Коммутация идей и генерация смыслов будущего

Из чего рождаются новые технологии, которые потом на годы определяют направление технического прогресса? Если вдуматься, то в основе любой технологии лежит нужда потребителя, от которой отталкивается конструктор. Проблема превращается в задачу, решение которой - дело времени и техники. Иногда решение рождается внезапно, а бывает и так, что придумать что-то можно только вместе с коллегами. Но далеко не всегда удаётся компетентных специалистов собрать, да ещё и создать творческую атмосферу, в которой люди не просто общаются, а продуктивно обсуждают общие проблемы, вырабатывают решения, определяющие лицо отрасли.

По требованию времени

Именно таким - продуктивным, успешным и творческим получается общение на Конференции российских операторов связи (КРОС), которую уже в одиннадцатый раз провела компания НАГ. Не менее удивительно и то, что такой задачи, как движение прогресса в телекоме, организаторы перед собой и своими гостями никогда не ставили. Но, обо всём по порядку.

Сама аббревиатура "КРОС" звучит очень похоже на знакомое всем связистам сокращение "КРОСС" или коммутационно-распределительное оборудование систем связи. Конференция и действует похоже: собирает людей, помогает им поделиться информацией и распространить "полученные данные" из единого узла на всю систему.

Впервые компания НАГ собрала своих партнёров в 2006 году. Тогда, никто даже не представлял себе, какими станут телекоммуникационные технологии уже через десять лет. Отрасль складывалась почти стихийно, и двигали её, прежде всего, технические специалисты, фанатики, увлечённые новыми идеями. Пожалуй, возможность заработать волновала их тогда даже меньше, чем перспективы, которые открывались в любимом деле.

Нужно было знакомиться с чужими технологиями и создавать свои. Причём, больших денег не было, знаний и опыта - тем более. И в такой ситуации конференция, на которой можно обсудить существующие проблемы, вместе поискать способы их решения, была просто необходима.

Идея витала в воздухе, и в НАГе, видимо, требование времени ощутилось предельно отчётливо.

Все, кто были на первом КРОСе, все, кто его организовывали, говорят сегодня уверенно и дружно: "Мы не думали, что идея окажется настолько жизнеспособной. Но получилось в первый раз, и через год мы собрались снова, а ещё через год, КРОС стал традицией.

Тематика КРОСов как экскурс в историю

История КРОС, даже в темах и докладах, схематично и кратко написанная, подтверждает мои наблюдения. Заглянуть в архив КРОС, всё равно, что включить машину времени и ненадолго вернуться в прошлое. Если кто-то решит однажды написать историю электросвязи в России, чтобы оценить путь, проделанный телекомом, то архив КРОС прольёт свет на многие её страницы.

Так, в 2006 году резолюция, подписанная всеми участниками, начиналась с формулировки: " Признать состоявшимся формирование сегмента отрасли широкополосной связи, альтернативного традиционным структурам и конкурентного им."

В 2007 году участники впервые обсудили вопрос нейтральности сетей, который остаётся актуальным и сегодня. Тогда же впервые подняли обсуждение и новой для операторов проблемы - "Средства управления пользователями в больших сетях (например, ITIL)". И ещё одна задача встала перед операторами - создание и эксплуатация интернет-сервисов с "тяжелым" контентом (в основном видео).

Ещё один аргумент в пользу "двигателя прогресса" - центральные темы следующих конференций. В 2008 году баталии развернулись вокруг доклада "Цифровое телевидение в IP-сетях – это просто!".

В 2009 году всем стало ясно: кризис в экономике не затормозил развитие телекоммуникаций, и, судя по докладам участников, стал даже своеобразным стимулом к развитию.

2010 год: рынок всё теснее, а потому среди главных тем - дольщики ВОЛС и развитие инфраструктурных телекоммуникационных услуг. Впервые в докладах возникает тема войн с ЖКХ за вход в домовую инфраструктуру, а это значит, что проблема обострилась из-за растущей конкуренции среди традиционных и альтернативных операторов связи.

В 2011 году самым актуальным признан доклад "Экономика ISP-предприятия в условиях остановки

роста абонентской базы и падения ARPU".

В 2012 году темы КРОСа связаны с будущим сетей. Представители операторов обсуждают технические вопросы с инженерами из НАГа.

Все места были забронированы за полчаса! С этого мини-рекорда началась подготовка к КРОС в 2013 году. Конкуренция на рынке всё жёстче, и участники обсуждают способы развития в условиях стагнации. На первый план выходят технологии продаж. Оборудованию, внедрению новых систем внимания меньше, хотя без новых технологий - и все это прекрасно понимают - тоже нельзя. Времена изменились, и теперь о новинках провайдеры узнают, как только те появляются на рынке. Тем не менее, у стендов с продукцией НАГа всегда оживлённо - одно дело виртуальное знакомство, совсем другое - реальное.

Борьба государства с пиратским контентом стала лейтмотивом встречи связистов в 2014 году. Участники даже надели треуголки и взяли в руки сабли.

Прошлогодний, десятый, юбилейный КРОС ненадолго превратил гостей в супергероев, но проблемы обсуждались исключительно деловые, а не фантастические, хотя, если честно, ещё лет за 20 до этой встречи все до единой темы показались бы фантастикой даже самым смелым футурологам. Новые темы для разговора - оптимизация расходов, повышение тарифов, которое не оттолкнёт абонентов. Стало ясно - рынок, который в 2005 году участники первой конференции только начали осваивать, уже занят, свободных ниш остаётся всё меньше, клиентов нужно привлекать качеством, дополнительными услугами, не допуская при этом серьёзного роста тарифов. Конкуренция в телекоме вышла на новый уровень.

Доклады КРОС-2016 посвящены качеству услуг, экономически эффективным решениям, совершенствованию бизнес-процессов.

Главная же новость КРОСа - новая площадка. В этом году конференция переехала с Урала на Кавказ, из Екатеринбурга в Сочи. Конференция выдержала проверку временем и, накопив критический объем качественных улучшений, заслужила право считаться новой версией старого мероприятия.

Где пройдёт КРОС-2017, и какие там будут обсуждать вопросы, пока неизвестно. Но имеется твёрдая уверенность, что в любом случае это будет важно, интересно и потому - востребовано.

Зачем КРОС НАГу?

Но почему именно НАГ взял на себя организацию такой конференции? На этот вопрос мы попросили ответить директора компании Илью Тулынкина, который участвовал в организации всех КРОСов, начиная с 2006 года.

> Мы знали, что нашим партнёрам будет интересна встреча "без галстуков", знали, что сможем организовать всё на высоком уровне, поэтому и заняли нишу, - вспоминает Тулынкин. - Во-первых, мы это делаем, потому что нам это нравится. Нам нравится объединять вокруг себя людей, нам нравится, что они получают от этих встреч удовольствие.
> Одна из особенностей КРОС в том, что тематику докладов на конференции определяют сами участники. Темы выкладываются на сайте, а участники голосуют за самые, на их взгляд, актуальные. Так и получается, что на обсуждение выносится только то, о чём хотят поговорить все.
> - Мы хотим, чтобы операторы обсуждали на конференции только то, что им интересно, - говорит Тулынкин.

Да, задача достойная. Но решает КРОС и сверхзадачу. По сути, именно здесь, в жарких кулуарных диспутах, в диалогах на "круглых столах", рождается не просто истина, формируется будущее российского телекома.

Между тем, у КРОСа есть коммерческая составляющая. Менеджеры общаются с клиентами - обсуждают перспективное сотрудничество, планы, выясняют, что интересно партнёрам сегодня, какие технологии они планируют применить завтра. Эти переговоры сами по себе становятся двигателем прогресса и дают импульс уже развитию НАГа.

Подтверждает эту мысль и технический директор компании НАГ Дмитрий Самоделко:

> Признак здорового существования компании в том, что она живёт и развивается вместе с отраслью и её проекты развиваются точно так же. В этом отношении КРОС - один из самых ярких примеров.
>
> Чтобы не стоять на месте, надо иногда очень быстро бежать. И эволюция КРОСа – пример такого бега. С 2015 года Конференция российских операторов связи превратилась в одно из самых статусных мероприятий для связистов, количество участников постоянно растёт, и в этом году их было бы и больше, чем пятьсот, но ровно пятьсот человек может принять наша новая площадка.
> С другой стороны, формат при тысяче участников был бы уже не таким душевным. Мы в прошлом году провели анализ, и стало понятно, что большинство гостей приезжают к нам постоянно. Есть и такие, кто не пропустил ни одной встречи. То есть, собираются в основном одни и те же известные лица, и это хорошо, это подтверждает стабильность сообщества, а ежегодные встречи показывают, как наше сообщество растёт вместе с отраслью. Мы видим, что за год были внедрены новые бизнес-процессы, новые технологии, новые решения и новое оборудование, мы понимаем, с какими проблемами сталкивается телеком. И раз в год все эти проблемы во всей своей массе, с отличным позитивным накалом обсуждаются на нашей конференции.
> Думаю, что сейчас, когда государство вводит новые правила игры на рынке телекоммуникаций, именно тема изменений в законодательстве станет одной из самых обсуждаемых. Мне самому очень хочется пообщаться с людьми, понять, как они действуют в новых условиях.

Этот разговор состоялся накануне КРОС-2016. Сегодня, когда трёхдневная встреча коллег уже завершилась, можно с уверенностью сказать: всё получилось даже лучше, чем планировали. Гости в восторге от места, от сервиса, от самого отеля и не перестающей восхищать кавказской природы. Конечно, в первый раз на новом месте были и недочёты, и оргпроблемы, но решались они очень быстро. Многолетний опыт проведения конференций сотрудниками НАГ, стал самым настоящим нематериальным капиталом, способным моментально развернуться в надёжную поддержку любого массового мероприятия.

Будущее за сервисами и контентом

Настало время подводить итоги, и мнение участников в очередной раз подтверждает - KPOC стал толчком, стимулом для развития российского телекома.

Тимур Чудутов: "Уж не знаю для кого как, но для меня KPOC - это, прежде всего, рабочая конференция. С 2008 года я приезжаю на KPOC не для отдыха, а для того чтобы решать рабочие задачи.
Отличная компания, душевный отдых и песни под гитару для меня - весьма важное приятное дополнение к решению главной задачи - максимально поговорить с коллегами по всяким важным для меня темам.
Почему это важно? Самое главное - нужно отдавать себе отчет, что ты можешь делать что-то не лучшим образом, что есть другие способы. Что твой метод решения проблемы вовсе не единственно возможный. Пока рассуждаешь над проблемой сам с собой, то приходишь к решению, которое кажется правильным. Сотрудники по разным причинам не могут качественно оппонировать (не будем углубляться в эту больную тему). Качественную критику можно получить только от коллег, причем в формате "мы делаем вот так, по таким-то причинам и у нас все получилось - цифры такие-то".
Обсуждение практики - это раз. Два - всякие интимные подробности по поводу эксплуатации решений. Допустим, предлагают тебе замечательную штуку - на уровне презентации всё вроде выглядит прикольно. Но кто может поручиться, что всё так как описывает продаван поставщика? Честную оценку можно получить только от коллег, которые ходили этой дорогой. В кулуарах могут рассказать про грабли, приколы, дополнительные возможности - это уникально ценная информация, которую в принципе невозможно получить никаким другим образом. Особенно нельзя получить бесплатно. Да еще и не просто бесплатно, а в пакете с гитарой, коньяком, горным воздухом.
Соответственно - если нет других мнений, то предлагаю исходить из того, что главная миссия конференции это создать среду, в которой коллеги могут комфортно пообщаться по поводу интересующих их индустриальных вопросов.
Я много общался, слушал, думал. И вот к какому выводу пришёл: вопреки прогнозам, что всех малых/средних провайдеров купятзадушатвыпьюткровьпродадутнаорганы, нас от KPOCа к KPOCу становится только больше. И в маленькую Иволгу мы уже действительно не помещаемся.
Может, стоит делать какие-то точки, которые бы помогли людям находить друг друга.

Василий Густелёв: "Я в этом году на KPOC в новом качестве - как спонсор, поэтому мне сложно объективно сравнивать с прошлыми годами. Конечно, главный высад заключается в том, что на Иволге на моём докладе про "телеканал на коленке" был полный зал, а в этом году на "интернет в преисподней" - вообще никого. Друзья, в преисподней тоже живут люди, им всем нужен интернет, зря вы избегаете эту тему!
Не буду отрицать, хайп от места очень сильно повлиял на оценку конференции: я часто ловил себя на том, что просто стою где-то посреди отеля с широко разинутыми глазами и повторяю про себя "круто-круто-круто", и ничего поделать с этим не могу. В следующем году мы уже все будем искушены, и сможем настроиться на рабочее настроение. :)
Перед KPOCом стоит сейчас главный вопрос: масштабироваться дальше или оставаться компактной уютной площадкой. В этом году конференция не определилась с этим вопросом: размах вырос, число участников осталось сравнимо с прежним.
Главное, что было доказано: команда НАГа могёт! Большое им за это ура!"

Василий Забазлаев, DataIX: "Признаюсь честно - я продаю, у меня рабочее пространство кулуары, курилки, бары, потому что я всегда представлял компании, к которым редко применимы темы докладов. В основном посещаю круглые столы - Малеванов, как обычно, был хорош.
Я уверен, что будущее нашего телекома за сервисами и контентом – операторы скоро останутся просто транспортом, как и задумывалось.

С этим выводом, судя по всему, согласно большинство операторов. Именно поэтому развитию сервисов, способам удержать клиентов, изучению их предпочтений и интересов уделено на нынешнем KPOC столько времени. Исключительно контентом и качеством сегодня мало кого можно удивить, рынок занят почти полностью, следовательно, развиваться и удержаться на рынке смогут лишь тот, кто смотрит в будущее, и уже сегодня применяет технологии, которые рынок начнёт тиражировать только завтра.

Именно поэтому KPOC воспринимается отечественным провайдингом в качестве одного из мощнейших двигателей прогресса в российском телекоме.