

ТЕЛЕКОМ



Лучшие телефоны сезона: Apple iPhone 5 против Samsung Galaxy S III и Nokia Lumia 920 **18** | В каких странах мира смартфоны на Symbian любят больше, чем iOS и Android **19** | Спортивные гаджеты, работающие в комплекте с мобильными устройствами **19**

Абоненту временно недоступно

перспектива

Возможность сохранения номера при смене мобильного оператора давно уже стала делом обычным для всего прогрессивного человечества, но в России появится лишь в начале 2014 года. Если верить прогнозу J'Son&Partners, механизм Mobile Number Portability, скорее всего, будет реализован в «урезанном варианте» — переносить номер можно будет только в рамках одного субъекта РФ. Стоимость услуги при этом составит около 100 рублей.

Цена свободы

В России обсуждение MNP пока заканчивается лишь разговорами и заявлениями операторов о невероятных затратах, требующихся для запуска этого нехитрого сервиса. Сегодня отрасль оглашает новый срок отмены «мобильного рабства» — начало 2014 года. Госдума может принять закон о внедрении MNP уже в этом году.

В МТС подсчитали, что сумма расходов на внедрение MNP по российскому рынку составит порядка \$400 млн на трех федеральных операторов. Аналитики J'son & Partners Consulting считают, что востребованность услуги не превысит 3–5% в течение ближайших двух-трех лет. Но это в том случае, если за со-

хранение номера нужно будет заплатить около 100 рублей. Если же услугу оставить бесплатной и легкодоступной (при возможности смены оператора за один день и по всей территории страны), то, по прогнозам той же аналитической компании, ею может воспользоваться 10–15% абонентов за один-два года.

Не секрет, что номер, который используется много лет, воспринимается многими пользователями как личная собственность. Особенно если этот номер из разряда «красивых». Пять-шесть лет назад такие номера, в которых дублируются цифры или, например, отражается дата рождения владельца, операторы использовали для переманивания абонен-



тов у конкурентов. Существует мнение, что привычный номер во многих случаях — один из ключевых факторов, удерживающих абонента у оператора. На фоне падения качества связи в столице легко поверить, что этот фактор иногда может быть единственным.

Опыт других стран мира показывает, что в первые годы отток абонентов в среднем по рынку после внедрения MNP иногда оставался неизменным, порой даже падал. Но есть и другие примеры, когда этот показа-

тель резко возрастал. Например, по заявлениям J'son&Partners, основанным на данных операторов, в Финляндии на следующий год после запуска услуги уровень оттока подскочил в полтора раза, превысив 25%, а в Польше превысил 30%.

На популярность MNP, по мнению аналитиков, оказывают влияние ситуация на рынке, условия перехода от одного оператора к другому и схемы взаимодействия операторов с абонентами. По наблюдениям компании за другими странами,

обычно MNP была востребована только на ранних стадиях развития рынка в условиях низкого проникновения, невысокого качества связи и ограниченной конкуренции. В других условиях реальный показатель перехода оказывался намного ниже прогноза.

Представим, что услугу все-таки запустят весной 2014 года, как планируется. Условия рынка, очевидно, уже сейчас отличаются от описанных выше. Уровень проникновения мобильной связи в стране выше,

чем во многих европейских странах. Показатели оттока абонентов, доля абонентов предоплатной системы расчетов также одни из самых высоких в мире. При этом стоимость минуты разговора — одна из самых низких. В связи с этим J'son&Partners делают вывод, что запуск MNP может привести лишь к незначительному перераспределению долей операторов на рынке, а тарифы на услуги связи имеют тенденцию к снижению вне зависимости от того, есть ли у абонентов возможность смены оператора или нет. При этом расходы операторов могут оказаться выше ожидаемых. Но существует и другое мнение.

Удовлетворен и чрезвычайно лоялен

Российское подразделение международной исследовательской компании EPSI Research Services представило в октябре этого года результаты ежегодного анализа уровня удовлетворенности абонентов «Билайна», «МегаФона», МТС и Tele2. Оказалось, что больше всего довольны своим оператором абоненты «МегаФона» и Tele2. А наименее удовлетворенные клиенты — у МТС. Впрочем, разница между операторами невелика. Средневзвешенный индекс удовлетворенности потребителей составил 80,5 балла из 100. При этом МТС набрала 79,7 очка, а «Билайн» и Tele2 — 80,2 и 80,7 балла соответственно.

(Окончание на стр. 18)

Шеф, а я вас вижу

бизнес

По прогнозам РАЭК, российский рынок веб-конференций вырастет с \$2,7 млн в 2010 году до \$105,8 млн к 2015 году. Сегмент увеличивается в объеме как минимум вдвое ежегодно. В сентябре два крупнейших провайдера таких сервисов объединились в одну компанию, чтобы захватить кусок пирога побольше. Ведь на этом поле уже вовсю играют западные компании.

Дефицит общения

Видеобщение через сеть давно уже перестало быть экзотикой, в том числе в корпоративной среде. Следуя тренду, корпорация Cisco Systems, выпускающая телекоммуникационное оборудование и ПО, купила в 2007 году крупнейшего в мире игрока рынка веб-конференций американскую компанию WebEx. Серьезность намерений Cisco и силу тренда перехода конференций в веб подтверждает сумма, которую отступил покупатель, — \$3,2 млрд. Сервис WebEx предоставляет возможность собрать на онлайн-совещание, лекцию, конференцию или семинар до 3 тыс. человек одновременно буквально одним кликом. Решение работает под всеми ключевыми платформами — iOS, Android, Windows.

Глобальный рынок данных продуктов развивается не менее бурно, чем российский: компании с готовностью используют сервисы веб-конференций для проведения учеб-

ных семинаров и других целей бизнеса. Frost & Sullivan прогнозирует, что объем мирового рынка веб-конференций составит в 2015 году \$3,1 млрд. Продуктами WebEx пользуются такие гиганты, как Coca-Cola, Xerox, Canon, Fiat.

В августе Cisco объявила, что начинает продажи услуг WebEx в России. Проект стартует совместно с российской компанией СП, через которую будут проходить платежи от локальных заказчиков сервиса. Гендиректор СП Олег Шапов заявляет, что WebEx занимает 50% мирового рынка, а в России надеется заполнить 30% уже к концу следующего года. По оценкам СП, к этому моменту объем рынка веб-конференций в РФ составит порядка \$5 млн, тогда как сегодня эта сумма составляет около \$3–4 млн. По словам господина Шапова, рост этого сегмента в год составляет не менее 30%, но его компания планирует расти на этом поле быстрее.

Михаил Смолянов, председатель комиссии по SaaS-технологиям РАЭК, говорит, что объем российского рынка веб-конференций в 2012 году может составить около \$9–11 млн, а в 2015-м может вырасти до \$100 млн и составить порядка 3,5% от мирового рынка. Сервис WebEx давно доступен в России — с 2009 года, но платежи за пользование услугами локальные клиенты были вынуждены направлять раньше иностранному юридическому лицу. Теперь компания легализовалась благодаря партнерству с российской СП.

(Окончание на стр. 18)

Microsoft

WINDOWS SERVER 2012 ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ МАКСИМУМ ОТ ВАШИХ СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ

Реализуйте эффективность облачных технологий в вашем собственном дата-центре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она предлагает встроенную виртуализацию систем хранения данных, позволяя вам сделать их гибкими и эффективными.

Windows Server 2012
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012