Коммерсантъ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Пятница 16 ноября 2011 № 211

kommersant.ru

ТЕЛЕКОМ

Зачем нужны фемтосоты **10**
Как создать онлайн заметку **11**
Какие недостатки есть в IPTV **12**

Сотовая связь в России отмечает свое 20-летие. В УрФО первые абоненты появились только в 1994 году. Но и за 17 лет отрасль шагнула далеко вперед от стандарта AMPS к GSM, от телефонов за $1 тыс. без SIM-карт до связи, которая теперь доступна каждому. В настоящее время операторы делают ставку не на голосовые услуги, а на продвижение интернет-сервисов, например, на организацию точек доступа Wi-Fi в общественных местах и услуг мобильной коммерции. По мнению участников рынка, голосовые вызовы в перспективе могут стать бесплатными, так как основной статьей дохода операторов станет мобильный интернет.

Новое сотовое поколение

СВЯЗЬ

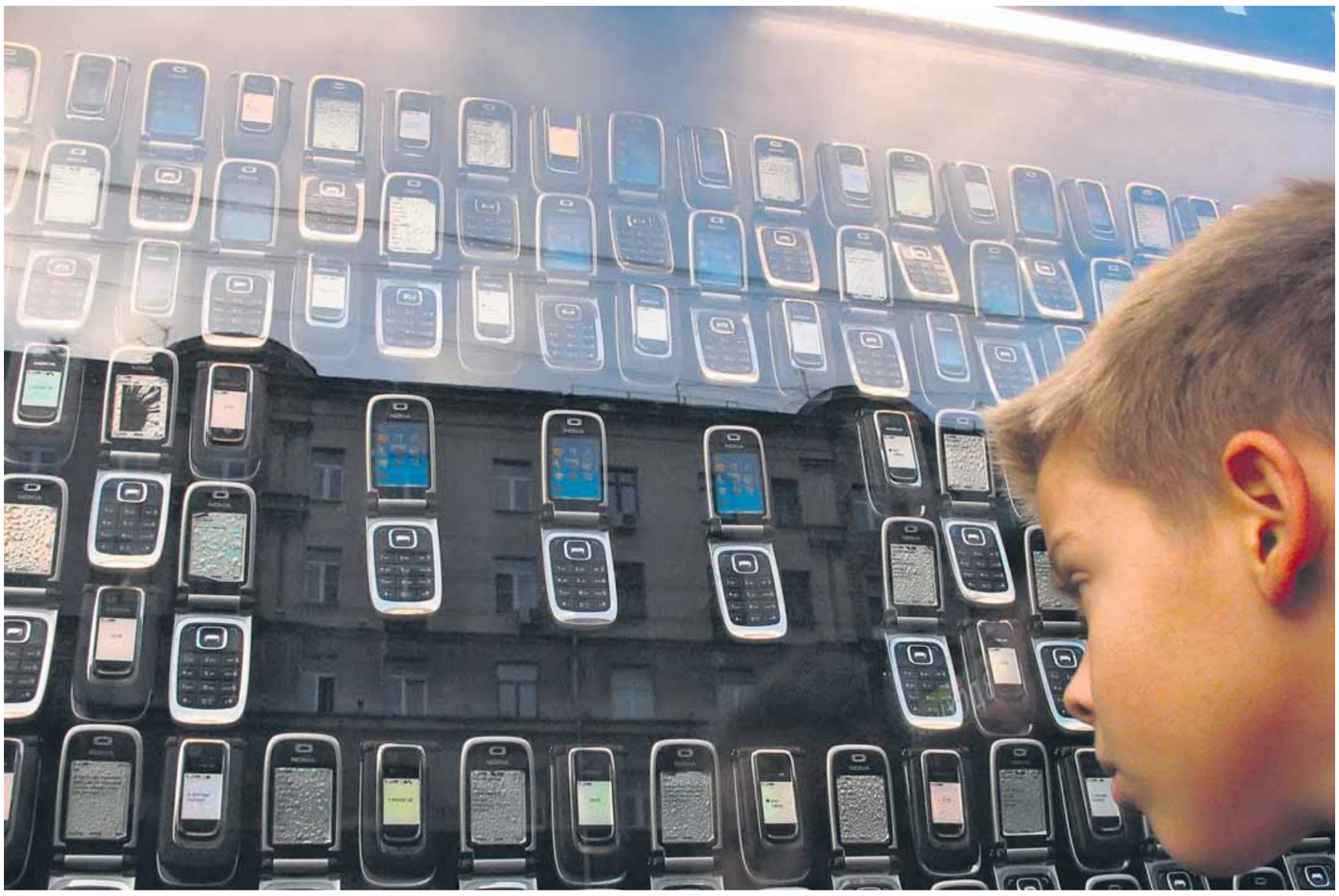
По инициативе военных

Первые абоненты сотовой связи в УрФО были подключены 4 мая 1994 года. Это дата официального запуска в федеральном округе ООО «Челябинская сотовая связь» (ЧСС). Долгое время компания оказывала услуги связи под брендом «Билайн» на Южном Урале.

С 2003 года «Челябинская сотовая связь» работает под брендом Tele2. Вслед за ЧСС, в 1995 году на уральский рынок вышли «Южно-Уральский сотовый телефон» (Челябинская область) и «Ермак RMS» (Ханты-Мансийский автономный округ), которые теперь входят в «Ростелеком-Урал».

В Свердловской области сотовая связь появилась по инициативе военных связистов, первым игроком на рынке стало ООО «Екатеринбургская сотовая связь» (ЕСС, организовано в 1996 году, теперь входит в телекоммуникационную группу «Мотив»). «Наши специалисты увидели большой потенциал в «гражданской» беспроводной связи. Они занимались развитием сотовой связи в регионе практически с нуля: обращались к опыту западных телекоммуникационных компаний и экспертов в сфере связи, анализировали полученный опыт и адаптировали его к российским реалиям»,— сообщила коммерческий директор ТГ «Мотив» Екатерина Хворостова. По его словам, первыми абонентами стали сотрудники компании.

«Большая тройка» (МТС, «Мегафон», «Билайн») в УрФО сформировалась позже. Официальное открытие первого филиала «Вымпелкома» в Свердловской области состоялось 1 декабря 2003 года (до этого времени услуги абонентам «Билайн» предоставляло ЕСС). «Первый абонент компании появился в этот же день. По условиям договоров, заключаемых с нашими абонентами, мы не вправе называть их фамилии»,— рассказал директор Екатеринбургского филиала ОАО «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») Андрей Ершов. Однако ранее в прессе появлялись собственные признания вокалиста группы «Чайф» Владимира Шахрина и директора «Телевизионного агентства Урала» Иннокентия Шеремета в том, что они были в числе первых абонентов «Билайн» на Урале. Официальной датой появления в УрФО ОАО «МТС» считается 31 марта 2004 года, когда завершился процесс слияния компании с ЗАО «Уралтел» (было основано в 1997 году), который оказывал услуги под брендом МТС с 2001 по 2004 годы. «Первыми абонентами МТС стали представители армянской диаспоры. Перед открытием офиса его сотрудники провели предварительную запись на подключение. К моменту открытия офиса был сформирован список из 100 потенциальных абонентов. Рано утром, когда салон МТС только открылся, совершенно случайно мимо проходили трое армян, которые и заключили первые контракты на обслуживание в МТС. В тот день мы подключили 32 человека»,— рассказали в МТС.



Теперь операторы привлекают абонентов не голосовыми услугами, а быстрым интернетом ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

Единственным игроком «большой тройки», который изначально оказывал услуги связи под своим брендом через дочернюю структуру — ЗАО «Уральский Джи Эс Эм», был «Мегафон». Компания начала работу 6 июля 2002 года на территории Большого Урала (Башкирия, Удмуртия, Курганская область, Оренбургская область, Пермский край, Свердловская область, Челябинская область), а первые подключения начались в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле и Челябинске. «Сеть „Мегафона" в этом же году начала работу в ХМАО, Пермском крае и Тюменской области, и в конце 2002 года число абонентов превысило 100 тыс. человек»,— рассказал директор уральского филиала ОАО «Мегафон» Валерий Величко.

Цена контакта

Как объясняют сами участники рынка, расчет стоимости услуг связи до 2006 года происходил в долларах, потому что экономическая ситуация в России была нестабильной, а рубль «слабым». «Всем компаниям хотелось себя обезопасить, в том числе и операторам связи. Да и вообще, в те годы было модно оценивать все вещи в условных единицах»,— сообщила директор по маркетингу компании ТГ «Мотив» Екатерина Хворостова. Однако есть и исключения. Так, «Мотив» в ноябре 2004 года запустил тариф «Моби Next», где тарификация велась в национальной валюте. В этом же году на рубли перешел и уральский «Мегафон». На федеральном уровне процесс перехода расчетов с условных единиц на рубли завершился лишь в июле 2006 года, после принятия правительством России соответствующего постановления. Однако некоторые операторы до сих пор ведут расчеты в долларах. Так, в архивных тарифах, закрытых для подключения с 10 июля 2006 года, Tele2, расчет стоимости услуг происходит по фиксированному курсу — 28,7 рубля за $1. «В новых тарифных планах Tele2, введенных на рынок после этой даты, расчет ведется только в рублях»,— сообщили в пресс-службе компании. «Стать абонентом мобильной связи до 2000 года было непросто. Перед подключением клиенту было необходимо получить от Госсвязьнадзора РФ специальное разрешение на право пользования радиотелефоном, в котором указывались данные пользователя, модель, серийный номер телефонного аппарата, номер телефона. Такое разрешение в девяностые годы стоило $5–10»,— рассказала Екатерина Хворостова. В мае 2000 года правительство РФ приняло решение об отмене разрешений на пользование телефонами. Кроме того, пользоваться мобильными телефонами тогда могли себе позволить только достаточно обеспеченные уральцы из-за дороговизны услуг. «В 1999 году новый телефон стоил примерно $400–500. Если абонент хотел перепрограммировать свой старый телефон для услуг нового оператора, это стоило $100. Стоимость минуты разговора варьировалась от $0,5 до $0,7, но при этом ежемесячно клиенты платили минимум 1 тыс. рублей абонентской платы»,— рассказала Екатерина Хворостова.

Как сообщила Дарья Вольхина, первыми тарифными планами в 1997 году «Уралтел» были «Базовый» и «Бизнес», стоимость подключения на которые составляла $780 при покупке телефона и $1,2 тыс. без него. Мобильные аппараты у «Мотива» стоили от $1 тыс. до $3 тыс. В 1999 году был введен первый массовый тарифный план «Семейный+», подключение на который при покупке популярного телефона Nokia 3110 составляло $150, который был доступен по стоимости для массового сегмента рынка.

Однако после 2000 года цены на услуги связи начали снижаться ввиду обострения конкуренции. Так, при выходе «Мегафона» на уральский рынок минимальный авансовый платеж на первых его тарифах составлял $20, а ежемесячная абонентская плата — $6. «Исходящие звонки стоили $0,18–0,22, а вот входящие внутри сети уже тогда были бесплатными. Отправка одного SMS — $0,05»,— сообщил директор уральского филиала ОАО «Мегафон» Валерий Величко. Безлимитный тариф «Билайна» «Супер GSM» обходился в $195 в месяц». В 2003 году курс доллара составлял 31–32 руб. за единицу.

Стандарты

Стандартом связи, с которым первая сотовая компания УрФО вышла на рынок, был AMPS (Advanced Mobile Phone Service — усовершенствованная подвижная телефонная служба) — аналоговый стандарт мобильной связи в диапазоне частот от 825 до 890 МГц, разработанный для Северной Америки, затем распространившийся и в других странах.

Лицензия на использование формата AMPS была выдана ЧСС до 30 июля 2010 года, но использовалась в работе только до 1 октября 2007 года. «Стандарты AMPS и DAMPS не устарели, они используются до сих пор в США и Китае. В России они не используются, потому что официальным государственным стандартом связи на основании решения правительства Российской Федерации был признан стандарт GSM», — сообщили в Tele2. «Мотив» вышел на рынок телекоммуникаций со стандартом AMPS. «Это был хороший надежный аналоговый стандарт, подходящий для своего времени, когда мобильная связь была предметом роскоши, и сотовыми телефонами пользовалось лишь ограниченное количество людей.

(Окончание на 10 стр.)

прямая речь

Ваш первый сотовый телефон

Игорь БЕЛОБОРОДОВ, заместитель директора макрорегионального филиала «Урал» ОАО «Ростелеком» — директор по информационным технологиям
— Моим первым сотовым телефоном был Nokia 3110, который я купил в самом начале 90-х. В те годы моделей было немного — пришлось выбирать из того, что есть. Сотовый бизнес только зарождался, и очень редко можно было встретить на улице человека с мобильным телефоном. Никто и представить не мог, что спустя всего два-три года сотовая связь прочно войдет в нашу жизнь и станет доступной широким слоям населения.

Сергей ТРЕТЬЯКОВ, коммерческий директор «МТС-Урал» по розничному рынку
— Свой первый мобильный я купил в 2000 году в Челябинске. Это был Ericsson LX677. Помню, как мы с другом несколько часов ждали, когда его привезут со склада. В то время это был очень современный телефон: моноблок с внешней антенной, адресная книга на 130 номеров, монохромный экран на три строки, кроме того, во время разговора можно было выключить микрофон и регулировать громкость динамика. Была еще функция предупреждения о конце минуты разговора, кстати, минута в то время стоила около 13–14 рублей.

Владимир ПУХОВ, председатель правления СКБ-банка
— Как и у большинства в стране, первым мобильным телефоном, которым я пользовался, был знаменитый Nokia 3310 — довольно большой и тяжелый аппарат с антенной. В современном понимании он весьма примитивен: черно-белый экран, без функций плеера, радио и органайзера. Это первая модель Nokia на GSM, и она была у каждого второго — у всех моих знакомых, моей жены, ее коллег. Телефон все еще лежит у меня дома, и что самое интересное — работает.

Андрей ЗОЛОТУХИН, председатель правления ВУЗ-банка
— Свой первый сотовый телефон я купил в 1998 году. Тогда, по сравнению с началом и серединой девяностых, они уже были в свободной продаже и доступны широкому кругу. Это был Siemens S8. Я сразу подключился к одному из операторов связи. За 13 лет я менял телефоны, но свой номер — ни разу.

Виталий НЕДЕЛЬСКИЙ, министр по управлению госимуществом Свердловской области
— Я получил свой первый телефон в 90-х, когда работал в одном из коммерческих банков, он был корпоративным. Внешне телефон больше был похож на небольшой чемоданчик, стоил, как сейчас помню, $5 тыс. Но он быстро окупился, ведь нам с коллегами нужно было постоянно обмениваться информацией о котировках.

Иван КУЩ, главный редактор группы интернет-проектов «Будь мобильным!»
— Моим первым мобильным телефоном стал Siemens C55 цвета Aqua. Эта модель была одной из самых популярных в конце 2002 года. Siemens C55 нравился за долгое время работы, поддержку Java, запись мелодий и установку на звонок, качественную полифонию, громкую связь. Помимо этого у него был весьма интересный вид без внешней антенны, что тогда было нечасто. Сейчас монохромный экран 1,8 дюйма с янтарной подсветкой вызывает улыбки, а тогда это было очень функционально. В день покупки я испытывал гордость за то, что стал обладателем мобильника. Вместе с этим появился страх, а вдруг украдут. Но он прожил долгую жизнь сначала у меня, потом у родителей, потом у друзей.

Ярослав ЗАМАШНОЙ, генеральный директор центра хорошего жилья «ЕкаДом»
— В 1998 году работал заместителем генерального директора по правовым вопросам в юридической фирме. Тогда и получил в пользование свой первый мобильный телефон (их было три на всю компанию). Это была необходимость, которая позволяла всегда оставаться на связи с руководителем. Тогда у меня еще не было машины, а сотовый телефон — атрибут роскоши — уже был. Поэтому я испытывал неудобство, когда приходилось отвечать на звонки в общественном транспорте, так как повышенное внимание пассажиров было обеспечено. После увольнения и создания собственного бизнеса (в начале 2000-х) сразу обзавелся мобильным, поскольку уже тогда считал, что для риэлторов всегда быть на связи с клиентом — профессиональная необходимость, хотя в то время большинство риэлторов использовали пейджеры.

Елена МАТЕРУХИНА, управляющий партнер юридической компании De Fendo
— Моим первым телефоном был Siemens. Он был куплен на деньги, которые я сама заработала. Даже не знаю, кто больше гордился этим: я или мои родители. С точки зрения функций телефон был очень простым, но большего тогда и не надо было. Пользовалась я им не больше года, рассталась с ним не по своей воле — телефон украли.

SMS

SMS-сообщения в «Мотиве» стали возможны сразу с началом работы в стандарте D-AMPS. «Мотив», в частности, предложил своим клиентам эту услугу в ноябре 2000 года. А через год компания предоставила возможность отправлять бесплатные SMS на телефон через интернет. Возможность обмена короткими сообщениями внутри сети впервые появилась у абонентов «Уралтела» в 2000 году. По статистике оператора, в 2001 году абоненты посылали в среднем пять-шесть SMS в месяц, что было близко к московскому уровню. К 2003 году обменяться сообщениями можно было уже с абонентами любых операторов сотовой связи.

Более трех тысяч экземпляров различной техники было представлено на **Russian Expo Arms-2009**.

Роуминг

Одной из первых услуг, которую ввели в 1996 году операторы мобильной связи, стал роуминг. Своим абонентам «Мотив» предоставил возможность разговоров в поездах и путешествиях по России и в некоторых странах мира. «Роуминг для наших абонентов был возможен еще со стандартами AMPS и D-AMPS. Для того чтобы у нашего абонента заработал телефон в роуминге, необходимо было по прибытии в другой город позвонить оператору и попросить его подключить телефон к сети. Но такой роуминг работал исключительно на территории нашей страны», — сообщили в компании. Представители «Мотива» также отметили, что сложность предоставления услуг заключалась в стандартах. «D-AMPS — это американский стандарт, который никогда не использовался в Европе, а в Америке он работал на других частотах. Так что для международного роуминга компания предоставляла временные SIM-карты. Перед отпуском или командировкой абонент приходил к нам в офис, писал заявление с просьбой предоставить ему во временное пользование SIM-карту и телефон для роуминга, указывал, куда едет, на какой срок и когда обязуется вернуть полученное в аренду мобильное оборудование. И, конечно, вносил предоплату», — отметила госпожа Хворостова. По ее словам, компания, в свою очередь, предоставляла клиенту специальные телефоны с эстонскими SIM-картами, работающими на территории всего мира. В 1998 году «Уралтел» начал оказывать услуги роуминга, национального и международного. Так, первые роуминговые соглашения были заключены с операторами «Донтелеком» (г. Ростов), Swisscom (Швейцария). С переходом операторов сотовой связи на стандарт GSM ситуация изменилась: сейчас абоненты автоматически подключаются к сети национального или иностранного роуминг-партнера.

Интернет

Первые абоненты, которые получили доступ в интернет через WAP, появились в УрФО в 1998 году. Тогда в GSM-сети «Уралтел» были зарегистрированы первые переданные и принятые килобайты. Спустя два года WAP запустил и «Билайн». «С помощью мобильного телефона абонентам „Би Лайн GSM" стали доступны новости, информация о погоде, курсы валют. В 2003 году „Вымпелком" запустил услуги на основе технологии GPRS, а спустя еще год была внедрена технология EDGE»,— сообщили в пресс-службе компании. К 2008 году операторы «большой тройки», присутствующие в регионе, начали предоставлять услуги высокоскоростного доступа в интернет. В 2008–2009 годах в крупнейших городах региона в коммерческую эксплуатацию сети 3G (3G, от англ. third generation — третье поколение; технологии мобильной связи третьего поколения — набор услуг, который объединяет как высокоскоростной мобильный доступ с услугами сети Интернет, так и технологию радиосвязи, которая создает канал передачи данных) запустили ОАО «МТС» и «Билайн». В начале 2010 года «Мегафон» объявил о начале предоставления услуг сотовой связи третьего поколения с поддержкой технологии HSDPA на территории Свердловской, Тюменской областей и Ханты-Мансийского автономного округа. В момент запуска 400 базовых станций нового поколения обеспечивали предоставление высокоскоростного мобильного интернета жителям трех субъектов УрФО. «К началу 2012 года инновационными услугами в сети 3G МТС смогут пользоваться уже 95% жителей региона. Имеющиеся сети 3G будут модернизироваться. В 2012 году будет реализована технология, позволяющая выходить в интернет на скорости до 42,2 Мбит/сек. В перспективе — внедрение LTE (до 326 Мбит/сек.)», — считает Дарья Вольхина.

телеком тенденции

Фемтосоты сигнализируют

технологии

Миниатюрные базовые станции фемтосоты становятся для России не далеким будущим, а реальностью. Крупнейшие операторы УрФО считают их эффективным инструментом повышения качества сервисов, правда, пока проекты по внедрению фемтоточек работают в тестовом режиме. Эксперты прогнозируют значительный рост количества фемтосот в ближайшие три года.

С помощью фемтосот операторы собираются усилить связь с абонентами ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

Как заявил во время международной конференции «Перспективы Femtocell в России — Femtocell Russia 2011» председатель Femto Forum Саймон Сондерс, за последний год коммерческое развертывание фемтосот по миру увеличилось почти в два раза. «Крупные проекты фемтосетей начаты в Японии национальными операторами NTT DoCoMo, Softbank и KDDI, в США — AT&T, Verizon и Sprint. Оператор Vodafone установил фемтосоты в Великобритании, Испании, Греции и Катаре. К началу 2011 года технология Femto освоена на около 20 рынках в мире более чем 30 поставщиками услуг, в том числе китайским оператором China Unicom»,— отмечает председатель Саймон Сондерс. Эксперты отмечают, что пока на российском рынке используются в основном фемтосоты Alcatel-Lucent и Huawei Technologies.

Российские операторы считают технологию фемтосот перспективной — такие сети позволяют обеспечить голосовую связь и беспроводной интернет по технологии 3G в помещениях, где сигнал отсутствует или его уровень низкий (подвальные помещения, бизнес-центры). По сути фемтосоты выполняют функцию усилителя сигнала крупных базовых станций. «Согласно исследованиям, более 70% голосового трафика и 90% трафика передачи данных формируется внутри зданий. Поэтому решение, позволяющее получать высокое качество связи в помещениях перспективно. По статистике, после мероприятий по улучшению качества услуг связи пользование сервисами увеличивается на 15–20%», — отмечают в МТС. По мнению оператора, в случае с фемтосотами возможности по приросту трафика еще выше, они позволяют обеспечивать связь даже там, где сигнал недоступен. «Фемтосоты позволяют гибко перераспределять трафик, разгружая корневую сеть оператора и, соответственно, снижая инвестиции»,— добавляют в «Вымпелкоме».

Но несмотря на заинтересованность фемтосотами, в России технология пока не распространена, а в УрФО вообще фактически не представлена. В «Мегафоне» рассказывают, что сейчас проект находится в тестовой эксплуатации во всех филиалах компании. «По окончании опытной эксплуатации будет выбран вендор фемтосот, оборудование которого показало не только максимальные технические характеристики, но и максимально удобно для клиентов. На первом этапе на каждый филиал ОАО «Мегафон», включая Уральский регион, закуплено порядка 1 тыс. фемтосот»,— уточнили в компании. У МТС уже запущен в коммерческую эксплуатацию продукт «Уверенный прием», но пока только в Москве и Санкт-Петербурге. «На Урале мы начинаем сейчас опытное тестирование у ряда бизнес-клиентов. По результатам тестирования будем принимать решение о сроках и параметрах запуска»,— сообщили в компании. «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») в этом году объявил о запуске аналогичных услуг в Северо-Западном регионе, однако оператор заверяет, что планирует запустить технологию фемтосот в УрФО «в самое ближайшее время».

Трудности с внедрением фемтосот связаны с тем, что они работают в сетях стандарта UMTS. «Фемтосоты сейчас обеспечивают связь только стандарта 3G, в перспективе — LTE»,— отмечают в МТС. По данным компании, сейчас в сети МТС на Урале проникновение 3G-телефонов составляет 20–30% в зависимости от региона. А в «Вымпелкоме» указывают на другой недостаток: в настоящее время фемтосота понимается в законодательстве как сетевое оборудование. «Оно должно принадлежать оператору, имеющему лицензию на предоставление услуг связи. Если бы фемтосоту признали абонентским оборудованием, это позволило бы значительно ускорить популяризацию технологии на массовом рынке»,— сообщает оператор. Есть трудности в применении фемтосот и для абонентов, отмечают в «Мегафоне». В компании указывают на отсутствие «хендоверов» — плавных переходов от обслуживания базовой станцией к обслуживанию в фемтосоте. «То есть телефон абонента сможет попасть в фемтоточку, если на нем не будет активного разговора или установленного интернет-соединения»,— объясняют операторы.

Прогнозы по количеству фемтоточек в мире аналитики делают разнообразные, сходясь лишь в одном: в ближайшие три года произойдет значительный рост фемтосот. По данным Femto Forum, речь идет о 49 млн точек доступа для предоставления услуг 114 млн мобильных пользователей к 2014 году. Berg Insight прогнозирует, что число установленных фемтосот вырастет до 21 млн в 2014 году, когда на каждую базовую станцию будет приходиться по шесть фемтосот, и число регулярных пользователей инновационного решения составит 70 млн человек. Dell'Oro Group прогнозирует, что доходы от реализации решений на базе фемтосот достигнут $4 млрд в 2014 году.

Мария Плюснина

Регистрация фемтосоты

Фемтосота (femtocell) — маломощная и миниатюрная станция сотовой связи, предназначенная для обслуживания небольшой территории. Государственная комиссия по радиочастотам разрешает использование фемтосоты мощностью до 100 мВт (в Москве — до 25 мВт) внутри зданий в пределах зоны действия базовых станций IMT-2000/UMTS. Фемтосота подключается к широкополосному интернет-соединению (с пропускной способностью от 1 до 10 Мбит/с.) и обеспечивает 3G покрытие на территории до 1 тыс. кв. метров.

Чтобы организовать фемтоточку, юридическое или физическое лицо должно связаться с оператором связи и заключить договор о подключении. После этого оборудование устанавливается, регистрируется в территориальном органе Роскомнадзора. Затем оператор подключает фемтосоту к своей сети. Порядок регистрации фемтосот установлен постановлением правительства «О порядке регистрации радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств». Срок регистрации — десять рабочих дней. Помимо заявления на регистрацию, в терорган Роскомнадзора подаются три документа: копия разрешения на использование радиочастот базовой станцией, в зоне действия которой будет располагаться фемтосота, сведения о технических характеристиках и параметрах излучения фемтосоты, а также копия договора оператора связи с абонентом. Стоит отметить, что по решению Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ), использование фемтосот осуществляется без оформления отдельных решений ГКРЧ для каждого конкретного юридического или физического лица. Важно, чтобы РЭС не создавала недопустимых радиопомех, использовалась только внутри зданий, а также только в пределах зон обслуживания базовых станций и в пределах присвоенных радиочастот.

Тюменская область активно внедряет

«Электронное правительство»

Развитие информационного общества, разработка и внедрение новейших информационных технологий вносит свои коррективы в повседневную жизнь. Процесс информатизации и совершенствования IT-технологий затрагивает не только сферу производства, бизнеса, но и выходит на уровень государства, субъектов РФ.

На сегодняшний день в России активно внедряется проект «Электронное правительство». Тюменская область, наряду с другими областями, является тестовой площадкой для данного проекта. Поэтому многие госучреждения планово переходят на предоставление услуг в электронном виде: сдача бухгалтерской и налоговой отчетности, запись на прием к врачу, и многое другое. Также в Тюменской области успешно реализуется программа губернатора по повышению компьютерной грамотности населения «Расширяя горизонты», внедряется система «Электронный документооборот» и другие. В целом представители органов госвласти и госучреждения активно ведут работу по использованию IT-технологий в своей работе.

Уже традиционным мероприятием стал Всероссийский форум «Электронное правительство – современный механизм управления регионом», организатором которого является Правительство Тюменской области, Департамент информатизации Тюменской области. Форум проводится при поддержке РАЭК. В этом году форум состоится 17-18 ноября на территории «Западно-Сибирского инновационного центра». Мероприятие будет посвящено вопросам развития информационного общества и формированию электронного правительства в субъектах РФ.

Цель форума – создание эффективной площадки обмена опытом федеральных и региональных IT-проектов, взаимодействия регионов и IT-компаний для распространения наиболее успешных практик в сфере информационных технологий, в том числе по реализации перевода государственных и муниципальных услуг в электронный вид.

Для участия в работе форума приглашаются руководители федеральных, региональных и муниципальных органов власти, курирующие вопросы создания электронного правительства, российские и международные эксперты, а также ведущие российские и международные консалтинговые и IT-компании.

Совместно с форумом свою работу осуществляет специализированная выставка «Информационные технологии Тюменской области» («ИНФОТЕХ-2011»). Свои экспоненты представят органы государственной власти, международные и российские IT-компании.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ИНФОТЕХ 2011 — Информационные технологии — Электронное правительство — современный механизм управления регионом — всероссийский форум-выставка

IV Всероссийский форум

«Электронное правительство - современный механизм управления регионом»

и специализированная выставка

«Информационные технологии»

Для участия в работе форума приглашаются руководители федеральных, региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления, занимающиеся вопросами развития информационно-коммуникационных технологий, российские и международные эксперты в области электронного правительства, а также ведущие консалтинговые и ИТ-компании.

17 - 18 ноября 2011 г.

телефон контакт-центра: (3452) 566-330 www.infotex72.ru

реклама

Новое сотовое поколение

связь

(Начало на 9 стр.)

Как только число абонентов начало расти, емкости такой сети стало недостаточно. И в июне 1998 года компания начала предоставлять связь стандарта D-AMPS (Digital AMPS — цифровой стандарт мобильной связи в диапазоне частот от 825 до 890 МГц)»,— сообщила Екатерина Хворостова. По ее словам, с переходом на новый стандарт была повышена емкость канала управления, расширились функциональные возможности системы: появилась возможность автоматического роуминга, отправки SMS, передачи данных на маленьких скоростях. «Правда, в таком телефоне не было SIM-карты. И если абоненту хотелось поменять свой телефон на более новую усовершенствованную модель, ему приходилось менять и номер». Впоследствии технические специалисты компании позаботились о переводе сети на полностью цифровой стандарт мобильной телефонии — GSM (Global System for Mobile Communications — глобальный цифровой стандарт для мобильной сотовой связи).

«Тестирование нового стандарта началось в августе 2002 года. А в ноябре его ввели в коммерческую эксплуатацию. Долгое время „Мотив" был единственным оператором связи, который работал с сетями сразу двух стандартов. В 2002 году компания провела „народное тестирование" стандарта GSM среди всех желающих: им выдавали бесплатные SIM-карты и просили оценить новый формат связи. По итогам тестирования GSM-сеть была запущена в коммерческую эксплуатацию. В течение восьми лет абоненты сами делали выбор, чаще всего в пользу последнего, и постепенно переходили на GSM. В сентябре 2010 года в связи с окончанием срока действия лицензии, DAMPS был закрыт»,— отметила Екатерина Хворостова.

Среди компаний, которые перешли под управление «большой тройки», первой на рынок с сетью GSM вышла «Уралтел». Причем компания получила лицензию на предоставление услуг сотовой связи в стандарте GSM-900 в 1995 году, и в 1997-м запустила в коммерческую эксплуатацию первую сеть GSM-900 на Урале. «На момент присоединения к МТС „Уралтел" оказывал услуги связи только в стандарте GSM-900. В МТС к тому времени была лицензия на сеть GSM-1800. Таким образом, после слияния компаний уже использовались оба стандарта. Это позволило повысить качество услуг, так как преимуществом сети GSM-1800 является высокая емкость, что важно для крупных городов и мегаполисов, в частности для Екатеринбурга»,— сообщили в пресс-службе компании. «Мегафон» получил в 2002 году лицензии на строительство в нескольких уральских регионах сети в стандарте GSM 900/1800. Как пояснили в компании, сети GSM 900 лучше подходят для организации более широкой зоны покрытия. «Сети GSM 1800, обладающие большей пропускной способностью, идеальны для крупных городов с напряженным трафиком. Сочетание стандартов GSM 900 и 1800 сохраняет оба этих преимущества»,— сообщил директор уральского филиала ОАО «Мегафон» Валерий Величко.

Мобильные перспективы

Как отмечают операторы сотовой связи, в ближайшее время они прогнозируют рост рынка благодаря неголосовым услугам и развитию новых сервисов. В последнее время операторы продвигают услуги бесплатного доступа посредством Wi-Fi в общественных местах. Так, «Вымпелком» планирует до конца 2011 года увеличить количество точек Wi-Fi (хот-спотов) в Екатеринбурге в пять раз — до ста. Представители компании объясняют, что таким образом намерены повысить лояльность абонентов. Кроме того, представители «большой тройки» также планируют развитие Wi-Fi на транспорте. Специалисты уральского филиала Ростелекома, который работает под брендом Utel и имеет в настоящее время вторую по величине сеть Wi-Fi в России, отмечают, что, например, в Екатеринбурге подключиться к сети Wi-Fi можно практически в любой точке города, однако доступ к такой сети платный. В Челябинске услуги беспроводного доступа предоставляет «Вымпелком». В компании рассказали, что услуга в транспорте предоставляется бесплатно, при этом все расходы несет оператор связи. «Оборудование монтируется в течение часа. Одновременно к беспроводной сети смогут подключиться не более 30 пассажиров. Скорость интернета зависит от загруженности ближайшей базовой станции 3G и составляет 3,6 мегабит в секунду»,— сообщили в пресс-службе оператора. В «Вымпелкоме» отмечают, что готовы реализовать подобные проекты и в других городах Уральского федерального округа, где есть покрытие 3G.

В уральском филиале МТС заявили, что данный сервис реализован в Перми и Магнитогорске. «Предоставление подобного сервиса стало возможным, во-первых, благодаря плотному покрытию крупных городов сетями третьего поколения. Вторым положительным фактором является глубокое проникновение устройств с функциями Wi-Fi. На Урале подобную услугу мы успешно запустили в Перми и Магнитогорске»,— рассказала пресс-секретарь МТС-Урал Дарья Вольхина. С декабря 2010 года „Мегафон" предоставляет сервис в Нижнем Новгороде. Цель подобного проекта — сформировать культуру потребления услуг интернета»,— рассказал он. Власти Тюменской области пошли дальше: губернатор Якушев предложил сделать Тюмень в обозримом будущем центром бесплатного Wi-Fi-интернета.

Среди ожиданий мобильных операторов, кроме увеличения числа интернет-пользователей,— активное развитие сервисов NFC (Near Field Communication — коммуникация ближнего поля) — технология беспроводной связи малого радиуса действия, которая дает возможность обмена данными между устройствами (применяется для платежей со счета мобильного телефона). «Данные проекты сделают оплату услуг максимально удобной для абонентов. Так, в октябре 2011 года в Перми был запущен первый в России проект по оплате топлива с мобильного телефона по технологии NFC — «Быстрая заправка». До конца 2011 года планируется запустить еще ряд проектов в сфере мобильной коммерции»,— сообщила пресс-секретарь филиала макрорегиона «Урал» ОАО «МТС» Дарья Вольхина.

Как полагает директор Екатеринбургского филиала ОАО «Вымпелком» Андрей Ершов, услуги голосовой связи в обозримом будущем могут стать бесплатными или почти бесплатными. «Голос», по его прогнозам, перестанет быть основной статьей дохода операторов, главным станет мобильный интернет. «Дополнительные сервисы — развлекательные, информационные услуги, различные игры. Например, проекты с поставщиками программного обеспечения для мобильных телефонов, использование технологий интернета в быту, например для отслеживания обстановки дома в отсутствие хозяина, мобильное телевидение также станут новыми драйверами в нашем бизнесе. В идеале сотовый телефон должен будет заменить все мыслимые проездные билеты»,— прогнозирует он.

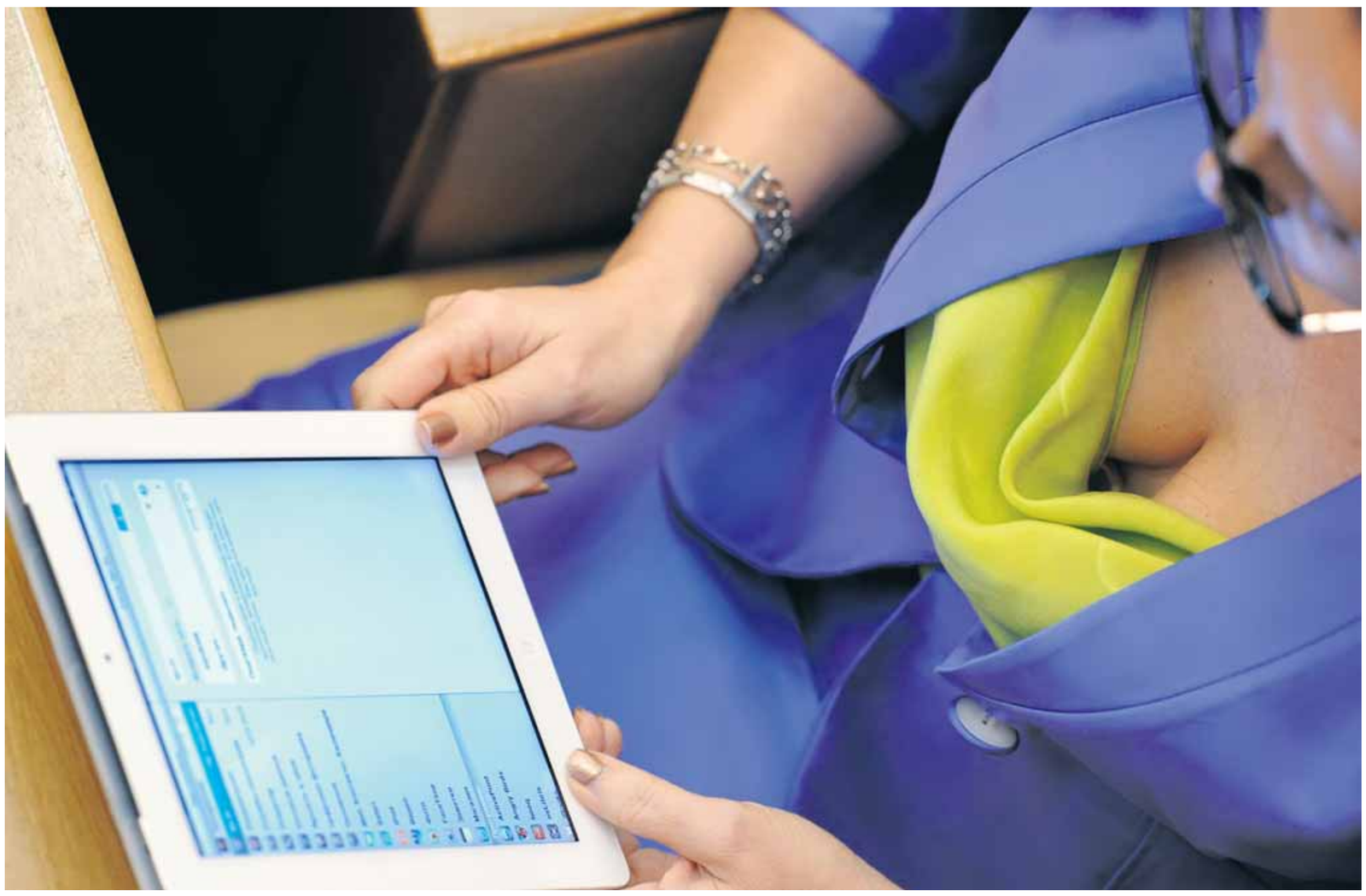
Виталий Мосеев

телеком проекты

Заметки в «облаках»

смежники

Некоторые уверяют, что ничего лучше обычного бумажного блокнота для записи удачных мыслей еще никто не придумал. Он всегда с собой, им просто пользоваться, он дешев и практичен. Про то, что блокнот можно потерять, иногда на бумаге оказывается нечем писать и к нему не прикрепить аудиозапись или моментальное изображение, нашему поколению говорить пока непривычно. Ни в коем случае не умаляя преимуществ классического метода, попробуем найти альтернативу старому доброму блокноту среди множества сервисов для ведения онлайн-заметок, которых в интернете за последние пару лет стало слишком много, чтобы можно было просто пройти мимо.



Он-лайн заметки позволяют синхронизировать записи на всех гаджетах ФОТО ДМИТРИЯ ДУХАНИНА

Основное достоинство приложений, о которых здесь пойдет речь, — возможность синхронизации содержимого через интернет не только с различными компьютерами (рабочим и домашним, например), но также смартфонами, планшетами и прочей мобильной техникой.

Evernote
http://www.evernote.com

Evernote сегодня самое популярное и цитируемое приложение в рунете. «Родившись» в апреле 2007 года (в 2009-м была запущена русскоязычная версия проекта), «слон» разросся до размеров и возможностей среднего текстового редактора и по праву занял место самой заметной программы для ведения онлайн-записей. В габаритах Evernote кроется как его сила, так и его слабость. Настольное приложение-клиент довольно неповоротливо и иногда надолго «задумывается» на слабых машинах, к тому же множество функций второстепенной важности (например, запись видео с веб-камеры) выглядят интересно, но нужны далеко не всем.

Программа обладает неограниченным онлайн-хранилищем, то есть теоретически общий размер ваших записей может быть сколь угодно большим. Загвоздка в том, что сервис позволяет загрузить в сеть лишь 60 Мб контента в месяц для бесплатного аккаунта (и 1 Гб — для платного), а объем каждой статьи не может превышать 25 Мб в первом случае и 50 Мб — во втором. Если вы собираете преимущественно текстовую информацию с небольшим количеством «легкой» графики, платить $5 в месяц (или $45 в год) необязательно: даже таких скромных лимитов вполне должно хватить.

Другой существенный недостаток — отсутствие офлайн-доступа к статьям с мобильных устройств для бесплатных учеток, что ведет к периодическим расходам на трафик.

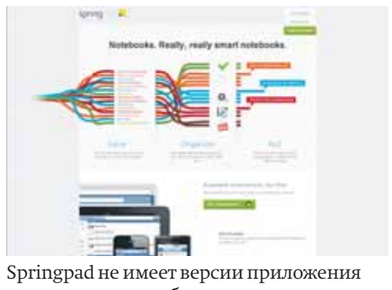
Однако достоинства Evernote успешно перевешивают львиную долю недостатков. Первое, на что стоит обратить взгляд,— это внимание разработчиков к поддержке всего разнообразия платформ. «Настольная» программа представлена в виде клиентов для Windows и MacOS, а мобильные версии были созданы для iOS (iPhone и iPad), Android, Blackberry, Palm Pre и даже устаревшей Windows Mobile. Кроме этого для большинства популярных браузеров с сайта Evernote предлагается установить аддон-клиппер, который делает процесс сохранения статей из интернета мгновенным. Отличное решение для тех, кто не хочет забивать жесткий диск лишними программами и готов пользоваться лишь базовым функционалом.

Версии Evernote для мобильных платформ практически не отличаются по возможностям и не только предоставляют доступ к уже имеющимся заметкам и статьям, но и позволяют создавать свои, в том числе с «довеском» в виде фотографий с камеры (или из галереи) устройства, а также аудиозаписей. Редактирование статей поддерживается, однако в некоторых случаях для того, чтобы не терять форматирование, программа создает упрощенную копию. Также интересной возможностью мобильного Evernote можно назвать распознавание текста в изображениях. Это означает, что сфотографировав, к примеру, ценник или этикетку на винной бутылке, можно отправить запрос в интернет и получить информацию без утомительной перепечатки текста в строку поиска «Яндекса» или Google.

В программе имеется свой каталог ссылок на софт, сервисы и оборудование, которые так или иначе помогают работать с Evernote в полную силу. К примеру, через «галерею Evernote» все желающие могут скачать приложения для импорта заметок из других блокнотов, конвертеры звуковых файлов в печатный текст или купить сканер, оптимизированный для работы с сервисом.

«Иметь все и сразу» — девиз Evernote. К сожалению, при сильной нагруженности информацией Evernote начинает заметно подтормаживать. Но по функционалу как настольного, так и мобильного клиента равных ей не сыскать.

Springpad
www.springpad.com



Springpad не имеет версии приложения для компьютера, общение с сервисом происходит исключительно через браузер. С одной стороны, это удобно тем, что не требует установки лишних программ. С другой, для просмотра сохраненных заметок вам понадобится постоянное подключение к интернету. Это не касается пользователей Firefox и Chrome — при помощи специального веб-приложения для браузера они могут читать и создавать заметки, даже будучи отрезанными от сети.

В отличие от «слоноподобного» Evernote, Springpad легок и изящен, как горная лань. На стильном рабочем столе располагаются блокноты (их можно создавать сколь угодно много) с любой информацией. Клик по иконке блокнота откроет окно редактора для создания заметки, задачи или списка. Кстати, Springpad умеет оповещать пользователя о тех или иных событиях (например, важной встрече или комментарии к статье) не только через интернет, но и посредством SMS-сообщения. Это выглядит особенно полезным, если учесть, что Springpad умеет синхронизироваться с календарем Google и может выступать в качестве основного или дополнительного планировщика будущих мероприятий.

Springpad также удобно использовать как сборник рецептов, список будущих покупок, планировщик путешествий, каталог для инвентаризации оборудования, фитнес-журнал или дневник наблюдений за природой. Возможности применения на этом не заканчиваются и ограничены только лишь дальностью полета мысли пользователя. К созданным заметкам позволяется прикреплять изображения, карты Google, видео, документы и любые другие файлы, главное — это следить за тем, чтобы общий размер заметки не превышал 5 Мб, иначе сохранить ее на сервере не удастся. Подсластить такую пилюлю можно тем фактом, что количество создаваемых статей не ограничено.

Но самое главное достоинство Springpad по сравнению с похожими проектами — его социальная направленность. Springpad не просто хранит доверенную ему информацию, но может мгновенно поделиться ей с вашими друзьями или коллегами через сервисы Google, а также Facebook и Twitter. Сделав статью публичной, можно открыть к ней доступ извне, посетители смогут «фолловить» публикации так, как они это делают в Twitter. Для регулирования уровня доступа в Springpad используются иконки категории. Например, статьи, помеченные «личной» иконкой File, останутся спрятанными от чужих глаз. А «публичные» Films попадут на всеобщее обозрение пользователей сервиса. В любой момент доступ ко всей категории можно будет закрыть (или открыть), просто переключив соответствующую настройку в меню.

Кроме этого при создании англоязычной статьи Springpad автоматически показывает поисковые предположения с сайтов и заметок других пользователей Springpad. Это сильно облегчает задачу и помогает наполнить статью без лишних обращений к Google и «Википедии».

Мобильное приложение по функционалу и интерфейсу практически полностью повторяет веб-версию — переучиваться не придется, это отличная новость. Кроме этого оно может похвастать более богатым функционалом — в частности, в Springpad для iOS и Android добавлен сканер штрихкода с поиском информации о товаре в онлайн-базе. С точки зрения российской действительности пользы от этого пока мало, товары, представленные в нашей стране, пока в базе в меньшинстве.

Springpad — это своеобразное «золотое сечение» среди множества онлайн-блокнотов. Программа не перегружена второстепенными функциями, работает на любом компьютере вне зависимости от типа операционной системы и обладает интересными возможностями социальной сети.

Catch Notes
www.catch.com

Как и Springpad, Catch Notes лишен настольного клиента в виде программы в обычном ее понимании. Все взаимодействие осуществляется через сервер www.catch.com, причем, в отличие от Springpad, тут не используется хитрых веб-приложений. Все просто: регистрация, авторизация, создание заметки, при необходимости добавление фотографии или другого файла (Catch бесплатно поддерживает присоединение множества графических и аудиоформатов). Заметку можно сделать общедоступной, разослав ссылку по e-mail, через Facebook или Twitter, при этом посетители смогут оставлять комментарии и загружать к себе на компьютер приаттаченные файлы. В этом и заключается весь функционал сервиса.

Ограничения весьма схожи с таковыми у Evernote. Общий лимит на загрузку — 70 Мб в месяц. В настройках Catch Notes красноречиво поясняется, что в этот объем поместится 700 минут аудио, 20 изображений в высоком разрешении и 400 — в низком, и тут же предлагается расширить рамки дозволенного за вознаграждение в $5 ежемесячно или $45 раз в год. Кроме этого в список благ премиум-аккаунта входит возможность прикреплять к записям файлы PDF и Microsoft Office, а также увеличение лимита входящего трафика до 1 Гб.

Простота и спартанскость Catch Notes — его главный козырь, который помогает выживать в мире, где меряются силами «тяжеловесы» вроде Evernote и Springpad. Сервис никогда не «тормозит», сносно работает даже на самых немощных компьютерах и в любых браузерах и не отвлекает от дела лишними фишками, которые серьезному человеку могут ни разу не понадобиться.

Приложения-спутники доступны для iPhone/ iPad и столь же просты, как и «родитель». Их задача — предоставлять пользователю доступ к статьям, возможность добавлять новые, создавать аудиозаписи (которые можно прослушать тут же, прямо из статьи) и прикреплять снимки, сделанные встроенной камерой. Программа для Android стоит особняком, ей разработчики явно уделили больше внимания. Помимо переработанного интерфейса Catch для Android щеголяет встроенным органайзером напоминаний и возможностью прикрепления тегов к заметкам. Тут также можно обнаружить встроенный сканер штрих- и QR-кодов и геолокатор, добавляющий к записям информацию о местоположении.

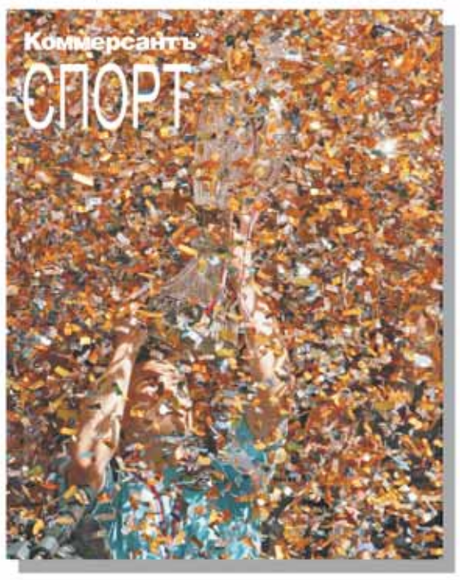
Если вы цените простоту и к тому же пользуетесь Android-смартфоном, присмотритесь к Catch Notes — программа того стоит. Для быстрых записей «на коленке» лучшего пока не придумали.

Максим Барановский

СЕРВИСЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ОНЛАЙН-ЗАМЕТОК

Название компании	Достоинства	Недостатки
Evernote	Широкий выбор платформ, в том числе и мобильных Сохранение форматирования заметки при переносе в Evernote Удобный каталогизатор и возможности совместного доступа к статье (в том числе и для редактирования Распознавание и поиск текста в изображениях	Ограничения в объеме загружаемых заметок для пользователей бесплатных аккаунтов Отсутствие офлайн-режима просмотра на мобильных устройствах Некоторая перегруженность интерфейса и неспешная работа на слабых компьютерах при большом количестве статей
Springpad	Быстрая работа вне зависимости от загруженности информацией Офлайн-доступ к заметкам как с настольного компьютера (в браузерах Firefox и Chrome), так и с мобильных устройств Возможность делиться контентом с другими пользователями Семантический анализ англоязычного контента из интернета при составлении статей	Ограничение размера одной заметки в 5 Мб Отсутствие альтернативы веб-приложению в виде программы-клиента для компьютера
Catch Notes	Простота и строгость, ничего лишнего Быстрая работа даже на устаревших компьютерах	Платная версия сервиса стоит слишком дорого. За цену премиум-аккаунта, аналогичную Evernote, программа предоставляет куда меньше . возможностей

Цветное приложение
дата выхода 23 декабря СПОРТ



Подробности на сайте
http://eburg.kommersant.ru
По вопросам сотрудничества обращаться
в отдел рекламы (343) 311-04-37
e-mail: reklama@kommersant-ural.ru

РЕКЛАМА

Райффайзен ЛИЗИНГ

Умножение возможностей

Лизинг грузового
и легкового автотранспорта,
техники и оборудования

Москва (495) 721 99 80
Санкт-Петербург (812) 718 68 28
Екатеринбург (343) 378 47 17
Краснодар (861) 210 99 24
Новосибирск (383) 210 59 14
Самара (846) 267 38 79
Нижний Новгород (831) 296 95 06

www.rlru.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

ООО «Райффайзен Лизинг». На правах рекламы.

Райффайзен. Разница в отношении

телеком теория и практика

IPTV не рассмотрели

телевидение

Операторы ШПД в Уральском федеральном округе продолжают развивать IPTV — они расширяют зону присутствия услуги, планируют использовать как технологию для запуска цифрового телевидения. Впрочем, оптимизм участников рынка не разделяют эксперты, отмечая высокую, по сравнению с обычным кабельным телевидением, стоимость услуги.

WebTV пока выглядит перспективнее IPTV ФОТО ЕКАТЕРИНЫ ТИТОВОЙ

В Уральском регионе услугу IPTV (англ. Internet Protocol Television) — цифровое телевидение в сетях передачи данных по протоколу IP, новое поколение телевидения — предоставляют «Ростелеком-Урал» (все регионы УрФО), «Вымпелком» (торговая марка «Билайн», Екатеринбург, Пермь, Тюмень), «ЭР-Телеком» (Пермь), «Планета» (Екатеринбург). Так, с 2006 года «Голден Телеком» (сейчас входит в состав «Вымпелкома») использует для предоставления услуги «Домашний интернет» только технологию FTTB. «Она является наиболее привлекательной, так как позволяет по одному кабелю, заходящему в квартиру абонента, подавать сразу две услуги: высокоскоростной интернет и цифровое телевидение IPTV. В настоящее время мы ведем работу по запуску IPTV в нескольких городах Свердловской области»,— сообщил директор по развитию ШПД и новых видов бизнеса екатеринбургского филиала «Вымпелкома» Владимир Бровченко. В пресс-службе «Ростелекома-Урал» (бренд Utel) рассказали, что компания внедрила IPTV в начале 2007 года, и это потребовало модернизации всей сети. «Нагрузка на сеть передачи данных возросла. В модернизацию инфраструктуры было инвестировано несколько миллиардов рублей. Сегодня IPTV доступно в любом районном центре и даже в селах»,— отметили в пресс-службе.

По словам участников рынка, основное преимущество IPTV — это интерактивность, хотя компании уже начали модернизировать услугу. «Пользуются особенной популярностью такие функции, как „пауза просмотра" или „просмотр программы в удобное время", запись телепрограмм без помощи дополнительных устройств, напоминание о начале интересующей телепрограммы. Особая ставка сделана на развитие телевидения высокой четкости (HDTV)»,— пояснили в пресс-службе «Ростелекома-Урал». Как отметили в «Вымпелкоме», компания недавно запустила приложение популярных социальных сетей для пользователей IPTV. «Абоненты теперь могут просматривать популярные разделы Facebook, „В контакте", Twitter или „Одноклассники" непосредственно с экрана телевизора, через меню ТВ-приставки. Единственное, что может затормозить процесс развития IPTV,— это отсутствие в некоторых отдаленных городах области инфраструктуры, которая бы позволяла внедрить технологию»,— рассказал Владимир Бровченко. Как сообщили в МТС, компания намерена внедрить сервисы цифрового телевидения до конца года. «При этом для нас важно обеспечить возможность подключения цифрового ТВ для максимального числа наших абонентов. При выборе технологии вещания акцент будет сделан на доступности сервиса с точки зрения цены и простоты подключения»,— сообщила она. По некоторым данным, «Комстар-ОТС» рассматривает IPTV как перспективную технологию.

Председатель совета директоров челябинской «Интерсвязи» (компания предоставляет услуги кабельного и IPTV) Леонид Вахрамеев не разделяет оптимизма других участников рынка. «Оба направления будут продолжать существовать параллельно. Отмечу, что количество клиентов, которые платят за кабельное телевидение, в 1000 раз превышает количество абонентов, использующих услуги IPTV. Также у нас нет планов по развитию IPTV, так как вложенные средства оказались неэффективны, ввиду небольшого спроса на данную услугу»,— сообщил он.

Как сообщила аналитик IKS-Consulting Елена Крылова, проникновение IPTV от общего числа абонентов платного телевидения в России не превышает и 4%. «С начала года показатель был на уровне 2%. Рост в настоящее время происходит благодаря „Ростелекому" и „Вымпелкому". Внедрение IPTV — это очень затратно: оператору придется модернизировать сети, приобретать платформу для оказания услуг IPTV».

Как считает главный редактор портала «Будь мобильным!» Иван Кущ, в технологии IPTV есть и недостатки. Так, по его словам, технология требует значительного увеличения транспортных мощностей вещателей: работы по модернизации сетей, расширении емкости каналов, модернизации оборудования. «Кроме того, тарифы на IPTV на 20–25% превышают стоимость услуг кабельного ТВ. Также пользователь либо арендует, либо приобретает специальные приставки для просмотра IPTV (за 4,5–9 тыс. рублей.— **„Ъ"**). IPTV пользуются только глубоко продвинутые пользователи, которые готовы платить за качество и количество контента»,— пояснил Иван Кущ.

По оценкам iKS-Consulting, в первом квартале число абонентов платного телевидения составило 21 млн, при этом на сегмент кабельного ТВ пришлось 67% абонентов, 30% — на спутниковое ТВ и 3% на IPTV, проникновение услуги платного ТВ составило 42%. Но при этом наиболее быстрыми темпами рос именно сегмент IPTV — число пользователей этой услуги увеличилось на 5%, число подписчиков спутникового ТВ — на 2%, кабельного ТВ — на 1%. Объем рынка в денежном выражении за этот период оценивается в 9,4 млрд руб. По оценкам Ивана Кущa, сейчас количество абонентов IPTV в Свердловской области составляет 60 тыс. человек, в Челябинской области — около 40 тыс. человек. «В целом на Урале доля IPTV составляет не более 5% от рынка платного телевидения. По его словам, это свидетельствует о том, что услуга так и не стала массовой»,— добавил эксперт.

В ближайшие три-четыре года IPTV не сможет вытеснить аналоговое кабельное ТВ, полагает Иван Кущ. По его словам, наибольшее развитие может получить WebTV (при котором доступ к контенту телевизор получает через интернет). «Уже сейчас в магазинах продаются телевизоры с такой функцией, и они весьма популярны. Перспективы IPTV во многом зависят от усилий крупных операторов. Исходя из существующих реалий, серьезного развития IPTV не получит. Возможно, у него будет своя доля — около 10% от всего количества абонентов, — но не более. Если же несколько крупных операторов будут активно заниматься продвижением сервисов телевидения, то рост будет выше»,— полагает Иван Кущ. Елена Крылова добавила, что операторы ШПД, развивающие услуги IPTV, прогнозируют, что к нему могут подключиться до 2013 года около 20% их абонентов.

Виталий Мосеев

Главный МОТИВ года

Первый в истории России звонок по сотовой связи состоялся 20 лет назад. Первый разговор по местной сотовой связи в Свердловской области состоялся всего 5 лет спустя — 15 лет назад, в 1996 году благодаря компании, чье имя сегодня знает каждый свердловчанин — компании МОТИВ. Об итогах 15-летней работы Телекоммуникационной группы МОТИВ и о том, чего ждать абонентам в будущем рассказала Коммерческий директор ТГ МОТИВ Екатерина Хворостова.

— Как вы оцениваете положение МОТИВа на рынке Екатеринбурга и Свердловской области, и как вам видятся перспективы компании?

— Объективно, МОТИВ является одним из сильнейших игроков на рынке связи Свердловской области. Число пользователей сотовой связи МОТИВ сегодня превышает 2 200 000, при том, что население области составляет 4,3 миллиона человек. Среди операторов региона мы — лидеры по этому показателю.

За 15 лет своей работы МОТИВ сумел обеспечить связью более 930 населенных пунктов, в которых проживает 97% всего населения области. И мы стремимся к тому, чтобы этот показатель достиг 100%, ведь наша основная цель — обеспечить качественной и доступной связью МОТИВ всех свердловчан вне зависимости от места их проживания.

В ближайшие годы мы сделаем все, чтобы сохранить лидерские позиции и, конечно, повторим свой успех в соседних регионах Уральского федерального округа.

— В этом году наряду с 20-летием сотовой связи МОТИВ празднует собственный юбилей — 15 лет работы на рынке телекоммуникаций. Можно ли сегодня подвести какие-то предварительные итоги этого праздничного года?

— В 2011 году в нашей компании произошел ряд действительно важных событий, которые могут лечь в основу будущих достижений МОТИВа. Одним из ключевых событий стало получение МОТИВом лицензий на право оказания услуг сотовой связи на территории Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, Ямало-Ненецкого автономного округа и Курганской области.

— Какие принципы, используемые при построении маркетинговой политики МОТИВа в Свердловской области, будут использованы при выходе в ХМАО — Югру, ЯНАО и Курганскую область? Чего ждать будущим новым абонентам? Каких тарифов, услуг, предложений?

— За годы работы МОТИВ стал по-настоящему «народным» оператором в Свердловской области. Многие жители Югры, ЯНАО и Курганской области тоже давно знают МОТИВ, для них мы такой же "свой" оператор, как и для свердловчан. МОТИВ продолжит предлагать всем своим абонентам качественную связь и действительно актуальные услуги по доступным ценам.

— По традиции, при выходе компании на новые территории можно ожидать некоторого «переключения внимания», перестановки приоритетов. Чего стоит ждать действующим абонентам компании, проживающим в Свердловской области?

— Как уже было сказано выше, позиции МОТИВа в Свердловской области сегодня сильны. Для нас важен каждый абонент независимо от того, в каком регионе он проживает — мы хотим каждому дать возможность доступного и комфортного общения в сети МОТИВ. Поэтому темпы нашей работы, в том числе и в Свердловской области, сохранятся на прежнем уровне.

— Если вернуться к основной теме нашего разговора — истории развития сотовой связи на Урале — и сравнить абонента современного с абонентом начала 2000-х, то в чем будет принципиальное отличие?

— Десять лет назад основное требование к сотовой связи было простым: чтобы была. Современному абоненту от сотовой связи нужно уже гораздо больше: качественный голос, удобный мобильный Интернет и, желательно, за небольшую плату, а также понятные и прозрачные условия тарифов и услуг. Пользователь устал от множества примечаний и «звездочек» в описании услуг, от большого количества условий и подробностей. Он хочет доверять своему оператору и ждет от него честной ценовой политики и понятных продуктов. Поэтому мы делаем продукты МОТИВа не только доступными, но и максимально понятными и простыми. Никаких «подводных камней», дополнительных примечаний и сложных условий в продуктах МОТИВа, нет и быть не может. Все честно. И современный абонент сегодня это особенно ценит.

— Что касается мобильного Интернета. Десять лет назад абоненты не знали об этой опции, насколько важен мобильный Интернет вашим абонентам сегодня?

— Целое поколение людей уже «выросло в Сети» и не может представить свою жизнь без Интернета. Поэтому мы придаем одинаковое значение как развитию голосовой связи, так и развитию мобильного «Интернета HiG». Сегодня мы видим, что наши абоненты все охотнее и активнее приобретают смартфоны, переносят свой бизнес и досуг в интернет-плоскость, а это значит, что им нужны специальные тарифы и предложения — простые, понятные и доступные. Поэтому мы только за последние несколько месяцев снизили стоимость интернет-трафика и выпустили три новых тарифа в рамках уже известного продукта «Интернетище».

— За 15 лет работы МОТИВ утвердился в статусе одного из самых успешных региональных операторов для физических лиц. О вашей работе в качестве оператора корпоративной связи известно не так много…

— МОТИВ имеет опыт работы с корпоративными клиентами. Направление корпоративных предложений мы развиваем с первых дней работы компании. На данный момент более 3 000 организаций Свердловской области отдают предпочтение МОТИВу: это и большие региональные компании, и небольшие местные фирмы. Среди предложений МОТИВа — тарифы, рассчитанные как на команду из 2 человек, так и на организацию со штатом более 100 сотрудников. При этом мы разрабатываем коммерческие предложения под конкретные задачи конкретных организаций и компаний. Один из успешных продуктов линейки универсальных корпоративных тарифов МОТИВ — «Линия бизнеса» — продукт, который позволяет лимитировать расходы сотрудников на связь. На этом же тарифе абоненты могут активировать услугу «Корпоративная сеть», которая позволит общаться внутри группы совершенно бесплатно. Еще одно интересное предложение для бизнес-абонентов — тариф «Профессионал» — за 55 рублей в сутки предлагает не только практически безлимитное общение, но и существенные скидки на междугородные и международные звонки. Среди наших корпоративных предложений есть и тарифы для телеметрии — «Диспетчер» и «Бизнес. Интернет».

— Ну и традиционный вопрос: чего ждать абонентам МОТИВа в ближайшем будущем? Каким предложением вы завершите свой юбилейный пятнадцатый год работы?

— В начале ноября в свет вышел наш новый тарифный план «Полный комплект». По условиям нового тарифа в «полный комплект» входит безлимитное общение внутри сети МОТИВ, 1000 исходящих минут, 300 мегабайт интернет-трафика, 100 SMS и 100 MMS-сообщений за 490 рублей ежемесячной абонентской платы или за 16 рублей в сутки. Один из главных плюсов тарифа — небольшая и единая стоимость всех междугородных вызовов — 4 рубля за минуту разговора с любым абонентом Российской Федерации. Особенность тарифа в том, что, подключив «Полный комплект», наш абонент может забыть о тех временах, когда для выгодных звонков внутри сети использовалась одна SIM-карта, для мобильного Интернета — другая, для выгодных междугородных разговоров — третья и так далее. Всего за 16 рублей в сутки вы получаете «Полный комплект» современных мобильных возможностей и качественных услуг.

Кстати, этот тариф — не последний подарок абонентам в юбилейный год. До конца года мы планируем предложить нашим пользователям еще много интересного. Поэтому, оставайтесь на связи МОТИВ — нам еще есть, чем удивить наших абонентов!

МОТИВ общение бизнес интернет

(343) 269 0000
111 – с сотового МОТИВ
www.motivtelecom.ru

реклама