинга компании, — рассказывает Али Аган. — Мы приложим все усилия для сохранения лидирующих позиций на рынке Казахстана, учитывая усиление конкуренции и фокусируясь на инновациях, чтобы находиться на переднем крае технологического развития и удовлетворять постоянно меняющиеся потребности наших клиентов». •

ASTEX определяет тренды в ИКТ

Динара Шериева, Наталья Еськова

ФОТОРЕПОРТАЖ

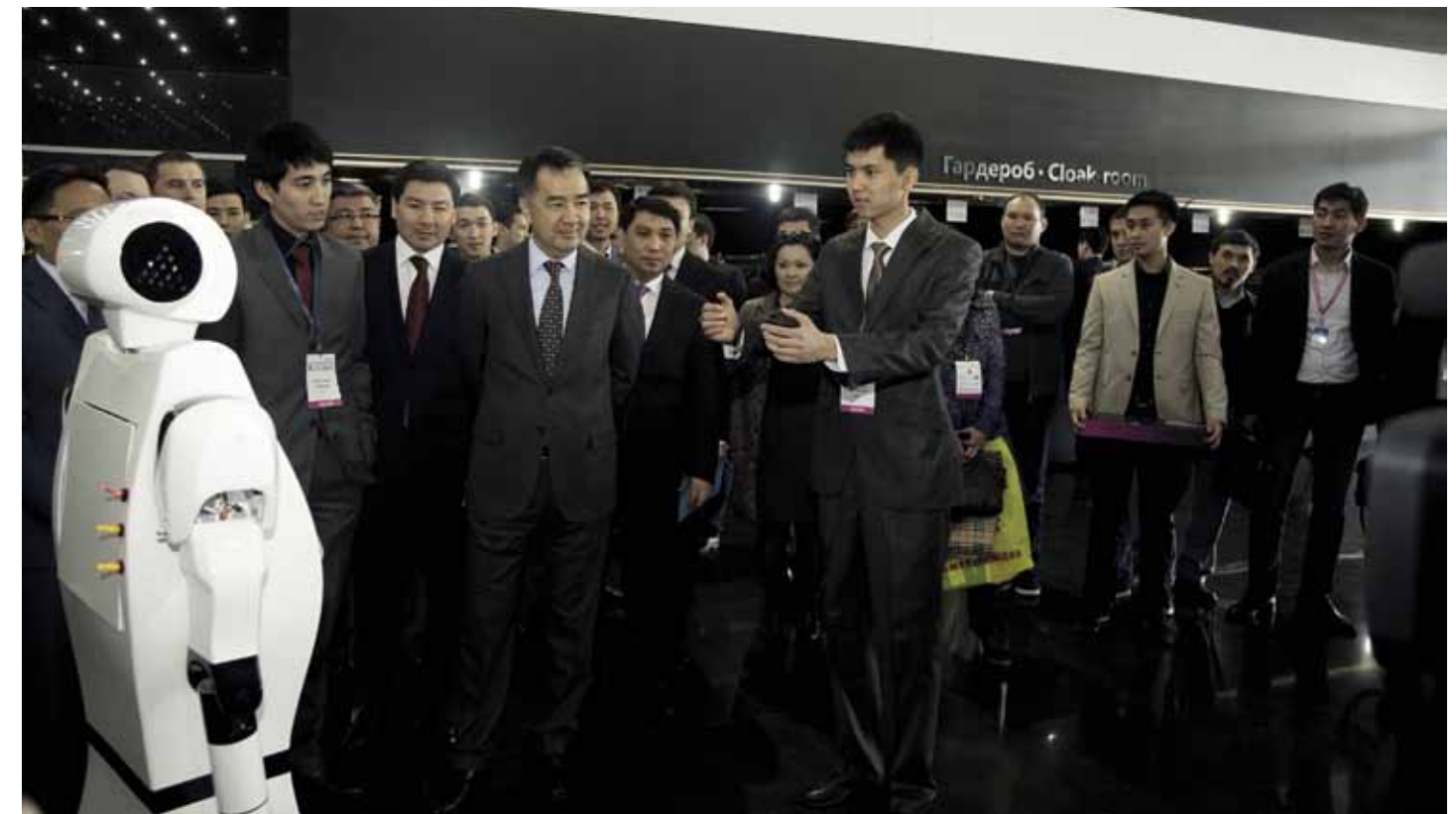
В конце мая в столице в рамках VI Астанинского экономического форума состоялась международная выставка-конференция умных технологий ASTEX 2013. Инициатором проведения выставки стал Фонд информационно-коммуникационных технологий, организованный в прошлом году при поддержке Министерства транспорта и коммуникаций и государственного инфокоммуникационного холдинга «Зерде»



ASTEX стал не просто крупным выставочным павильоном, но и международной платформой для обмена опытом и обсуждения наиболее актуальных вопросов отрасли. На конференции выступили 40 спикеров из США, Канады, России, Франции, Кореи, в числе которых топ-менеджеры международных ИТ-компаний, таких как Microsoft, Asus, Intel, SAP, HP, LogyCom, и отечественные компании — операторы сотовой связи. В общей сложности участники ASTEX представили

более 100 проектов и разработок в области ИТ и телекоммуникаций.

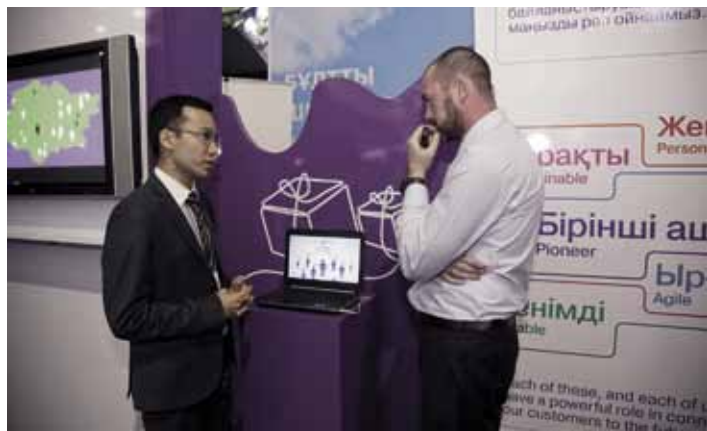
Выступая с приветственным словом, первый заместитель премьер-министра Казахстана министр регионального развития Бакытжан Сагинтаев отметил, что в рейтинге ООН «Электронное правительство для людей» Казахстан в 2012 году занял 38-е место из 190 государств. По индексу сетевой готовности Международного союза электросвязи мы заняли 43-е



место. А по индексу е-участия Казахстан вместе с Сингапуром разделили второе место. При этом компьютерная грамотность населения по итогам 2012 года составила 51,7%, к 2015 году планируется достичь показателя 65%, а к 2020 — 80%», — отметил Сагинтаев.

«Количество пользователей Интернета в Казахстане сегодня превышает 65% населения, это более 10 млн человек, — сообщил в своем выступлении вице-министр транспорта и ком-

муникаций Сакен Сарсенов. — В стране внедрены стандарты сотовой связи третьего поколения — 3G. Начат проект по строительству сетей четвертого поколения — 4G, который уже реализуется в Астане и Алматы. Полный охват запланирован до конца 2017 года. Эксперты считают, что тот объем информации, который сейчас формируется в течение года, к 2018 году будет формироваться за один день. Это ведет к необходимости усовершенствованной инфраструктуры».



Конференция охватила четыре большие темы — Smart Life, Smart Government, Smart Business, Smart Industry. Очень много внимания было уделено теме развития электронного правительства. По словам Бакытжана Сагинтаева, на портале электронного правительства сейчас оказывается 157 государственных услуг, автоматизировано 80 разрешительных документов, с 2012 года 7 видов лицензий выдаются только в электронном формате. А всего за прошлый год населению было выдано более 12 млн электронных справок.

Своим опытом в развитии электронного правительства делились спикеры из Америки, Турции, Кореи, Великобритании и других стран.

Роле Лоретан (Швейцария) отметил, что в Европе ожидания граждан в отношении услуг правительства значительно изменились: «Граждане как потребители категорически нетерпимы к плохому качеству услуг правительства. При этом они хотят быть вовлечены в процесс принятия решений в государстве не только через голосование. И здесь инфокоммуникационные технологии и инновации — это те самые инструменты, которые помогут эффективному взаимодействию между государством и его гражданами».

Руслан Есенбаев, АО «НИТ», рассказал о достижениях казахстанского электронного правительства: «Проект системы электронного лицензирования на международном форуме по вопросам информационного общества занял первое место в



номинации «электронный бизнес». Сейчас регистрация юридических лиц проходит за 3–4 часа. Раньше на это требовалось 30 дней. Регистрацию прав на недвижимое имущество можно сделать за один день через систему е-нотариат. Оптимизировано время подачи заявления, для этого были внесены изменения в 12 законов. Более 2000 организаций подключены к системе, обеспечены интеграцией более чем с 20 государственными базами данных. Весь обмен информации осуществляется через цифровую подпись».

Янг Им Чо (Корея) рассказала об истории развития электронного правительства в Корее, которое началось с 1978 года. Менее чем за 20 лет в этой стране была построена административная компьютерная сеть. Первый запуск 11 услуг электронного правительства состоялся в 2001 году, количество которых к 2007 году выросло до 31. Сейчас эти услуги находятся в стадии зрелости, для которой характерно IT-управление, сервисы, ориентированные на клиента, а также управление большими открытыми данными в электронном правительстве.

Среди спикеров конференции был председатель совета директоров АО «Кселл» Ян Рудберг. В своем докладе в секции Smart Business он подтвердил, что Kcell уже сейчас готов к запуску LTE: «Kcell готов к запуску 4G/LTE в Казахстане. Мы готовы внести свой вклад в развитие местной инфраструктуры и экономики. Мы также видим, как быстро общество становится информационным. Мы надеемся, что мы найдем взаимопони-



мание с правительством Республики Казахстан в выдаче лицензии на LTE, которую мы готовы развернуть в любое время».

Также г-н Рудберг рассказал об основных тенденциях в развитии мобильной связи. За последний год число пользователей мобильного Интернета увеличилось на 20%. Мобильный трафик в 2012 году превысил 8 петабайт в нашей сети, в то же время ежемесячное потребление трафика увеличилось на 100% в этом году по сравнению с прошлым годом. Количество смартфонов увеличилось более чем в три раза за последний год. Использование голоса все меньше, а использование онлайн-сообщений все больше.

После презентации Председатель совета директоров Kcell посетил стенд нашей компании на выставке. Ян Рудберг отметил высокий энтузиазм команды Kcell и отличную представленность продуктов и сервисов компании.

На ASTEX были также объявлены результаты конкурса стартапов от фонда ИКТ. В результате тщательного анализа и отбора попечители фонда выбрали четыре проекта из поданных 165 заявок.

Первый стартап — это онлайн-сервис по оказанию услуг электронной очереди. Для внедрения сервиса нужны всего лишь регистрация на сайте, установка монитора и устройства с сенсорным вводом, которым может быть любой планшет. Второй — это SHOPPY.KZ: удобный сервис для поиска брендовых товаров в торговых центрах Астаны, а также новый марке-

тинговый механизм для увеличения объема сбыта продукции. Третий проект, Barakat Menu, представляет собой сервис для владельцев заведений общественного питания. Алгоритм работы сервиса простой: регистрация на сайте, создание меню, установка клиентских приложений на планшеты администратора заведения и планшеты-меню, располагающиеся на столах заведения. Четвертый победитель — сервис IP-телефонии AION CONNECT на основе технологии WebRTC. Проект позволяет значительно сократить время развертывания услуги, так как нет необходимости установки дополнительного программного обеспечения с дальнейшей настройкой, и сэкономить на аппаратном обеспечении (достаточно только стандартной гарнитуры).

Как отметила Аида Досаева, директор по корпоративным связям АО «Кселл», ни для кого не секрет, что иностранные сервисы функционально ничем не отличаются от наших. «Они просто выигрывают за счет хорошего дизайна, правильно подобранных цветов и удобного интерфейса. Именно этого не хватает казахстанским сервисам. Главная задача фонда ИКТ и нас, как его попечителей, сводится к тому, чтобы наши стартаперы стали независимыми компаниями со стабильным доходом. У нашей молодежи на самом деле много интересных идей. И мы хотим стать своего рода трамплином, который поможет молодым новаторам стать успешными бизнесменами», — подчеркнула она. ●

ДАЙДЖЕСТ

LTE накроет большую часть Земли в 2018 году



В ближайшие шесть лет мобильный Интернет во всем мире будет активно развиваться. Уже в 2018 году около 60% населения Земли окажутся в зоне покрытия сетей LTE, но доминировать глобально будет 3G. Такие данные приводятся в отчете компании Ericsson, посвященном развитию мобильного широкополосного доступа в Интернет.

Уровень проникновения мобильной связи в мире в первом квартале текущего года достиг 90%, а число мобильных подключений в настоящее время составляет почти 6,4 млрд. При этом фактическое число абонентов составляет примерно 4,5 млрд. Разница объясняется тем, что на одного абонента иногда приходится две и более SIM-карты.

Напомним, по данным за прошлый год, в мире насчитывалось 6 млрд активных SIM-карт и 4,1 млрд абонентов. Таким образом, число мобильных подключений в мире увеличилось почти на 8% по сравнению с предыдущим годом. К 2018 году число подключений к сетям сотовой связи превысит 9 млрд.

Около 60 млн новых подключений пришлось на долю сетей WCDMA/HSPA, еще 30 млн — на сети GSM/EDGE. В сетях LTE зафиксировано около 20 млн новых подключений. В целом, согласно статистике Ericsson, число подключений к сетям мобильного широкополосного доступа приблизилось к отметке 1,7 млрд — рост по сравнению с предыдущим годом составил 45%.

К концу 2012 года LTE охватывала около 10% населения Земли. Планка в миллиард подключенных к сетям LTE абонентов будет преодолена уже в 2017

году, прогнозируют аналитики Ericsson.

Самую широкую зону покрытия, как и сейчас, будет иметь GSM/EDGE. Сейчас технология охватывает 85% жителей Земли, а к названному сроку покрытие вырастет до 90%. Доля WCDMA/HSPA может увеличиться с имеющихся 55% до 85%, сети 3G будут использоваться для мобильного доступа в Интернет подавляющим числом пользователей. Хотя это произойдет, как указывает Ericsson, лишь при выполнении ряда условий: повышении спроса на мобильный Интернет и снижении стоимости смартфонов.

В отчете также отмечается, что существенный рост в ближайшие годы покажет трафик передаваемых через мобильные сети данных. К 2018 году его объем вырастет в 12 раз, ежегодный прирост за указанный период будет составлять 60%. К концу прогнозного периода нагрузки на мобильные сети практически сравняются с «большим» Интернетом — 46% от общего объема переданных данных придется на мобильный трафик.

Основное влияние на рост объема трафика данных оказывают и продолжают оказывать видеосервисы. Кроме того, пользователи уделяют все больше внимания различным контентным сервисам и социальным сетям.

Модели General Motors 2014 года получат функцию управления через смартфон



Все автомобили концерна General Motors 2014 модельного года, оборудованные службой OnStar, получат функции дистанционного управления через специальное приложение RemoteLink для смартфона, сообщает AutoGuide. Автовладельцы с помощью телефона смогут запустить двигатель, разблокировать и заблокировать двери автомобиля.

Мобильное приложение OnStar RemoteLink будет бесплатным для пользователей в течение пяти лет. Более того, услуга будет доступна даже

при условии, что автовладельцы не пользуются другими услугами OnStar.

По словам компании, все 36 моделей получат данную функцию. Правда, несколько автомобилей останутся без такой услуги. В частности, таким станет хэтчбек базовой комплектации Spark LS. Кроме того, пользователям по-прежнему придется оплачивать другие функции приложения, сообщающие водителю технические данные автомобиля, такие как уровень масла, остаток топлива, давление в шинах или расход топлива.

Автомобили BMW оснастят SIM-картами для доступа в Интернет

Баварский автоконцерн BMW

собирается оснащать свой автотранспорт интегрированными SIM-картами, расширяющими функционал бортовой информационно-развлекательной системы ConnectedDrive. С помощью сотовой связи водители смогут получать новости, дорожную информацию и онлайн-сервисы, которые ранее были доступны только при подключении мобильного устройства с SIM-картой.

Карта BMW активируется непосредственно на заводе-производителе. Пользователю нужно зарегистрироваться на портале My BMW ConnectedDrive. На персональной странице отображается список доступных услуг и приложений. Здесь пользователи смогут заказать сервис, посмотреть его стоимость, получить данные о своем автомобиле и т.п.

В онлайн-магазине BMW ConnectedDrive Store наряду с фирменным софтом концерна будут и приложения сторонних разработчиков. Для программистов опубликован набор инструментов для создания приложений (SDK). На данный момент уже созданы клиенты для сервисов Facebook, Twitter, Pandora, Mog, Aupeo, Rhapsody, TuneIn и др.

Источник: spnews.ru



В автомобилях BMW также появится платный музыкальный сервис Online Entertainment, насчитывающий более 12 млн композиций и 250 каналов онлайн-радио. Служба будет подстраиваться под страну, в которой находится машина, а также под пользовательские предпочтения. Песни можно сохранять в кэш-памяти и прослушивать позже без интернет-соединения. Сейчас такой сервис работает в Нидерландах, Великобритании, Германии, Франции и Испании.

На европейском рынке автомобили BMW с интегрированными SIM-картами появятся в продаже летом 2013 года. По словам немецкого автоконцерна,

предприятие возьмет на себя все расходы на роуминг при использовании Интернетом за пределами страны, в которой зарегистрирована «симка». Для этого BMW уже заключила соглашения со многими операторами связи. Плата с пользователей будет взиматься за приложения и интернет-сервисы.

Автопроизводитель также заявил, что до конца 2013 года планирует подключить к системе ConnectedDrive 14 стран, в дополнение к 11, в которых она уже работает. По плану концерна через 4 года число автомобилей, имеющих выход в Интернет посредством ConnectedDrive, достигнет 5 млн.

NEC и Lenovo создают СП по производству сотовых телефонов



Источник: РИА Новости

Японский производитель электроники NEC и китайская компания Lenovo вступили в заключительную стадию переговоров о создании совместного предприятия по производству и продаже сотовых телефонов, пишет газета «Йомиури».

Соглашение будет заключено в июне. NEC рассчитывает, что благодаря сотрудничеству с Lenovo, которая занимает второе место на рынке KHP,

ей удастся усилить свое направление мобильных аппаратов. Компания Lenovo сможет улучшить качество своих смартфонов за счет технологий японского партнера.

Сумма инвестиций и распределение акций новой компании между партнерами не разглашаются. Сотрудничество NEC и Lenovo началось в 2011 году, однако до сих пор ограничивалось сферой персональных компьютеров.

«Ромат» вчера, сегодня, завтра

ИНТЕРВЬЮ

«Ромат» сегодня — фармацевтический холдинг с выверенной стратегией, устремленной в будущее, и сплоченная общими идеалами, принципами и целями команда единомышленников, где корпоративные интересы превалируют, но не противоречат личным интересам. О своем бизнесе, достижениях и планах на будущее рассказывает академик НАЕН, доктор экономических наук, профессор, заслуженный инженер РФ, президент фармацевтической компании «Ромат» Турарбек Ракиш



— Пожалуйста, расскажите о своем бизнесе, как он развивался, какие достижения были в последнее время и какие планы стоят перед компанией «Ромат» в будущем?

— Компания «Ромат» — это вертикально интегрированный холдинг, куда входят Павлодарский фармацевтический завод, медицинский завод и завод медицинских препаратов в городе Семей, центр дистрибуции с филиалами, розничный центр логистики с собственным парком автотранспорта, типография, проектно-строительная организация.

Сейчас успех предприятия зависит от внедрения инноваций. В структуре нашей компании с 1999 года функционирует свой научно-исследовательский центр с тремя лабораториями, оснащенными самым современным оборудованием. Это направление ведет доктор химических наук, кавалер ордена Ломоносова Кунназ Мурзагулова. Мы гордимся тем, что добились хороших результатов в разработке новых лекарственных средств, в технологии их производства (в том числе нанотехнологиях) и в эффективности лечения ими, прежде всего мультирезистентных форм туберкулеза, гепатита С, подагры. Эту работу ведем как с казахстанскими, так и зарубежными научными центрами. Есть у нас и международные патенты.

В соответствии со стратегическими планами и задачами, мы ежегодно увеличиваем объемы выпуска продукции, наращиваем объемы розничного и оптового товарооборота. И на протяжении многих лет наша компания, как отечественный производитель лекарственных средств, является лауреатом конкурса «Выбор года».

— Насколько рынок лекарственных препаратов развит в Казахстане и насколько конкурентна продукция отечественных производителей?

— Рынок лекарств на сегодняшний день достаточно насыщен, и, к сожалению, импорт составляет около 80 процентов. Стратегическая безопасность любой страны обеспечивается тем, что 50 процентов лекарственных препаратов должны выпускать локальные производители. Тогда нет необходимости покупать лекарственные препараты за рубежом в случае чрезвычайных ситуаций. В соответствии с ФИИР разработана программа развития отрасли на 2010-2014 годы. Ее реализация позволит достичь 50-процентного роста объема выпуска продукции.

Отечественная продукция достаточно конкурентоспособна и пользуется спросом не только на рынке Казахстана: около 20 процентов отправляется на экспорт. Для повышения конкурентоспособности нашего предприятия мы строим новые заводы, внедряем международные стандарты GMP (надлежащая производственная практика), которые отражают целостный подход в управлении качеством.

— Что главное для вас, как для руководителя, какими главными принципами вы руководствуетесь в бизнесе?

— Главный наш принцип — это, прежде всего, работать на клиента, равно как и ваш, и предвосхищать его завтрашние потребности. В связи с нахождением Казахстана в Таможенном союзе и предстоящим его вступлением в ВТО — быть конкурентоспособными на международном уровне. Ведь фармацевтическая индустрия — одна из самых конкурентных и инновационных в мире и имеет большой потенциал роста. В Казахстане работают уже около 50 иностранных фармацевтических компаний, годовой оборот каждой составляет более одного миллиарда долларов.

Мы отдаем отчет, что нашим главным фактором успеха являются конкурентоспособные кадры. Наши специалисты стараются работать на результат, добиваться постоянного роста своего потенциала с учетом перспективы отрасли.

— Кто был для вас главным авторитетом в обычной жизни и деловой?

— Это, конечно, мои учителя: Атамачиди Аким Иванович и Гусев Борис Владимирович. Я им бесконечно благодарен за те уроки жизни и опыт, который они передали мне в свое время.

Благодаря усилиям и организаторскому таланту руководителя путем реконструкции производства, внедрения новых технологий Атамачиди создал производственное объединение, в состав которого входили два комбината, три завода и строительное управление. Это было лучшее строительное объединение в СССР.

Аким Иванович имеет правительственные награды: ордена «Дружбы народов», «Октябрьской революции», два ордена «Знак Почета» и другие. Кроме того, он — Заслуженный строитель Казахстана, дважды награжден Почетной грамотой Верховного Совета Казахской ССР. В 1995 году Акиму Атамачиди присвоена высшая награда Республики Казахстан звание «Халық қаһарманы» с вручением Золотой звезды.

Сразу после института я пришел к Акиму Ивановичу по направлению работать сменным мастером. Прошел путь до директора комбината, главного инженера объединения.

В 80-х годах я защитил кандидатскую диссертацию в МИСИ. Борис Владимирович Гусев был моим научным руководителем. Это был один из ведущих ученых отрасли, Герой Социалистического Труда... Он является создателем и президентом Международной и Российской инженерных академий, именно он возродил инженерную школу России.

Лучших учителей я себе пожелать и не мог. Их целеустремленность, работоспособность и острый взор настоящих наставников были для меня примером.

Не могу не вспомнить своих родителей, которые привили трудолюбие, любовь к земле.

— Что для вас важно в деловой коммуникации с партнерами, сотрудниками?

— Ведущая роль в современном управлении бизнесом и в жизни принадлежит коммуникациям, в том числе сотовой связи — то, без чего невозможно сейчас обойтись. Главное владеть ситуацией, быть мобильным и оперативным. Мы внедряем и совершенствуем электронный документооборот, который позволит оперативно работать. Так как наши филиалы, аптеки и партнеры находятся в разных городах и странах, мы не можем обойтись без электронных средств связи.

— Почему вы выбрали Kcell в качестве корпоративной связи?

— Преимущества очевидны: безлимитные звонки внутри корпоративной сети всего за 600 тенге. Тариф действует по всему Казахстану, поэтому, имея много филиалов, аптек и большой штат сотрудников, это трудно переоценить. Быть успешным — это, прежде всего, иметь успешных партнеров.

— Без чего вы могли бы обойтись в своей жизни, а без чего — нет?

— Не смог бы отказаться и обойтись без любимой работы, без общения с близкими людьми, единомышленниками. Осознаю, что мир захватывают технологии, но живое общение с теми, кто близок, ничто не заменит. Признаю, что не могу также обойтись и без сотовой связи и Интернета.

— Каковы ожидания бизнеса от услуг связи в ближайшем будущем? Какой должна быть мобильная связь будущего?

— Услуги сотовой связи должны быть надежными. Главный вопрос в том, что это будет: мобильная связь или Интернет со множеством программ для коммуникации? •

АО «Ромат»

тел. + 7 (7182) 33 32 15, факс: 8 (7182) 65 01 02, www.romat.kz

Отправить на 4 буквы: полезные команды

Асия Бахамова

ОБЗОР

Очень часто абоненты слышат четыре странные буквы USSD. И хотя звучат они непонятно, но предоставляют собой простую передачу текстовых команд. От SMS она отличается тем, что не хранит отправленные сообщения, поэтому абоненты не могут с ее помощью обмениваться короткими сообщениями. А вот операторы используют USSD для множества разнообразных сервисных команд — для подключения или отключения различных услуг, для загрузки карт оплаты и даже для информации о текущем балансе



Удобные короткие команды позволяют абонентам при помощи специальных запросов, состоящих из «звездочки», «решетки» и определенной комбинации цифр, подключать или отключать дополнительные услуги, тарифные планы, акции. Одна проблема — держать в голове полный список всех команд очень сложно. Поэтому мы объединили самые популярные USSD-команды в одну таблицу и дали возле каждой небольшое пояснение для чего она полезна.

РАЗДЕЛ	КОМАНДА	УСЛУГА	ОПИСАНИЕ
ТАРИФЫ И ОПЛАТА	*166*2#	Проверка тарифного плана	Здесь вы проверяете, к какому тарифному плану подключены. Поможет сориентироваться в выборе наиболее выгодного для вас тарифа.
	*166*1*11#	Подключение к тарифному плану «11»	Эта комбинация подключает тарифный план «11» для абонентов Kcell. Этот тариф дает единую цену – 11 тенге в минуту на все номера по Казахстану.
	*110*13-значный код #	Загрузка карты мгновенной оплаты	Эта команда поможет вам быстро загрузить карту оплаты.
SMS	*888*2#	Покупка «SMS-пакетов»	SMS-пакеты позволяют отправлять сообщения внутри сети по невероятно низким ценам: 50 SMS по 200 тг. (1 SMS=4 тг.), 100 SMS по 300 тг. (1 SMS=3 тг.), 300 SMS по 600 тг. (1 SMS=2 тг.), 1000 SMS по 1000 тг. (1 SMS=1 тг.). И пакет с ночными безлимитными SMS с 00.00 до 08.00 за 70 тенге.
	*888*2*6#	Проверка остатка SMS по услуге «SMS-пакеты»	Здесь вы узнаете, сколько SMS у вас еще есть. Обратите внимание: период действия пакета – 30 дней.
	*909#	Подключение услуги «SMS-чат»	В SMS-чате вы можете быстро и просто найти партнера для общения с помощью SMS-сообщений. Можно обмениваться сообщениями с другими пользователями, создавать свои чат-комнаты. Общение анонимно. Общение в чате происходит только с одним собеседником в рамках чата.
УСЛУГИ	*114#	Проверка своего номера	Может быть, звучит странно, но эта команда бывает очень полезной в нескольких случаях. Например, если вы купили новый номер, еще не запомнили его, а уже надо его кому-то сообщить. Или вы нашли свою старую SIM-карту и не помните номер. Команда пригодится в случае, если SIM-карта вставлена в модем или в планшетник, вам нужно пополнить баланс, а вы не помните номер.
	*100#	Проверка баланса	Очень полезная команда. Всегда в курсе, сколько денег на счету.
	*123*3*2#	Проверка бонусного трафика	Если у вас есть какие-то бонусные минуты, SM или мегабайты трафика, вы можете узнать свой остаток.
	#002# ##002#	Отмена переадресаций	Если у вас стоят различные переадресации, этими командами вы можете их отменить.
	*155#	Меню «Фильтр звонков»	При помощи этой команды вы можете управлять своей входящей связью. Можете блокировать или разрешать входящие вызовы и SMS только с предварительно назначенных номеров. В рамках этой услуги есть черный и белый списки.

	*202#	Меню «Всегда на связи»	Если ваш телефон отключен или находится вне зоны действия сети, вам могут оставить голосовое сообщение, о получении которого вас уведомит SMS. Если абонент не оставил голосовое сообщение, вы получите SMS о пропущенном звонке. Эта команда поможет вам их прослушать и удалить.
	*000#	Сервис выбора языка	Эта комбинация поможет вам самим выбрать язык (казахский, русский, английский), на котором вы хотите получать информационные сообщения от Kcell или Activ.
	*123*6*4#	Активация сервиса Infoсейф	Infoсейф – это услуга, которая позволяет создавать резервные копии и управлять вашими контактами, календарем, SMS-сообщениями, ссылками. Очень удобна для переноса данных со старого телефона на новый.
	*43#	Подключение второй линии	Очень удобная функция: когда ваш номер занят, то звонивший абонент будет уведомлен, что ваш номер занят, и ему будет предложено дождаться ответа или перезвонить вам позднее.
БАЛАНС	*911*3#	Попросить «Экстра баланс»	Очень удобная команда: если у вас нет возможности пополнить баланс, вы можете получить по услуге «Экстра баланс» 250 тенге. Услуга доступна для абонентов Kcell, Activ, Vegaline.
	130+7XXXXXXXXXX#	Попросить абонента позвонить вам	Абонент, номер которого вы набрали внутри команды, получит SMS с просьбой перезвонить вам.
	131+7XXXXXXXXXX#	Попросить абонента пополнить ваш счет	При помощи этой команды абонент, номер которого вы набрали, получит запрос на пополнение вашего баланса с его счета. Это особенно удобно, когда у вас закончились средства или вы находитесь в роуминге, или же у вас нет возможности пополнить баланс. Чтобы оградить абонентов от спама, в услуге установлено ограничение: не более 5 запросов в сутки и не более 30 запросов в месяц.
	*911*2*2# .	Пополнение баланса по услуге «Автоплата»	Пополнение баланса вашего или любого выбранного вами номера Kcell, Activ, Vegaline с платежной карты любого банка в удобное для вас время.
ИНТЕРНЕТ	*444*1#	Управление услугой «Мобильный Интернет плюс»	С помощью услуги «Мобильный Интернет плюс» в зависимости от подключенного пакета вам ежедневно предоставляется бонусный интернет-трафик. Доступны пакеты на 10 Мб (29 тг.), 20 Мб (39 тг.), 40 Мб (49 тг.), 100 Мб (59 тг.). Набираешь комбинацию – и покупаешь.
	*444*1*3#	Проверка остатка трафика по услуге «Мобильный Интернет плюс»	Весь начисленный, но неиспользованный трафик накапливается, пока услуга не будет отключена. Тариф за 1 Мб сверх включенного в услугу трафика 4 тг. / 3тг. /2тг. /1 тг. в зависимости от подключенного пакета.

	*444*2#	Управление услугой «Безлимитный Интернет»	«Безлимитный Интернет» – для общения в социальных сетях, для проверки электронных писем, для онлайн-трансляций и онлайн-музыки: качаете аудио- и видеоклипы, не думая о стоимости трафика! При помощи этой команды вы можете выбрать нужный пакет на 1 Гб (990 тг.), 2 Гб (1500 тг.), 4 Гб (1990 тг.), 6 Гб (2500 тг.), 10 Гб (3990 тг.), 15 Гб (5000 тг.).
	*444*2*3#	Проверка остатка трафика по услуге «Безлимитный Интернет»	При превышении трафика на максимальной скорости дополнительная плата не взимается, и вы можете продолжать пользоваться данной услугой на сниженной скорости до 32 Кбит/сек.
	*888*1#	Управление услугой «Безлимитный ночной Интернет»	Вы можете пользоваться мобильным Интернетом без ограничений, не думая о трафике с 1 часа ночи до 9 утра всего за 70 тенге. Команда помогает подключить услугу.
	*888*3#	Управление услугой «Интернет-пакеты»	Услуга «Интернет-пакеты» позволяет пользоваться мобильным Интернетом на выгодных условиях и доступна к подключению в трех видах: 50 Мб (300 тг.), 100 Мб (500 тг.), 250 Мб (800 тг.).
	*666*1#	Управление услугой «Безлимитный браузинг с Opera mini»	Если вы являетесь активным пользователем мобильного Интернета, вы можете получить неограниченный доступ к сети Интернет с мобильного телефона всего за 20 тг. в сутки. Стоимость подключения услуги – 50 тг.
	*666*2#	Управление услугой «Безлимитный браузинг с NOKIA»	Мобильный Интернет становится еще более доступным для владельцев Nokia в Казахстане с более выгодными условиями доступа! Стоимость подключения услуги – 50 тг. Абонентская плата – 20 тг. в сутки.
	*789#	Подключение услуги «0.vk, 0.facebook»	Общайтесь в социальных сетях «ВКонтакте» и Facebook бесплатно через облегченные версии: http://0.vk.com и http://0.facebook.com . В них вы можете обновить статус, прочитать ленту новостей, отметить или прокомментировать публикации, отправить сообщения или ответить на них, сделать надпись на стене друзей. Подключение бесплатное.
РОУМИНГ	*135* 7XXXXXXXXXX#	Команда для совершения исходящего звонка в роуминге по 50 тг.	Очень полезная команда для тех, кто хочет в роуминге экономить на связи. Набор этой комбинации позволит совершать исходящие звонки в роуминге всего по 50 тенге за 1 минуту. Тарификация исходящих звонков в Казахстан по 50 тенге действительна только в сети рекомендуемого оператора. Полный список стран и операторов на сайте www.kcell.kz в разделе «Роуминг-акции».
	*150#	Подключение к акции «0 тенге в роуминге»	В роуминге в Турции, России, Великобритании, Кыргызстане можно принимать до 200 минут входящих звонков по 0 тенге. Срок действия акционных минут – 30 дней. Абонентская плата – 150 тг. в день. Подключить услугу можно как в Казахстане, так и за его пределами.

Владимир Хан:

Для корпоративного сектора
очень важно качество связи

Даурен Сагимбаев

МАРКЕТ



Многие считают, что Kcell — это корпоративная связь только для очень крупных компаний: госхолдингов, нефтяного сектора, банков. На самом деле в Kcell рады всем: вниманием и особым отношением охвачены любые клиенты — от индустриальных гигантов до небольших по численности компаний. Очень долго и много можно расписывать в статье достоинства корпоративного обслуживания у крупнейшего сотового оператора страны. А еще лучше — просто привести пример нескольких компаний, которые выбрали Kcell своей корпоративной связью



Владимир Хан, управляющий директор DHL Freight Kazakhstan (в корпоративной группе 10 человек)

С Kcell мы работаем с 2004 года. Для корпоративного сектора очень важно качество связи, ведь от этого может зависеть ход бизнеса.

Очень удобно, что в любой момент при возникновении каких-то вопросов можно обратиться к персональному менеджеру, обслуживающему нашу компанию.

За последние годы стало заметно, что Kcell проводит определенную работу по контрактам со своими партнерами

по роумингу. Раньше я мог потратить на связь в Париже за 2 недели 90 000 тенге. А недавно я был в Соединенных Штатах Америки и за такой же период при активном пользовании я потратил всего 11 000 тенге.

О новых акциях компании мы обычно узнаем на www.nur.kz и www.kcell.kz.

Наша компания подключена к тарифу «11+» и внутри группы мы разговариваем бесплатно, это очень удобно, учитывая специфику нашего бизнеса.

Также мы воспользовались акцией «Новый телефон», и несколько сотрудников у нас стали обладателями новейших моделей мобильных телефонов.

В вашей услуге «Автооплата» удобно то, что можно под-соединять несколько номеров к одной карте, можно ставить ограничения по максимальной оплате в месяц и самостоятель-

но прописывать правила по тому, при какой сумме и на какую сумму будет списываться баланс.

Также очень удобна услуга «Фильтр звонков». С ней достаточно просто можно добавить нежелательные номера в черный список.



Дарин Арыстанбеков, контент-менеджер телеканала «Тан» (в корпоративной группе 5 человек)

Более полугода назад в нашей компании возникла необходимость создания корпоративной группы у мобильного оператора Kcell. Причиной тому послужили поиски выгодных вариантов цен на различные виды коммуникации по сотовой связи среди наших сотрудников.

После обращения в call-center Kcell наш телеканал «Тан» был прикреплен к корпоративному менеджеру Руслану Байгазину. Он помог нам в сборе необходимых документов для создания корпоративной сети и по всем сопутствующим вопросам. Хотелось бы особо отметить профессионализм всех сотрудников компании Kcell, с которыми приходится контактировать в ходе работы, и лично нашего корпоративного менеджера. Во всех критических ситуациях, когда от нашей стороны звучит пожелание «прямо сейчас», мы получаем своевременные ответы по всем вопросам без ссылок на отсутствие времени.

Сотрудничая с Kcell, мы всегда находимся в курсе всех новостей и изменений в сфере сотовой связи. Особенно радует, что наш оператор очень часто представляет нашему вниманию все новые и заманчивые предложения, тем самым позволяя сэкономить средства и время.

На данный момент, активно пользуясь сотовой связью, мы полностью удовлетворены качеством, покрытием 3G-интернета, возможностью связываться с нашими коллегами, находящимися в роуминге по выгодной стоимости за разговоры.



Шавкат Сабилов, президент Интернет-ассоциации Казахстана (в корпоративной группе 20 человек)

Номер Kcell у меня был с самого начала. А сейчас мы состоим на корпоративном обслуживании уже 6-й год. Мы удовлетворены качеством связи и мобильный Интернет отвечает нашим требо-

ваниям с учетом того, что у нас им пользуются в основном блогеры. Если Kcell внедрит 4G и LTE, то наши ожидания будут даже превзойдены!

Предпочтение Kcell мы отдаем также из-за того, что это единственный сотовый оператор, который, несмотря на принадлежность иностранным инвесторам, сумел сохранить национальные черты и тем самым оставаться ближе к своим местным абонентам

На сегодня у нас в группе 20 с небольшим пользователей плюс отдельные SIM-карты для блогеров. Мы их раздаем блогерам, так как для них связь критична.

Хотелось бы отметить, что нам очень удобно, что за нашей компанией закреплен персональный менеджер, который всегда может помочь нам разобраться с возникающими вопросами. Причем с различными вопросами, начиная от подключения в группу новых участников, подбора выгодного тарифа и заканчивая вопросами по детализации. Все вопросы решаются быстро.

Предпочтение Kcell мы отдаем также из-за того, что это единственный сотовый оператор, который, несмотря на принадлежность иностранным инвесторам, сумел сохранить национальные черты и тем самым оставаться ближе к своим местным абонентам.

У нас тариф «11+», у меня самого безлимитный тариф. Также пользуемся интернет-пакетами, так как бывает, что нашим сотрудникам необходимо загружать большие объемы фотографий.

Нравится, что Kcell начал предоставлять контрактные телефоны. У вас я брал для супруги Samsung Galaxy SIII, для главного бухгалтера покупали iPhone.

Очень приятно, когда в роуминге получаешь приветственное сообщение от Kcell с предложением подключиться к тому или иному местному оператору с описанием всех тарифов. Но, к сожалению, не всегда выгодный тариф означает, что у оператора в роуминге есть 3G. •

Контакты корпоративного отдела: Для корпоративных клиентов

- Тел. 8 (727) 258-70-21*
- Факс 8 (727) 258-89-14
- Тел. с мобильных телефонов 9099**
С 8:00 до 01:00, без выходных

*Стоимость звонка — согласно тарифам «Казакхтелекома».

**Доступ к Kcell Навигатор предоставляется бесплатно, до момента выбора соединения с оператором. С момента выбора соединения с оператором стоимость звонка — 18 тенге за первую минуту (шаг тарификации — 1 сек.), со второй минуты — бесплатно.

«Рогатая» станция

Текст Натальи Еськовой, фото Сакена Нигмашева

ФОТОРЕПОРТАЖ

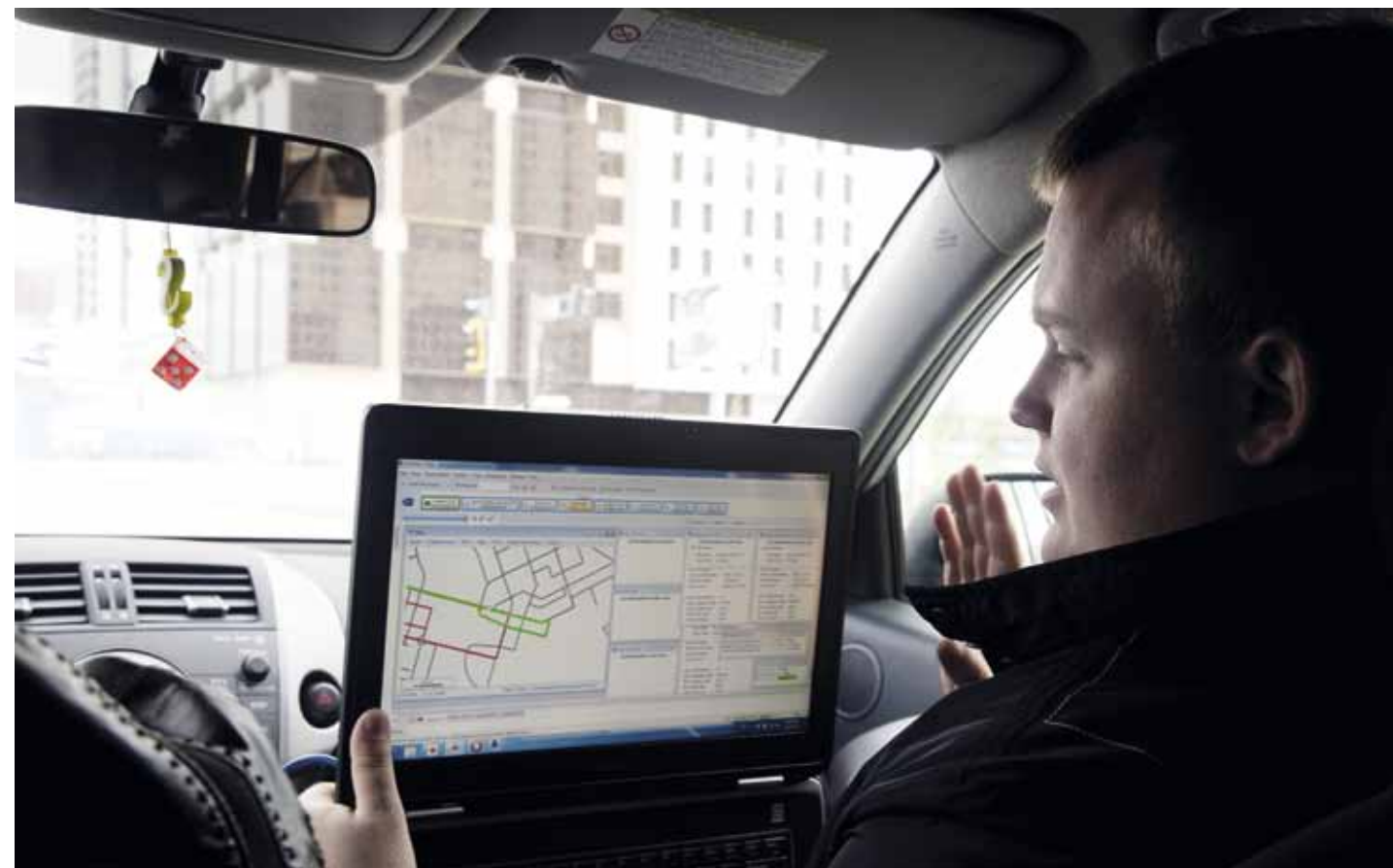


В конце мая Kcell проводил драйв-тесты по замерам качества своей сети на улицах Астаны. Протяженность маршрута в столице Казахстана составила 1150 километров. VOX.com проехал вместе с инженерами около 60 километров. В этом репортаже мы рассказываем в деталях о том, как делается настоящий драйв-тест сотовой связи по стандартам, принятым всеми операторами в мире

Драйв-тесты в Астане проводили Алексей Захарчук и водитель Ериккали Кызайбаев

Во время тестирования инженер, который находится в машине, решает две главные задачи: он обязан следить за маршрутом и за работоспособностью оборудования. Сложность работы водителя в том, что он находится в постоянном напряжении, так как отвечает за все — и за себя, и за пассажира, и за оборудование.

В 2012 году инженеры драйв-тестов проехали 20 тысяч километров. В этом году будет гораздо больше: за полгода уже «откатали» Запад, Алматы и Астану



Драйв-тесты Kcell проводит на RAV-4 2007 года. Замеры делаются при любых погодных условиях в любых уголках Казахстана — и в снег, и в дождь, и в град. «Зимой мы тестировали дорогу из Актау и Атырау. Кто ездил, знает — она очень тяжелая, ехать по ней можно не выше 20-30 км в час, тем более зимой. Но наш RAV-4 показал себя с очень хорошей стороны», — рассказывает Алексей.

В 2012 году инженеры драйв-тестов проехали 20 тысяч километров. В этом году будет гораздо больше: за полгода уже «откатали» Запад, Алматы и Астану. Маршрут по трассе Алматы — Астана составил 1200 км, это самый протяженный маршрут драйв-теста. По дороге тестируются только «голос» и передача данных в режиме 2G (трассы не покрываются 3G). Тесты проводятся на скорости до 110 км/час.

На крыше машины стоят внешние антенны. Их там 8 штук, а 9-я — это GPS-антенна.

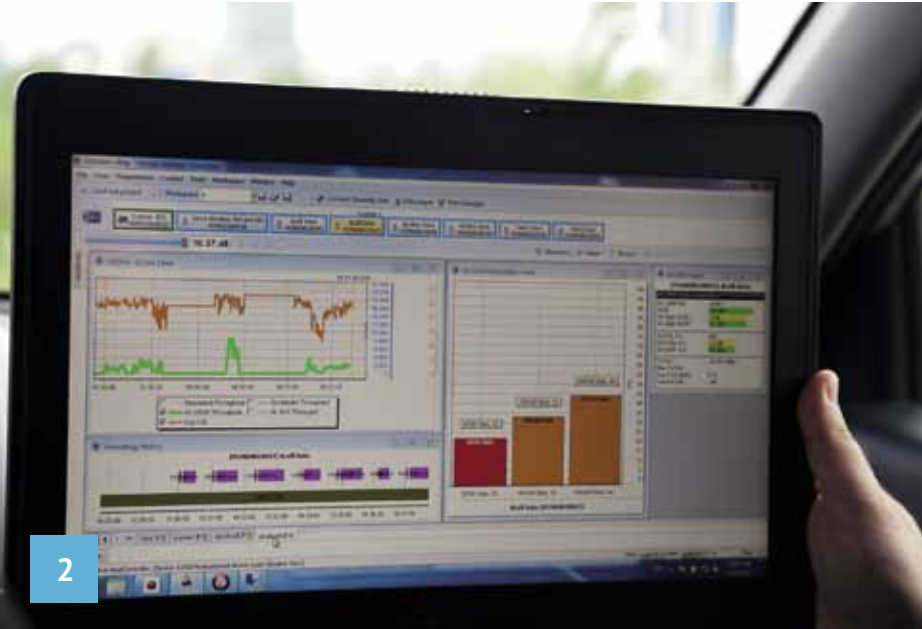
Все приемно-передающее оборудование установлено в багажном отделении. В этих черных коробках (защитных боксах) — три сотовых телефона Nokia C-5: надежные, с поддержкой 3G и простые в применении. Именно к ним подключены внешние антенны, установленные на крыше нашей машины. Защитные боксы также позволяют работать в разных температурных режимах, ведь драйв-тесты проводятся круглый год — и зимой в морозы, и летом, в сильную жару.

Вот это — «головной мозг» драйв-теста. В самой широкой части — это сканер, который позволяет сканировать частоты как GSM (2G-2,5G), так и WCDMA (3G).

Интересуемся, насколько безопасно оборудование. Алексей Захарчук нас успокоил: внешние антенны вынесены на крышу, а она отлично отражает волны. Кроме того, антенны направлены так, чтобы развести излучение по сторонам. Поэтому на инженера и водителя они не влияют.

Тестирование Астаны занимает 8–9 рабочих дней, в Алматы было 23 дня на 950 км. Маршрут для любого из городов разбит на четыре зоны. Первая — это центр. «Здесь мы заходим буквально в каждый квартал, каждые 200 метров проверяем», — поясняет Алексей. Вторая — это спальные районы, там не требуется такого частого проезда, в пределах 500 метров. Третья зона — это частный сектор, где затухания сигнала происходят меньше, но бывают и исключения. Например, крыши являются отражательным элементом. Проверяются и промышленные районы — это окраины, заводы, но с меньшей частотой проезда.

Интересуемся взаимоотношениями с дорожной полицией. Как оказалось, машина привлекает внимание довольно часто. Хотя многие думают, что антенны — это какие-то молодежные примочки.



Интересуемся взаимоотношениями с дорожной полицией. Как оказалось, машина привлекает внимание довольно часто. Хотя многие думают, что антенны — это какие-то молодежные «примочки»



Драйв-тест начался. Проводится он с 9.00 до 18.00, только в рабочее время, когда наблюдается наибольшая активность абонентов.

Сканируется работа нашей сети, Tele2 и «Билайна» — то есть операторов, которые работают в сети 2G и 3G. Качество сигнала сети фиксируется и в движении, и в статике. Но все тесты на машине — это только для улицы. Для замеров внутри помещения есть другое оборудование.

На ноутбуке Алексея — параметры сканирования [фото 1]. Справа — в режиме 3G, слева — в режиме 2G. Зеленое поле — это показатель покрытия, красная линия показатель качества, желтое — это интерференция.

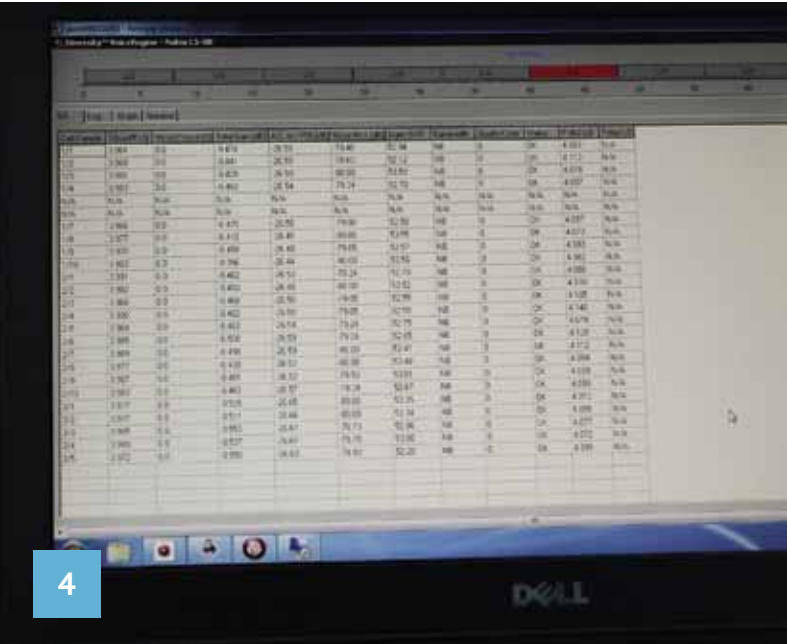
Сейчас мы проверяем, как работает передача данных [фото 2]. Зеленая диаграмма слева — это скорость. Сейчас мы видим, что она идет до 4 мегабит в секунду. Внизу выводится используемая технология — это UMTS 2100.

Здесь мы делаем замеры передачи голоса. Драйв-тест проходит на скорости до 50 км/час. Для тестов качества «голоса» используется специальный звуковой трек. В нем звуки подобраны как наиболее часто повторяющиеся сочетания в речи.

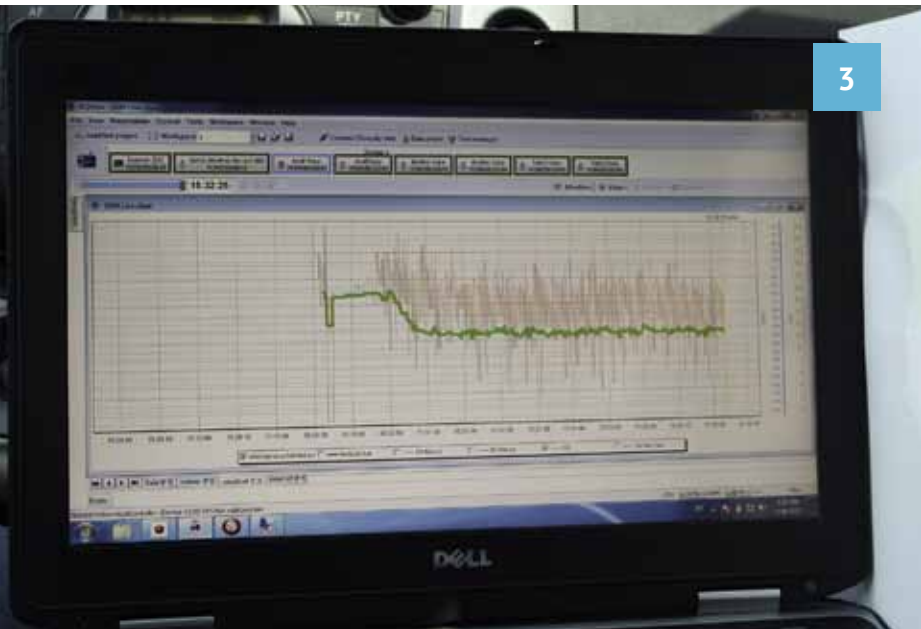
Цифры на мониторе — это качество «голоса» [фото 3], оно варьируется от 1 до 5, все, что выше 3,5, — это очень хорошо. Пятёрку можно получить только в идеальных условиях — грубо говоря, один абонент на одну базовую станцию, то есть без какой-либо нагрузки.

Статистика с карты Kcell. Было 24 попытки дозвона, из них 22 закончились успешно, одна оборвалась и одна в процессе. Так проверяется успешность дозвона. А еще замеряется уровень принимаемого сигнала. На мониторе — средний уровень сигнала [фото 4], минус 70 децибел на милливатт. Эта величина меняется от -104 до -45. Первое значение — это очень плохо, а второе — очень хорошо. При -70 мы имеем стабильное покрытие в здании без прерывания (drop call — когда звонок установился, но потом оборвался). Есть еще параметр failed call — звонки, которые не установились. В городских условиях норма, если количество сброшенных звонков не превышает 2 процентов.

Основные параметры качества «голоса» — это непрерывность соединения, успешность соединения и собственно качество голоса. Обращается внимание на уровень принимаемого



Основные параметры качества «голоса» — это непрерывность соединения, успешность соединения и собственно качество голоса. Обращается внимание на уровень принимаемого сигнала и интерференции



сигнала и интерференции. Последний измеряется от 0 до 30 децибел. Чем выше разница (от 20 и выше), тем ниже интерференция и лучше качество голоса. Только что мы проезжали мимо дипломатического городка, где установлена масса «глушилок». На мониторе мы видим, как резко просело качество сигнала.

Для замеров качества мобильного Интернета используются специальные дата-карты, которые отвечают только за передачу данных. Они показывают, какой максимум по скорости может дать сеть Kcell.

При тестах мобильного Интернета с разных телефонов мы скачиваем файл размером 5 Мб, в соответствии с международными рекомендациями тестов сетей мобильных операторов. Проводились тесты и по передаче более тяжелых файлов — 25 и 250 Мб. Оказалось, что после 30 Мб размер файла на скорость скачивания не влияет.

Параметры замеров мобильного Интернета — это доступность услуги, то есть успешность соединения, и скорость передачи данных.

А вот и результаты закачки данных. Мы видим, что скорость в зависимости от района и загруженности покрытия меняется



— от 600 кбит/сек до 6 мбит/сек. Все показатели отражаются на карте города. «Таким образом, мы потом видим, в каких районах была самая низкая скорость, выясняем причины и предпринимаем действия», — комментирует Алексей.

Драйв-тест также делает замеры по покрытию сети. «Мы «видим», как чувствует себя абонент, потому что я получаю доступ ко всем параметрам сотового телефона», — поясняет Алексей.

На мосту монитор показал неважные результаты. «Мосты отличаются тем, что там часто происходят разрывы соединений. Сигнал отражается от водной поверхности, и в точке приема он превращается во множество сигналов и идет как помеха», — комментирует Алексей.

Интересуюсь, может ли повлиять на драйв-тесты погода. «Ухудшение погодных условий мы видим по-своему: когда идет сильный дождь, на экран выводятся ошибки трансмиссии. Абоненты это слышат как «бульканье» и «квakanье». Осадки вносят определенные затухания в работу радиорелейного оборудования», — поясняет Алексей.

Могут влиять на качество связи и времена года. Например, Алматы — очень зеленый город, а листва тоже является препятствием для радиоволны сотовой связи. На мой вопрос, почему листва не мешает работе обычного радио, Алексей пояснил: «Обычное радио работает на частоте 10 МГц (100

МГц-метровые радиоволны), а сотовая связь — на частоте 900 МГц. Длина волн разная. Для сотовой связи она составляет порядка 33 см, у обычного радио — почти метр. Радиоволна может огибать препятствие, соизмеримое со своей длиной. Это значит, обычное радио может свободно огибать метровые препятствия, тогда как сотовая связь — не более 33 см. На 3G у нас частота в 2100 МГц, то есть длина волны еще меньше. Поэтому способность заходить внутрь помещений у нее еще меньше. Маленькая волна огибает только маленькие препятствия и сильнее затухает в помещениях».

Драйв-тесты Kcell проводят два инженера и один водитель, которые колесят по всему Казахстану. Если один из них занимается улицей, второй — тестированием в помещениях. Объем работы просто колоссальный — один раз в год должен быть замерен каждый город нашей страны и дороги, которые их соединяют!

VOX.com благодарит Алексея и Ериккали и желает, чтобы все драйв-тесты проходили в штатном режиме и чтобы качество сети всегда показывало самые лучшие значения и самые лучшие параметры Интернета!

Мы благодарим Алексея и Ериккали и желаем, чтобы все драйв-тесты проходили в штатном режиме и чтобы качество сети всегда показывало самые лучшие значения и самые лучшие параметры Интернета! •

Тестируем новинку: обновленный Kcell Connect

Иван Глуценко

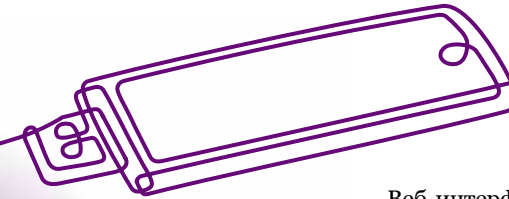
МАРКЕТ

Kcell начал продавать новые высокоскоростные модемы Kcell Connect. От предшественников их отличает более удобный интерфейс. Кроме того, процесс подключения новых модемов стал прост и удобен как никогда прежде благодаря использованию новых технологий. Теперь после подключения модема к компьютеру доступ в Интернет занимает считанные секунды



Я пользовался модемами Kcell Connect разных поколений, тестировал модели со скоростью передачи от 3,6 Мбит/с до 21,6 Мбит/с с разными версиями пользовательского интерфейса и ожидал, что новый модем от Kcell будет немногим лучше, чем предыдущие модели, но я ошибся: он превзошел все мои ожидания по скорости установки и удобству интерфейса.

После подключения модема к компьютеру не прошло и 2 минут, как я уже был в Интернете и открывал страницу speedtest.net для проверки скорости подключения. Процесс установки не потребовал с моей стороны абсолютно никакого вмешательства: драйвера модема сами установились в систему, а затем в браузере, который я использую по умолчанию (предпочитаю Google Chrome), открылась страница с веб-интерфейсом модема. И я уже был подключен к Интернету!



Веб-интерфейс новых модемов сохранил все привычные функции: отправку, получение SMS, контактную книгу, выбор приоритетно используемого режима сети (3G или 2G). Но при этом он приобрел и новые возможности. Так, в меню USSD появилась отдельная кнопка для проверки баланса и отдельное поле с кнопкой для активации карточек оплаты. В настройках подключения добавлена возможность выбрать как будет происходить — автоматически или вручную — соединение после того, как вы подключили модем к компьютеру (лично мне больше удобен первый вариант), а также возможность выбора оператора в роуминге.

В главном меню появилась новая кнопка «Мой кабинет». Она перенаправит вас на страницу личного кабинета my.kcell.kz или my.activ.kz. А уже там вы можете сделать любые настройки под себя, включая новую и удобную услугу «Автоплата». Всё удобно, всё понятно, всё на своём месте. Но главное, интерфейс есть и на казахском, и на английском языке.

Новый модем Kcell Connect поддерживает скорость передачи данных до 21,6 Мбит/с — такого результата мне добиться, конечно, не получилось, так как этот параметр зависит от многих факторов: текущего количества абонентов поблизости, ландшафта, места тестирования и т.д. Но тем не менее в некоторых местах удалось зафиксировать скорость загрузки до 15 Мбит/с! Очень неплохой результат для 3G-модема!

Стоит отметить и повышенное удобство замены SIM-карты и флешки: на некоторых моделях модемов этот процесс был весьма проблематичным и опасным для ногтей, а теперь достаточно сдвинуть крышку, чтобы получить доступ к слотам. Мелочь, а приятно :)

Новый Kcell Connect продается в торговых точках рядом с вашим домом или в авторизованных центрах обслуживания абонентов Kcell Center и Kcell Express в вашем городе. •

Activ Fest зажигает лето в Казахстане!

Текст Натальи Еськовой, фото Бакытжана Мухамедияулы

ФОТОРЕПОРТАЖ

Второй год подряд в самые укромные уголки Казахстана проникает, захватывает и вовлекает в состояние активного праздника бурная волна музыки, розыгрышей и хорошего настроения. Это Activ Fest — шоу, которым, пожалуй, самая популярная народная сотовая связь нашей страны вместе со своими абонентами отмечает праздник лета, солнца и супердоступных тарифов!



Для начала немного фактов: в прошлом году Activ Fest провели в 148 городах и поселках, в этом году запланировано больше 150 концертов.

Более 5 миллионов человек посетили их в прошлом году, то есть почти треть населения Казахстана!

Самый отдаленный поселок, где проводился Activ Fest, — это село Жанибек в 493 км от Уральска.

В самом малочисленном населенном пункте живет 5 тысяч человек. Самому маленькому гостю фестиваля — меньше года, самому старшему — больше 75.

Activ Fest привлекает самых популярных и любимых в нашей стране поп-звезд и исполнителей: «101», Али Окапов, «Арай», «Текила», «ЛиЛа» (в прошлом году они назывались Bionic), «Изумруд».

Вот, что на концерте в Чилике рассказали про участие в суперпроекте сами звезды:

Иван Бреусов, группа «101»:

«Это наш 23-й концерт за это лето вместе с Activ Fest. В прошлом году мы сделали 52 концерта, в этом — 57. Нас встречают очень хорошо. Мы и сами не ожидали, что даже в



самых отдаленных регионах Казахстана нас будут так тепло встречать, петь вместе с нами наши песни. К сожалению, подобных праздников проводится очень мало. Поэтому люди ждут с нетерпением Activ Fest, приходят намного раньше, чем указано в афишах, очень активно участвуют в конкурсах! И мы, артисты, конечно, выкладываемся, чтобы этот праздник им запомнился надолго. Кстати, я сам пользуюсь Kcell, мой номер со мной уже 10 лет».

Группа «ЛиЛа»:

«Нам очень нравится идея Activ Fest! Мы выступаем в поселках городского типа. Это такие места, куда звезды приезжают нечасто, и люди очень ждут эти концерты. Activ — просто супероператор, что придумал такой формат — концерт, призы, специальный тариф! После каждого выступления человек 15 пишут на нашей страничке в Facebook, что побывали на концерте, что очень понравилось. Здесь очень благодарная публика. Мы уже второй год в этом проекте, и те, кто был на наших концертах в прошлом году, спрашивают, будем ли мы выступать там в этом году тоже. И это, конечно, очень приятно!»

На концерт в Чилике пришли около 3,5 тысячи человек. Эти жизнерадостные девчонки пришли потусоваться, повеселиться и послушать хиты от казахстанских звезд — группы «101» и «ЛиЛа». И, конечно, все знают и ждут знаменитое «Сердце под прицелом твоего Кейселла»

от «101»! Этой песней ребята обычно завершают свое выступление на Activ Fest.

Индира вместе со своим грудным сыном пришли тоже послушать группу «101»: «Если будут ее петь, обязательно буду подпевать. Очень хочу ее услышать!»

Пока звезды готовились к выступлению, я ходила от группы к группе гостей Activ Fest и «мучила» всех вопросом: за что вы выбираете Activ? Почему из разнообразнейших и очень заманчивых предложений вы выбираете именно эту связь? Ответы были похожими и очень приятными в своем однообразии — это надежность, качество: «Нет никаких нареканий. Связь работает всегда и выручает там, где никакой другой связи нет», — звучал один и тот же ответ.

Многие — абоненты Activ по 5–6 лет, но есть и те, которые подключились относительно недавно, 2–3 года назад. Конечно, у них есть SIM-карты других операторов, но Activ — всегда основной номер, который никогда не подводит!

Абонент Activ с 2007 года Айгуль-тате говорит: «Связью Activ пользуюсь давно, ни разу не подводила. У



всей моей семьи — у мужа, у сына, у дочери — Activ. Мой муж работает торговым представителем в вино-водочной компании. Ему приходится ездить по разным поселкам. Раньше ему приходилось очень часто выезжать из дома. Я очень волновалась, переживала, особенно зимой, ведь дороги у нас сложные. Но теперь благодаря тому, что Activ ловит везде, муж звонит в магазины, узнает, что надо, и только потом едет. Хорошая связь, надежная!»

Продолжаю приставать с вопросами, спрашиваю про тарифы: все ли устраивает, насколько выгодно по сравнению с другими? Как оказалось, и здесь все устраивает! Но гости праздника Activ очень заинтересовались новым тарифом с таким родным названием «Елим ай»: «Необыкновенно выгодная стоимость внутри сети, можем говорить столько, сколько захотим — 1 тенге с первой минуты! Можем

разговаривать с семьей, все время быть на связи!» — говорят абоненты Activ.

«Елим ай» действует в 66 населенных пунктах

Обладатель главного приза — «Золотого номера» — Адаят Маминова

по Казахстану. Например, я живу в Текели, а поехала в гости в Масанчи (Жамбылская область). В самом этом поселке я тоже буду подключена к этому тарифу (кроме дороги туда — она не входит в тарифную зону).

Тем временем площадь перед акиматом Чилика заполнилась людьми, и... шоу началось!

Ведущие, Игорь Ермашов и Ильяс Ибраимов, сразу задали зажигательное настроение этому вечеру.

«Гости Activ Fest» очень раскованные, любят веселиться и радоваться жизни, они с удовольствием участвуют в наших конкурсах», — говорят они. И действительно, шутки, смех, розыгрыши — от желающих принять в них участие не было отбоя! Чиликцы активно болели за своих — еще бы, ведь можно выиграть хорошие призы: спортивные сумки, рюкзаки, пледы!

А вот и счастливые обладатели основных призов — мобильных телефонов ZTE.

Главный приз — «Золотой номер» с шикарным бонусом внутри — это 1000 минут внутри сети плюс 1000 SMS внутри сети и 1000 Мб! Но получить его непросто — он закодирован и спрятан в гигантском сейфе. Номер угадывают все гости праздника Activ, отправляя бесплатные SMS на короткий номер.

А вот и победитель — Адаят Маминова! Она получает «Золотой номер» с бонусными минутами и SMS, которыми может пользоваться в течение одного года!

Чилик говорит: «Сау бол, Activ Fest!», а 105 поселков и городов говорят: «Салем!» •

Coursera — престижное западное образование, доступное всем

Динара Шериева

МАРКЕТ



В СВОЕ ВРЕМЯ, отучившись в государственном вузе, я поняла, что мне привили стойкий условный рефлекс — учиться надо всегда! Так что, прослышав о гранте на обучение одной международной организации в крупнейший и первый англоязычный вуз, я, недолго думая, подала заявку. Оглядываясь назад, я понимаю, что в первом универе меня напихивали знаниями, которые пригодились мне на 10-15%. Я до сих пор могу с ходу без запинки произнести «Анхенсенпаатон», рассказать, чьей она была женой и при каких обстоятельствах умерла. Коро-

coursera

VOX.com

че говоря, если надо было в компании друзей сказать свое экспертное мнение о ходе исторических событий — я была последней инстанцией. Нет-нет, это дорогого стоит, во-первых, внимание всех парней, во-вторых, тренировка мозга и памяти, в-третьих, мощная методологическая база.

С информацией, полученной во втором институте, было лучше. Я научилась писать по-человечески — кратко и понятно, а не наукообразно со множеством ссылок на источники. В итоге КПД от второго вуза составил 35-40%, остальное, что я знаю в журналистике, было добыто в результате непосредственно работы.

Ок, я это все осознаю, понимаю, но что же делать? Детей нужно обучать, чтобы обеспечить их безбедное будущее, а значит дать достойное образование с полезными знаниями.

И вот я начала копать. «Википедия» на запрос «высшее образование в Казахстане» выдала: «Экономическая депрессия вынудила снизить государственные расходы на образование. Падение расходов тогда сократилось с 6 % от ВВП в 1991 до примерно 3 % в 1994. Учителя были низкооплачиваемы. В 1993 более чем 30 000 учителей (седьмая часть всех учителей 1990 года) бросили преподавание, многие из них искали более прибыльную работу». Судя по всему, эта отрасль так и не оправилась от кризиса. Хорошо, подумала я, есть вариант — учиться за рубежом. Этот вариант хорош для тех, кому позволяет финансовое положение.

А что по специальностям, кто востребован на рынке сегодня? Авторитетный рекрутинговый сайт выложил анализ рынка труда за 2012 год, в котором говорится: «Основной спрос пришелся на сферу «продажи» — 20% и «информационные технологии/Интернет/телеком» — 10% от общего количества вакансий». Значит, нужно идти либо в продавчики, либо в айтишники. Читаю дальше: «Наибольшая конкуренция при трудоустройстве — в сферах «начало карьеры/студенты» и «добыча сырья» (5–2 человека на одно место). Самые популярные запросы работодателей в 2012 году — менеджер по продажам, юрист и торговый представитель. Среди соискателей — наиболее привлекательные профессии бухгалтера, юриста и офис-менеджера. Их искали чаще всего». Конечно, начинать всегда тяжело, но, однозначно, нужно иметь конкурентное преимущество, если все же отпрыск твердо решил пойти в эти сферы.

Как измерить все параметры? Вуз заканчивать надо, без диплома точно не возьмут. Но в то же время нужны знания, которые будут требовать работодатели. Я продолжала копать и обнаружила, что можно совершенно бесплатно учиться в Принстоне, Йеле, Стэнфорде!

Но обо всем по порядку. В 2011 году преподаватели престижного Стэнфордского университета Дафна Коллер и Эндрю Энг решили в корне изменить ситуацию и создали образовательную платформу Coursera.org.

Сайт предоставляет бесплатный доступ более чем к 300 курсам по различным дисциплинам от 70 ведущих университетов мира. Среди партнеров проекта — Принстонский и

Сайт предоставляет бесплатный доступ более чем к 300 курсам по различным дисциплинам от 70 ведущих университетов мира. Среди партнеров проекта — Принстонский и Йельский университеты, Калифорнийский технологический институт.

Йельский университеты, Калифорнийский технологический институт.

Онлайн-обучение уже давно существует. Отличие в том, что это настоящее университетское обучение. Оно начинается в определенный день, и студенты смотрят видео еженедельно, делают домашнее задание. И это настоящее домашнее задание, которое надо сдать в срок, за которое получают оценку. Конечно, студенты мало чему научатся, если будут просто сидеть и смотреть видео. Возможно, один из важнейших компонентов — это возможность практической работы с материалом, чтобы действительно понять его. Каждые несколько минут видео останавливается, чтобы студенты могли ответить на вопрос. Если ответ неверен, то можно вернуться к разъяснениям. Но простое повторение — это не гарантия того, что материал будет воспринят, поэтому на дом даются более сложные практические упражнения.

Для оценки критического мышления привлекли самих студентов — сокурсники проверяют друг друга, при этом персонально для себя студент не может выставить высший бал. Еще один положительный эффект от такой оценки знаний — это взаимодействие друг с другом. Причем однокурсники могут быть с совершенно разных концов света.

Плюс платформы Coursera.org в том, что знания не статичны, как в прямом, так и в переносном смысле: курсы лекций всегда пополняются иллюстративными кейсами, можно сдавать домашнее задание везде, достаточно иметь под рукой компьютер или планшет с выходом в Интернет. Проект позволяет сделать образование непрерывным процессом, который будет длиться всю жизнь.

Фактически доступ казахстанской молодежи к ведущим университетам мира открыт давно. Кто не в состоянии платить за обучение самостоятельно, пользуется государственной программой «Болашак». Однако финансирование этой программы ограничено, и не все желающие могут стать ее участниками.

Для студентов из глубинки обучение на Coursera.org означает стать вровень с болашаковцами по уровню знаний и возможностям карьерного роста. Единственный барьер в реализации своего потенциала — языковой

Но главное, что программа изначально ориентирована на тех, кто успел показать себя в школе — отличников и активистов. А для способных выпускников, которые в школе себя особо не проявили, образовательные возможности «Болашака» практически закрыты.

Для студентов из глубинки обучение на Coursera.org означает стать вровень с болашаковцами по уровню знаний и возможностям карьерного роста. Единственный барьер в реализации своего потенциала — языковой.

Сегодня Coursera.org доступен лишь для англоязычных пользователей. Но хорошим английским не могут похвастаться даже многие городские студенты, не говоря уже о сельских. Именно поэтому Kcell решил стать партнером Coursera.org и перевести на казахский язык некоторые онлайн-курсы. Тем самым предоставить оптимальные возможности для прохождения международных курсов от ведущих университетов мира всем тем, кто активно вовлечен в самообразование в Казахстане.

«Все началось с того, что год назад мы выбирали программу, которую смогли бы поддержать финансированием, и осознали, что сложно найти проект, отвечающий нескольким важным для нас условиям. Он должен иметь высокое полезное содержание для общества, инвестиции в него давали бы конкретный результат и проект должен быть долгосрочным, — рассказывает Аида Досаева, директор по корпоративным связям АО «Кселл». — Так совпало, что в Интернете мы увидели презентацию образовательного проекта Дафны Коллер, которая достаточно убедительно рассказывала о своей

новой инициативе — сделать одним из фундаментальных прав человека повсеместный и бесплатный доступ к качественному образованию. Поскольку идея развивать инновации и образование, делать мир лучше близка корпоративной культуре нашей компании, мы приняли решение стать партнерами Coursera.org».

Для перевода на казахский язык Kcell выбрал 5 курсов: «Применение теории игр в бизнесе», «Креативное программирование для электронных медиа и мобильных приложений», «Изучаем медиа через Google», «Сети: друзья, деньги и байты», «Учись программированию: основы для не программистов».

Эти курсы были выбраны по таким критериям, как популярность у слушателей, обучение на основе кейсов из реальной жизни, но главное то, что они не входят в стандартную программу обучения в университетах Казахстана. Завершение их перевода на казахский язык планируется к концу текущего года. Для этого будут привлечены профессиональные переводчики с большим опытом работы. Но так как качество перевода должно быть самым высоким, а материал, с которым придется работать переводчикам, — достаточно сложный, Kcell уже приступил к поиску таких специалистов и надеется, что проектом заинтересуются все те, кто не равнодушен к развитию казахского языка и кто реально хочет помочь в продвижении в Казахстане качественного образования.

Учиться на Coursera.org можно будет и на русском языке. Глобальный партнер Coursera.org есть и в России, и в Украине, которые также будут переводить избранные курсы на свои языки, что поможет Coursera.org сделать прорыв в области качественного образования и дать к ресурсу доступ для любого человека в любой части мира.

Портал — излюбленное место поиска претендентов у многих международных компаний. Через Coursera.org проводят международный хедхантинг такие IT-гиганты, как Google, Facebook и Twitter. Компании-работодатели имеют доступ к информации, кто из студентов изучает какой курс и с каким результатом. Если студент показывает впечатляющие результаты, у него есть шанс быть замеченным международной компанией. Работодателей привлекают и личные качества претендентов — самодисциплина и умение работать самостоятельно, которые как раз требуются для изучения предметов в онлайн-режиме.

Бизнес давно жалуется, что из наших вузов выходят специалисты с невостребованными знаниями и специальностями, в то время как знания обновляются с невероятной быстротой. Выпускники с местными дипломами часто не востребованы как раз в силу того, что их знания не имеют прикладного характера.

Coursera.org показывает новые стандарты обучения и реакцию на них работодателей. Наличие официального диплома становится не важным, в первую очередь ценятся знания и желание развиваться. Знания переходят в прикладную плоскость — образование делается постоянным процессом. •