



Возможность проведения эффективных и повсеместных **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЙ** уже давно обещает стать решением проблемы обременительных деловых поездок, но с каждым годом количество препятствий на пути ее проникновения в массы лишь увеличивается. Небольшим исследованием этого вопроса решил заняться журналист издания Network Middle East.

Прошло уже почти полвека, а мы все еще ждем. И мы говорим не о [летающих автомобилях](#) . Мы не имеем в виду материальную телепортацию. Мы даже не подразумеваем создание объединенного правительства Земли или изобретение вечного двигателя. Мы просто задаемся вопросом о том, что обещают производители с тех пор, когда многие наши читатели уже родились. О том, что кинематограф так давно изображает на своих экранах, а компании уже столько лет рекламируют как цель естественного прогресса всех видов коммуникации.

Мы говорим о широко распространенной, действенной и рентабельной **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ** . И каждый, кто работает в компании, где на рабочих столах не стоят **видеотелефоны** (что, вероятно, относится к большинству из нас), подтвердит, что эпоха такой связи еще

не наступила.

Конечно, заявление о том, что она не существует вовсе, было бы ошибочным, так как у большинства компьютерных пользователей имеется опыт работы с **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬЮ** на потребительском уровне, например, в Skype.

Однако, похоже, что на корпоративном уровне лишь очень немногие продвинулись до того, чтобы позволить себе возможность установки всеобъемлющей системы **Telepresence** включающей в себя специализированные комнаты, крупноформатные экраны, и в целом имитирующие личное присутствие оппонента. И у еще меньшего числа компаний вообще появились комнаты **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ** для внутреннего пользования ...

Тем не менее, такие системы работают, как, например, в компании Dubai Aluminium, где вице-президент IT-департамента Ахмад Аль Мулла пользуется оборудованием **Telepresence** уже более пяти лет. Эта металлообрабатывающая компания использует данную систему для общения со своими заокеанскими партнерами, но, как признается Ахмад, это не самый популярный способ связи. «Да, такая система у нас есть, но пользуемся мы ею нечасто и лишь на элементарном уровне. Это не отдельная специализированная комната, так как система была установлена в одном из офисных помещений, которое мы используем и для другого проекта, - говорит он. - Мы соединяемся в основном с Европой или Австралией, а иногда с США. Возникают проблемы из-за согласования времени, но обычно такая связь оказывается нужна, если требуется узнать что-то срочное или провести запланированное собрание. Вам приходится назначать время, которое по возможности будет удобным для каждого. Это в самом деле экономит время из-за отсутствия необходимости в перелетах и очень полезно, когда необходимо одновременное присутствие нескольких сторон. В других же случаях мы редко применяем такую связь».

Тарик Манду, бренд-менеджер бизнес-группы информационных работников Microsoft Gulf, считает, что причина нежелания большинства компаний вводить **видеоконференц-связь** в свою деятельность заключается в том, что они фокусируют свое внимание на технических требованиях и деталях, а не на поиске оптимального применения такой связи. «Для

широкого внедрения данного вида связи, будущие пользователи должны осознать деловую ценность продукта, а не становиться экспертами в нем. Обучение следует сконцентрировать не на том, «как» пользоваться данной системой, а скорее на том, «зачем» ею пользоваться. Помните, что

### **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ**

должна восприниматься, как легкая в применении», - отмечает он.

## **Видеоконференция - суть проблемы**

Для Cisco, как компании, известной своим практическим опытом на этой арене, ее региональный менеджер Саид Агха был неожиданно откровенен в рассуждениях относительно причин столь вялого внедрения **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ** в его регионе. «Эта связь не получает широкого распространения традиционно по следующим причинам: сложность использования и избыточное количество форматов на выбор, которые испытывают недостаток в функциональной совместимости и качестве передачи царящей на собраниях атмосферы.

Большая стоимость необходимых высокоскоростных каналов связи является еще одним серьезным препятствием для повсеместного внедрения **видеоконференц-связи**, - рассуждает Саид. - Тем не менее, мы видим, что под воздействием потребительского спроса появляется множество инноваций, способствующих снижению цен на подобную связь. Например, в настоящее время системы Cisco

### ***Telepresence***

могут быть предложены Вашей компании не просто как служба, а служба с удаленным управлением, где на потребителей не ляжет бремя расходов на техническое оснащение, и они не столкнутся с эксплуатационными затратами на высокую пропускную способность интернет-канала. Поэтому мы в данном случае говорим о

### **видеоконференц-связи**

, как о предоставляемых услугах».

Одним из ключевых слов, фигурирующих в речи менеджера, является слово «расходы», и, действительно, это именно то понятие, с которым ассоциируется негативное отношение к современной **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ**.

Технический директор компании FVC, г-н Параг, утверждает, что неправильно ассоциировать работу высококлассного оборудования, по уровню схожего с Rolls-Royce, с обычной рутинной деятельностью. «**Видеоконференц-связь** может стоить всего лишь 10000 долларов, но Вы можете замахнуться и на высококлассную новейшую

систему удаленного присутствия с вероятной ценой в полмиллиона долларов. Все в этом вопросе на самом деле зависит от степени применения системы потребителем и целей, которые ему необходимо при этом достигнуть. Когда дело доходит до сравнения между простой

## **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬЮ**

и продвинутым оборудованием систем удаленного присутствия, то разница в способах и качестве реализации многих вопросов получается весьма значительной. Работа систем удаленного присутствия по своим техническим параметрам гораздо ближе к реальной встрече лицом к лицу. А это оказывает прямое влияние на количество деловых командировок. Компании, активно использующие такие системы, уже убедились в 50-60% снижении затрат на бизнес-поездки», - подчеркнул Параг.

«Сегодня цены на оборудование удаленного присутствия все еще высоки. Помимо этого, высоки и требования к пропускной способности этих систем, что подразумевает немалые эксплуатационные расходы на ее содержание. Как правило, стоимость владения можно разбить на две части. Во-первых, это расходы на сетевую инфраструктуру, которые еще пару лет составляли 8000-10000 долларов в месяц. Сейчас эта цифра снижается до пределов в 5000–6000 долларов. Во-вторых, это расходы по текущему обслуживанию, которые обычно выливаются еще в 4000 или 5000 долларов ежемесячно. Таким образом, полученная сумма в пределах 10000 долларов и подразумевает ежемесячную стоимость эксплуатации системы удаленного присутствия», - делает выводы Параг.

Глава маркетингового департамента компании ВТ, Аллан Скотт, полагает, что все волнения о ценах в этой области, как старые анекдоты, уже давно отошли в прошлое: «Наша рабочая база с каждым годом растет на 20%, а функциональная совместимость систем становится закономерным явлением. И, как мы ожидаем, такой рост продолжится в будущем. Проблема больших расходов изначально относилась к комплексным системам, обеспечивающим полный эффект присутствия, однако *новые технологии*

постоянно уменьшают требования к высокой пропускной способности каналов, не снижая качества изображения и звука. Как только сверхскоростной широкополосный канал связи станет реальностью, стоимость владения опустится еще ниже», - отметил он.

## Культурная революция

Пока технические и ценовые барьеры постепенно рушатся, наверняка всегда будут оставаться такие люди, как Аль Мулла из компании Dubai Aluminum, которые искренне

верят в то, что комнаты **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ** в компаниях никогда не заменят живое общение с оппонентом.

«Действительность такова, что во время деловой поездки Вы можете сделать гораздо больше, - считает он. - Вы можете более тщательно подготовиться к беседе, обсудить что-то с глазу на глаз, оценить окружающую обстановку или взять перерыв. Все выглядит немного по-другому, когда общаешься с оппонентом в реальности. Это просто другие ощущения! Если Вы начнете сравнивать по стоимости хорошо организованную деловую поездку и **видеоконференцию**, то я не думаю, что первая проиграет в плане экономии средств. Согласен, что новый способ связи гораздо удобнее, но он все равно не заменит живого общения».

На фоне этих скептических фраз сюрпризом выглядит то, что Аль Мулла изучает новое и более продвинутое оборудование систем **видео связи**. И что еще более поразительно, он не планирует использовать его для связи с внешним миром, а скорее для общения со своим собственным персоналом. «На все это мы смотрим, как на средство внутренней связи. В этом плане такие системы эффективнее физических перемещений, например, из одного здания в другое. И за этим будущее. А

### **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ**

, какой мы знаем ее на сегодняшний день, определенно исчезнет», - заявляет Аль Мулла.

Г-н Параг из компании FVC понимает упрямство Аль Муллы, объясняя это тем, что в его регионе в людях глубоко укоренилось внутреннее неприятие каких-либо встреч, проходящих без личного физического присутствия. «Ближний Восток - это деловой мир, где реальные встречи лицом к лицу крайне важны для правильного ведения бизнеса. Если Вы посмотрите на то, как арабы проводят свои собрания, то увидите теплую атмосферу гостеприимства при прямом общении. Все это является частью их культуры. И, тем не менее, медленные, но явные перемены в динамике перехода от живой беседы, к которой все привыкли за прошедшие века, к **видеообщению** определенно происходят», - говорит он.

Темная лошадка

И пока **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ**, похоже, пребывает в неизменном статусе «подружки невесты», ситуацию следует рассмотреть под другим углом. Речь идет о так

называемом эффекте Apple. После внедрения нового приложения FaceTime на iPhone, как средства для подключенных к Wi-Fi пользователей с целью бесплатных переговоров, эта технология может в будущем получить на потребительском рынке очень хороший мотивирующий толчок для дальнейшего развития.

Правда, Саид Агха из Cisco не думает, что эта *новая технология* произведет серьезный эффект на рынке. «Эта услуга лишь дополнит предлагаемые сегодня технологией удаленного присутствия функции. Я просто не могу представить встречу руководства нескольких компаний, проходящую по мобильному телефону или проведение конференции исследовательских или технических групп через экран с невысоким разрешением. Технология

### **Telepresence**

еще долго останется необходимой для важных и действенных собраний», - отмечает он.

Но и Apple не стоит на месте ...

Положительный пример из жизни

Специалисты считают, что пока **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ** остается весьма дорогой и организации должны выработать целостный подход к ее использованию. Это не только вопрос расходов. Помимо значительной экономии затрат, связанных с деловыми поездками, связью и IT-администрированием, организации могут также поднять свои доходы за счет максимального увеличения индивидуальной производительности и стимуляции командной работы.

Мунзер Алуш, региональный менеджер компании Tandberg в странах Персидского Залива, Центральной Европы, СНГ и Пакистана, заявляет, что из-за постоянного присутствия такого элемента, как малодоступность и элитарность при использовании **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ**

, руководителям следует открыть доступ к ней каждому сотруднику на предприятии.

«Мы в Tandberg считаем, что система должна получить распространение на всех уровнях компании. В настоящее время организации используют

### **видеосвязь**

для руководящей элиты, но она может применяться и в работе каждого сотрудника на всех уровнях организации, - считает он. - Взглянув на внутреннюю деятельность нашей компании с 75000

### **ВИДЕОЗВОНКАМИ**

в среднем за каждый месяц, можно понять, что Tandberg получает пользу от подобного общения в каждом конкретном случае. У каждого работника имеется доступ к системе и, поэтому мы можем визуально связаться с целыми командами, нашими партнерами, поставщиками и клиентами в любой момент. Благодаря использованию

### **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ**

вместо деловых поездок за прошлый год команда Tandberg сэкономила свыше 45 миллионов долларов, не допустила выброс в атмосферу 21000 м

3

углерода и наработала дополнительно около 38250 производственных часов», - добавляет Алуш.

И всё-таки перспективы есть

Сегодня **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ**, **видеотелефоны** или, по сути, все, что выглядит, как технологии, о которых люди мечтали еще в 60-х годах прошлого века, так и остаются лишь в одном дразнящем шаге от нас. Однако, как утверждает Саид Агха, теперь у этой технологии шансов на успех гораздо больше, чем когда-либо. «Когда дело доходит до общения, то все упирается в Ваш опыт. Можете ли Вы построить доверительные отношения? Сумеете ли создать эмоциональную связь? И лишь настроив надежное средство коммуникации на дальние расстояния, Вы почувствуете, насколько удобно вести бизнес таким образом. В наше время, когда компании сталкиваются с транспортными проблемами и задержками рейсов, их работники находят уникальные возможности для применения этой технологии как способа значительно улучшить качество голосовой

**конферен**

### **Ц-СВЯЗИ**

так и способа снизить расходы на деловые поездки.

### **ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ**

перешла из разряда полезной в разряд необходимой, особенно после глобального экономического кризиса. Бизнес требует увеличения производительности и снижения затрат. А

### **видеоконференции**

, проводимые в высоком качестве, и технология

### **Telepresence**

оказались удачным решением в связи с этим», - заявляет он.

Аль Мулла из Dubai Aluminium также признает, что его преемникам будет намного проще принять новые идеи. «Соппротивление менталитета сходит на нет, но для этого потребуется время. Могу лишь сказать, что при моем поколении оно полностью еще не исчезнет. Молодежь сейчас осваивается в этом мире быстрее. Это определено и

вопрос культурного воспитания. Чем больше данная технология будет проникать в классы к учителям и студентам, тем быстрее к ней адаптируются. Но опять же, на это уйдет время», - заключает он.