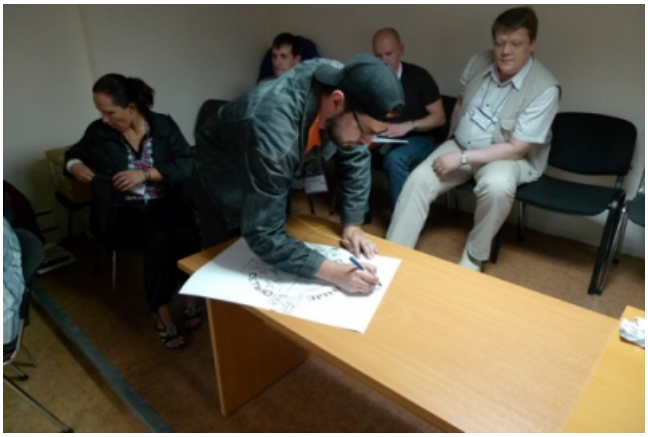
КРОС-2010. День №2.

Цитата из твиттера: На *#cros10* приехал. Народ после вчерашнего не очень адекватен, но весел.

18.00 Конференция окончена!!!

Впереди Банкет.

Участники - расписываются на "историческом" плакате с логотипом КРОС-2010.



17.10 Интерсвязь и Леонид Вахрамеев рассказывает как компания в плановом режиме раз в месяц ставит город на уши. Фактически, фабрика креатива по созданию мифов. Например, занимательное осведение, первый в мире розовый осел, молоко со своим брендом - все это ради продвижения своего файлообменника.



17.04 Интерсвязь (Челябинск) раздает всем очки для просмотра 3D-фильма про компанию



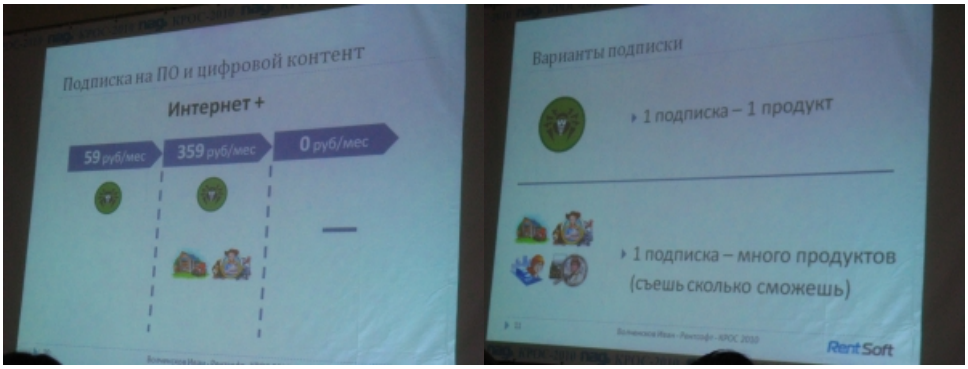
17.00 УфаНет. Предлагает объединяться в ассоциацию. Вместе - проще!



16.50 Иван Волченсков,RentSoft. Повышение ARPU за счет продажи контента



Предлагает ориентироваться не на разовые продажи, а на подписку на антивирусы, игры и т. д.



Подписка не только генерирует новые доходы, но и плотнее привязывает абонента к провайдеру. Он уже завязан на софт и игры.

Продавать можно через монтажников — это великая сила. Кроме того, реально продавать через оператора техподдержки или даже через сервис-инженеров

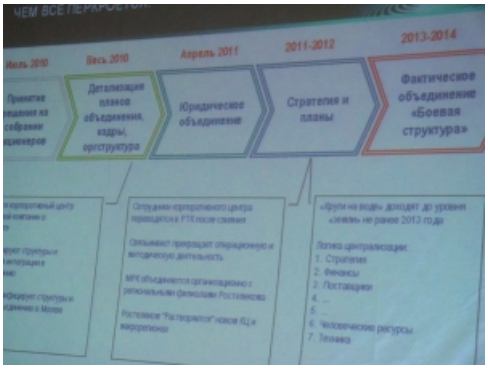
15.40 Михаил Климарев (Арктел, Екатеринбург). До и после мегателекома

В главном зале дошла очередь и до "политиков".

Мегателеком — 70 млн абонетов, 150 тыс сотрудников, 250 млрд. Фактическое объединение МРК и Ростелекома будет в 2013-14



Делается это с целью получения прибыли за счет общей синергии. Например, сейчас у МРК нет лицензии на мг/нм, есть у Ростелекома, но тот не работает с абонентами, оптимизация продаж, централизация управления и биллинга и т.д.



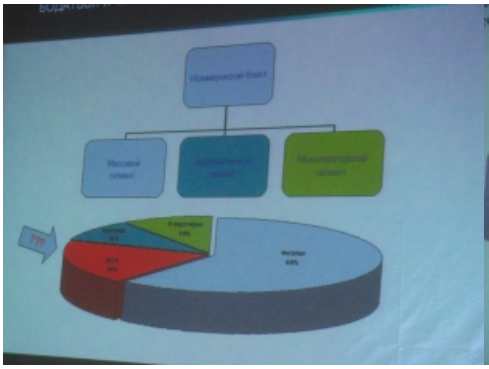
Однако многие из этих преимуществ сомнительны — на самом деле нет дублирования системы продаж, оптимизация сети тоже сомнительна. Единый биллинг собственно тоже не очень нужен. И вся синергия сомнительна. Но зато объединение принесет дополнительный уровень управления. В итоге цикл принятия решения вырастет — время реакции и решения проблемы вырастет в среднем до 3 мес.

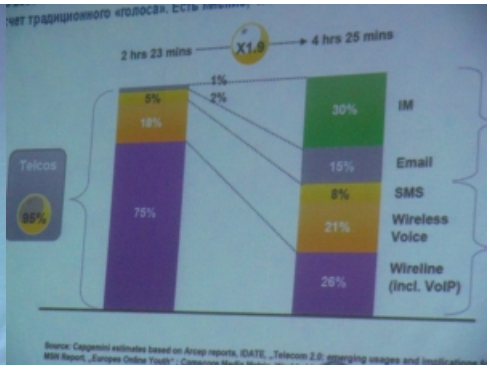
Мегателеком будет конкурировать ценой, лобби, административным ресурсом и он ВЕЗДЕ.

Но он никогда не будет быстрым, не умеет продавать и не научится, качество всегда будет низким, персонал мотивирован на уравнивание в правах, а не на развитие потенциала. Просто потому что у них много абонентов, в том числе неинтернетные, немолодые и т. д. Об

У Мегателекомов даже нет структуры для обслуживания сектора СМБ.

Слева: Они никогда не смогут делать все сами. Ставка на госуслуги.рф неоправданно высока. Справа: сколько тратит человек времени на потребление коммуникационных сервисов 2000-2005





История не знает ни одного коммуникационного приложения, разработанного мегателекомом. Не могут придумывать новые услуги.

Самое интересное - комментарий представителя "Ростелекома": - "можно было рассказать существенно острей!".

15.40 Juniper, Ericsson, и А. Ермолаев (ранее рассказавший о своем опыте использования Cisco и Lucent) пошли в малый зал на семинар "Брасологов". Надеюсь, не подерутся.




15.20 Ericsson предпочел рассказывать о своих решениях через реальные примеры.





14.50 Juniper начинает доклад про BRAS. Начал с истории, а продолжил рассказом о Junos








14.45 Конкурс по сварке оптики выиграл Сергей Самойлов ("Инфолайн", город Серов) с результатом 2 мин. 18 сек.

[КРОС-2010. День №2.]

2 место - Антон Битюцкий ("Спецсвязь", Челябинск)

3 место - Андрей Ковалев ("Акме Телеком/Фотон", Курган)

14.15 Начался конкурс на скоростную сварку оптоволокна . Справа - главный приз.

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Будущий победитель в работе... ;-)

[КРОС-2010. День №2.]

13.20 Обед!!! Пришлось задержать его начала на 20 минут, иначе никак не укладывались. Повара как всегда на высоте.

Журналисты ловят сытых и добрых операторов, и мучают на предмет интервью.

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

12.40 Алексей Бачурин, Эрланг, Екатеринбург

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Рассказывает об опыте строительства сети по схеме когда у ВОЛС есть несколько дольщиков, которые владеют несколькими волокнами каждый. Среди заказчиков как крупные операторы, так и многие государственные и коммерческие структуры. Единицей продажи выступает волокно, что довольно уникально.

12.30 Андрей Красных, Крылья, Казань.

Хроника выигранной войны с УК

Без комментариев!

11.40 Сергей Тарасенко, УК Стандар, Екатеринбург

Точка зрения УК на взаимодействие с ISP

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Мы частная компания, одна из крупнейших в Екатеринбурге. Мы сразу приняли решение — не можешь предотвратить — возглавь. И мы сразу начали выстраивать партнерские отношения с провайдерами. У нас тоже много потребностей — телеметрия, лифтовая связь, контроль вывоза мусора с помоек с помощью веб-камер через ethernet и т. д.Требует решения проблема дистанционного контроля температуры воздуха, квартирных счетчиков, газа.

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Идеальный монтаж с точки зрения УК

После появления слайда с расценками для операторов началась активная дискуссия о ценообразовании, правомерности, наличии договоров. Выяснилось, что УК имеет договоры со многими операторами, но не имеет договора с Уралсвязьинформом.

Вопрос из зала: а вы выставляете счета операторам других услуг — поставщикам газа, электричества?

Ответ: Полномочия поставщиков кончаются по границе дома и сети, заложенные при строительстве.

Вопрос: а как тогда получилось что вся инфраструктура досталась одному собственнику?

Начинаются крики с мест! Микрофон приходится буквально вырывать из рук!

Тема очень горячая. Андрей Красных: Если вы кладете деньги на счет дома, считаете ли вы налоги на доходы физических лиц. Если вы не удержали эти деньги, то налоговая придет к жильцам. Вы управляете чужим имуществом, объясните суть ваших правоотношений с жильцом? Кто вам дал право компенсировать затраты?

Вопрос: как вы думаете, кто по сути платит за все?

Ответ: оператор связи Вопрос: Вы действительно так наивны? На самом деле платит потребитель. Вы с него не берете только потому, что это сложнее, чем с оператора?

Реплика: у нас в Каменске жильцы одного из домов решили, что с конкретного оператора денег не брать, так как он предоставляет услугу со скидкой.

Вопрос: если вы собираете деньги, уменьшаете ли вы плату с жильцов?

Голос в защиту: Проблемы нарастают. Опыта строительства ТСЖ собственной слаботочной инфраструктуры для предоставления операторам почти нет в стране. Что делать когда на дом приходит 20 операторов и кто должен давать разрешение на 9 или 10 стояк. ТСЖ и УК берут деньги, при этом они очень уязвимы юридически, хотя сами этого не понимают. Можно не одобрять их деятельность, но нужно понимать их мотивы.

10.55 Олег Гудков, Теснет, Орел

20 минут делился с аудиторией секретами взаимодейтствия ТСЖ и ЖЭКам. Рассказал, какие фишки могут помочь операторам стать "ключником" всего города и получить беспроблемный доступ во все подъезды, подвалы и техэтажи.

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Как обычно, доклад Олега снова вызвал шквал обсуждения и аплодисментов

10.00 Тем временем... Круглый стол по DWDM.

Ведет Дмитрий Самоделко. Фото справа - небольшой стенд на котором "поднято" 30 гигабит (три лямбды по 10) на 100 километров по одному волокну. Планировалось показать 180 километров, но нужные устройства слишком задержались в пути.

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Обсуждение весьма оживленное, часто доходит "до железа".

[КРОС-2010. День №2.]

10.46 Дискуссия с залом - пришли к выводу, что хаос автоматизировать нельзя - сначала надо отстроить процессы на предприятии.

10.40 Жаркий спор представителя ip-stream и "Комстар" о том, является ли система аналогом OpenVeiw или нет. Пришли к выводу, что в общем да, но ее не придется воровать.

10.10 Второй день стартовал с минимальным опозданием. Зал не забит полностью - но нужно учитывать, что параллельно идет "технический" семинар

IP-stream.ru Вадим Кривенко (Новосибирск). Автоматизация взаимодействия подразделений оператора связи

Чем больше абонентская база, тем больше бардак у оператора, в первую очередь с обращениями абонентов — заниматься рутиной не интересно никому и все от этого уходят, ответственность перекладывается, заметается под ковер.

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]

Внедрение систем — bug tracking (Mantis) – счастья не приносит, хотя внешне деятельность стала контролируема. Дело в том, что это средство учета, но не инструмент решения, задачи учтены, но персонал не справляется, сохраняется ручной ввод и ручной отчет. И в итоге проблемы все те же самые.

[КРОС-2010. День №2.]

Операторы обросли системами, но проблемы по сути не решаются. Начинают искать лучшие практики - ITIL. Но покупать готовые системы дорого, внедрять долго, а жить надо сейчас. Кроме того, у них беда с отчетами. Многие пишут свои системы, иногда формируя собственные системы с отделом программирования по 10 программистов. Мы такую систему уже сделали под себя, основываясь на ITIL, но с учетом всех потребностей оператора.

Ключевые особенности системы, разработанной нами (потратили труд двух человек на 6 мес.): автоматический контроль за SLA, автоматическая эскалация при нарушении SLA, индикаторы — заявок в очереди, загрузка операторов и т.д. Система будет полностью готова через несколько дней, и мы еще даже не определили будем ее продавать или раздавать.

9.30 Утро. Прохладное и свежее. Участники постепенно подтягиваются к завтраку. В зале - самые первые...

[КРОС-2010. День №2.][КРОС-2010. День №2.]