

башкортостан

Мобильные операторы, работающие в республике, продолжают расширять сеть присутствия. «Белых пятен» на карте Башкирии становится все меньше, однако эксперты отмечают, что в малонаселенных районах ситуация вряд ли изменится.

Сети покрытия

— технологии —

В начале 2013 года «ВымпелКом» и МТС подписали соглашения с правительством Башкирии о развитии сети фиксированной связи на территории Уфы и республики.

Сами документы носили характер предварительных договоренностей и объявляли о «социально-экономическом сотрудничестве на 2013–2014 гг.». По сути, это официальные обещания операторов работать с Агентством по информационным технологиям Башкирии в сфере связи и информационных технологий на территории республики. Например, до конца 2014 года «ВымпелКом» планирует удвоить инвестиции в развитие высокоскоростной сети мобильной связи в Башкирии, продолжить развитие инфраструктуры компании для решения задач по телефонизации сельских населенных пунктов, а также решению других социально значимых вопросов. Особо в соглашениях было отмечено, что операторами будет продолжено строительство сети фиксированной связи на территории республики, а также развитие волоконно-оптических линий и строительство транспортных колец. В рамках инвестиций в ближайшие два года «ВымпелКом» планирует развивать покрытие основных автомагистралей и продолжить увеличивать проникновение наших сетей в мелкие населенные пункты республики Башкортостан», — рассказали в пресс-службе компании.

Руководитель Агентства по информационным технологиям республики Башкортостан Ильдар Ямалов, комментируя соглашения с операторами, заявил, что «внедрение новых технологий передачи данных способствует развитию информатизации общества, предоставлению государственных услуг в электронном виде, развитию дистанционного образования, новых направлений деятельности в сфере культуры, проведения консультирования в режиме реального времени, помогая людям решать насущные вопросы «на расстоянии», что особенно актуально для жителей

сельских районов и незащищенных категорий граждан».

Директор Уфимского филиала ОАО «ВымпелКом» Александр Пыжов рассказал, что в 2013 году была существенно увеличена зона покрытия и емкость сети: «Количество базовых станций 2G увеличено на 9%, в то же время число базовых станций «третьего поколения» выросло почти на 30%. Новые базовые станции 2 и 3G построены практически во всех районах Башкирии, обеспечено дополнительное покрытие в тех населенных пунктах, где ранее присутствовали проблемы у всех мобильных операторов связи — Стерлитамакском, Чишминском, Белебеевском, Гафурийском, Аскинском, Еремеевском, Караидельском, Благоварском районах». Также он отметил, что значительная часть работ связана с увеличением пропускной способности сети: «В рамках проекта идет замена устаревших радиорелейных линий, базовые станции республики подключаются к оптической сети. С начала года построено порядка 380 км волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) до городов Белебей, Туймазы, Благовещенск и других районных центров Башкортостана».

В компании МТС рассказали, что в ближайшие два года компания намерена развивать и модернизировать сети и «третьего» поколения на территории Башкирии, построить и ввести в эксплуатацию сеть LTE, а также продолжить строительство волоконно-оптических линий связи. «За последние два года МТС доставила высокоскоростной мобильный интернет более чем в сто населенных пунктов республики, включая отдаленные от республиканского центра села и деревни. Кроме того, МТС реализовала ряд отдельных проектов по развитию сети высокоскоростной мобильной передачи отдыха в популярных местах туризма и отдыха. В рамках подготовки к Молодежному Чемпионату мира по хоккею была модернизирована сеть «третьего» поколения в ледовом дворце спорта

«Уфа-Арена», — рассказали в пресс-службе компании.

В компании «МегаФон» рассказали, что подобных соглашений подписано не было, но отметили, что услугами связи «МегаФона» обеспечены на 90% населенной территории республики. «Мобильный интернет 3G доступен во всех городах, райцентрах и более чем половине малых населенных пунктов. В трех городах — Уфе, Стерлитамаке и Салавате — доступны услуги связи четвертого поколения (4G)», рассказали в компании.

В Агентстве по информационным технологиям республики отмечают, что часть отдаленных и малонаселенных районов охвачены на 100%, а крупные проекты реализуются там, где есть трудовые ресурсы. «Малонаселенные районы в этой части не самые приоритетные. Итоги пока подводить рано. Соглашения в целом позволили операторам более эффективно выстроить взаимоотношения органов государственной власти и органов местного самоуправления, взамен последние получили возможность участвовать в определении направлений развития зон покрытий и ликвидации «белых зон», — рассказали в агентстве.

Генеральный директор информационного агентства TelecomDaily Денис Кусков считает, что операторов поставили перед непростым выбором: идти на конфронтацию с властью и иметь проблемы с выдачей лицензий на будущее или «помочь» власти решить вопрос цифрового неравенства. «Конечно, они понимают, что возврат инвестиций в таких регионах маловероятен или будет растянут в 3–4 раза дольше по времени, чем в крупных городах. В Башкирии, как и в Татарстане, очень важный вес имеет министерство по информатизации, гораздо большее, чем в других регионах России, и операторам приходится прислушиваться к чиновникам», — отметил эксперт и добавил, что в случае отказа сотрудничать «будут проблемы с доступом к городской инфраструктуре и так далее».



Несмотря на усилия операторов, Башкирия все еще пестрит «белыми пятнами»

В агентстве прогнозируют, что на рынке телекоммуникаций Башкирии в 2013–2014 годах, с ростом численности пользователей услугами сети интернет, сохранится общая тенденция развития как фиксированной, так и мобильной электросвязи. Развитие местной телефонной сети будет происходить в сельских и промышленных агропромышленных комплексах. В сельской местности, в случае медленного внедрения услуг фиксированной

электросвязи, будет наблюдаться тенденция отказа населения от них с переходом преимущественно на мобильную. «Говорить о том, что решения операторов могут быть просто продуманными ходами, и связь появится в тех районах, где планируются в скором будущем крупные стройки, трассы федерального значения и прочее — не приходится. Где-то такое возможно, но если мы говорим о населенных пунктах с населением от 10 000 человек,

то в большинстве из них это исключено. У нас все-таки сырьевая страна, а не производственная, к сожалению. Мы практически ничего не производим, поэтому говорить о продуманных ходах не приходится», — резюмирует эксперт.

«Услуги связи в регионе оказывают 288 операторов связи. В качестве физической среды передачи в основном используется волоконно-оптический кабель. Услуги междугородной и международной телефонной связи на территории области предоставляют 7 операторов связи и услуги местной телефонной связи 29 операторов. В Башкирии функционирует 4418 базовых станций сотовой связи с покрытием территории на 91%. Абонентская база операторов сотовой связи на территории региона составляет 6391,1 миллиона активных Sim-карт. Общая емкость сети передачи данных региона с доступом в Интернет составляет 2,2 миллиона портов. Объем платных услуг связи в 2012 году превысил 23153,6 млрд рублей и составил 107% к прошлому году. Объем инвестиций за этот же период в развитие всех видов услуг связи составил более 4 млрд рублей и составил 150% к прошлому году. На 2013 год спланировано 500 млн рублей капиталовложений».

Примерное распределение долей присутствия мобильных операторов в Башкирии (по данным Инвесткафе)

МТС — 36%
Мегафон — 30%
Вымпелком — 29%
Смартс и прочие — 5%

Примерное распределение долей присутствия мобильных операторов в России (по данным Инвесткафе)

МТС — 30,5%
Мегафон — 29%
Вымпелком — 26,8%
Tele2 и прочие — 7,6%

Лилия Райнова

«УТРОМ СКАМЕЙКИ – ВЕЧЕРОМ КЛИЕНТЫ»

Об оригинальном виде рекламы – размещении информации на скамейках – в беседе с директором «AV Media Group» Дмитрием Грищенко.

— **Дмитрий, почему скамейки?**
— Пусть звучит банально, но пока это достаточно новый для Уфы вид рекламы. Поэтому мне интересно развивать его, так сказать, быть у истоков. Да и конкуренция еще не сильно развита. К тому же реклама на скамейках, возможно, единственный вид рекламы, который порадовал всех: и нас как рекламщиков, и рекламодателей, и уфимцев. Рекламодатели получили еще один рекламный канал, который, в силу своей новизны, помогает им успешно бороться за уже довольно рассеянное внимание уфимцев. Сами горожане получили удобные скамейки на остановках и оживленных перекрестках — там, где их всегда не хватало, причем число скамеек постоянно растет.

— **Выходит, чем успешнее ваш бизнес, тем лучше и для уфимцев?**
— Именно так. В принципе каждый бизнес приносит пользу — налоговыми отчислениями, рабочими местами. Но, скажем, в отличие от придорожных щитов, польза от скамеек очевидна и бесспорна.

— **Дмитрий, кто из бизнесменов может легко «подсесть» на ваши скамейки?**
— Реклама на скамейках — отличный способ «достучаться» до уфимцев с невысоким доходом, тех, кто передвигается пешком или на общественном транспорте. Поэтому наши скамейки востребованы у тех, кто предлагает товары и услуги широкого потребления: сотовая связь, интернет-

услуги, недорогая одежда, различные обучающие курсы и т.п.

Особенно эффективна реклама, творчески обыгрывающая сами скамейки и место их расположения. Например, на остановках оригинальной будет реклама такси, автомобилей или автокредитов в духе «Хватит зависеть от автобуса — купи себе авто».

— **Действительно, подобное рекламное послание, можно сказать, бьет не в бровь, а в глаз. Но заметят ли его?**
— Заметят. Немаленькое рекламное поле — 200х70 см — позволяет разместить яркий и издали заметный плакат. К тому же у людей, прогуливающихся по улице или ожидающих транспорт, всегда есть некий информационный голод и они обращают внимание на рекламу, расположенную прямо перед глазами.

— **Но, если на скамейке будут сидеть, реклама же никто не увидит.**
— Прежде чем сесть на скамейку, человек всегда внимательно осматривает ее. И мы этим пользуемся. Да и климат, если честно, играет нам на руку. Холод и дождь не позволяют особо расслаиваться. Поэтому, вкупе с невысокой стоимостью размещения, скамейки интересный рекламный канал для многих компаний. Лучшее доказательство эффективности — наличие постоянных клиентов.

— **Кто из известных компаний «со скамейки слезть не смог...»?**
— Среди постоянных клиентов — «Альфа-клиника», крупный форекс-

брокер «Alpari», сеть магазинов сумок и бижутерии «Baggage Zone». Ежегодно размещается «Дом.ги». Мы принимали участие в рекламных кампаниях сотовых операторов — «Сотела», «Билайна», «Мегафона». В разное время у нас размещались такие банки, как «Банк Москвы», «Башкомснаббанк», банк «Хоум кредит».

— **Где можно посидеть на ваших скамейках?**
— Наши скамейки расположены по всему городу: прежде всего это проспект Октября, Сипайлово, Черниковка, Зеленая роща, Дема, несколько скамеек установлено в центре. В принципе, клиент сам может указать места, где бы он хотел видеть скамейки со своей рекламой. И мы установим их там, если, конечно, это возможно физически и не противоречит закону.

— **Есть ли у вас конкуренты?**
— В нашем бизнесе конкуренция относительная. Ведь на одной остановке не установишь десяток скамеек, поэтому борьба может идти лишь за клиентов. А этого мы не боимся, так как предлагаем интересные условия и хороший сервис. Мы ежедневно проверяем все наши скамейки и содержим их в чистоте. К сожалению, не все конкуренты поступают так же, что косвенно может влиять на впечатление обо всех участниках этого рынка.



На правах рекламы



www.lavki.pf
ufalavki@gmail.com
тел.: (347) 246-25-88
(347) 266-20-73