

Иркутск телефонный

Телефония как принцип передачи информации с помощью голоса на большие расстояния была известна еще до нашей эры.

У персидского царя Кира (VI век до н.э.) для этой цели на службе состояло 30 тыс. человек, которых называли «царскими ушами». На вершинах холмов в пределах слышимости устанавливались сторожевые башни. Часовые выкрикивали друг другу срочные сообщения. За один день известия по такому «телефону» переносились на расстояние 30-дневного перехода со средней скоростью 100 км/ч. В разных странах для передачи срочных сообщений посылались гонцы, иногда использовали почтовых голубей. Но проблема так и не была решена: не всегда нужная информация доносилась так быстро, как это было нужно.

Переворотом в мире коммуникации стало открытие 29-летнего шотландца Александра Грехема Белла. 10 марта 1876 г. по 12-метровому проводу, соединявшему квартиру Белла с лабораторией на чердаке, он сказал своему помощнику фразу, вошедшую в историю: «Мистер Ватсон, идите сюда. Вы мне нужны!». Тогда это устройство, которое называлось «трубкой Белла», было далеко от совершенства. Ее следовало попеременно прикладывать то ко рту, то к уху либо пользоваться двумя трубками одновременно.

Позже выяснилось, что двумя годами раньше (в 1874 году) итальянский ученый Антонио Меуччи подал заявку на патент на изобретение «телетотрофона». Возобновить запрос он не смог из-за отсутствия каких-то \$10. В 1887 году суд Нью-Йорка признал за ним правоту, но к тому времени срок действия патента на изобретение давно истек.

Сотовые теснят стационарные

По прогнозам аналитиков, времена привычных проводных (стационарных) телефонов подходят к концу. В этом году количество мобильных телефонов в мире впервые превысит число стационарных. Аналитики делают довольно смелые прогнозы и сходятся в одном: через десять лет в развитых странах стационарные телефоны вымрут как класс. В Интернет большинство пользователей будут выходить с мобильного. Уже сейчас в европейских городах демонтируют большую часть таксофонов -- они просто не нужны, поскольку сотовый телефон лежит в кармане практически каждого гражданина, а стоимость мобильного звонка почти сравнялась с ценой городского.

Сотовые операторы России несмотря на наше хроническое безденежье тоже догоняют операторов стационарной связи по числу пользователей. Основная причина этого в том, что сотовый телефон покупается индивидуально, а стационарный -- один на квартиру. На динамику развития рынка сотовой связи также влияет отсталость фиксированных сетей в России. Удовлетворить спрос потребителей телефонные компании не в состоянии. Эксперты предполагают, что количество абонентов разных видов связи сравняется к 2007 году.

В Самарской области суммарная абонентская база трех местных сотовых операторов -- «Мегафона», СМАРТСа и «Би Лайн Самара» -- уже превысила 350 тыс. пользователей. Число абонентов стационарных телефонов составляет 200 тыс. человек. В ближайшее время вслед за Самарой паритет сотовой и фиксированной связи наступит и в других российских регионах. Наиболее близко к этому рубежу подошли Москва, Московская область, Санкт-Петербург и Краснодар -- там мобильная связь развивается наиболее успешно.

Пока нам это не грозит

И все же, несмотря на столь стремительное развитие сотовой связи, во многих регионах России стационарные телефоны не перестают пользоваться прежней популярностью. Есть несколько причин, по которым проводные телефоны из нашей жизни уйдут нескоро.

Во-первых, для организаций по-прежнему будут актуальны радиотелефоны, мини-АТС, факсы и АОНЫ (определители номера), не требующие дополнительного питания (аккумуляторов и батареек).

Во-вторых, сотовые не всем по карману. Особенно это касается социально незащищенных слоев населения с уровнем доходов ниже среднего -- пенсионеров, инвалидов и пр.

В Иркутске подключение к сотовой связи практически в два раза дешевле (1,5-2 тыс. руб.), чем к городскому номеру (около 3 тыс. руб.). А в некоторых нетелефонизированных районах Иркутска стать обладателем «домашнего» телефона вообще проблематично: за проводку кабеля и установку аппарата придется выложить 15-17 тыс. руб. И все же преимущество стационарных очевидно: они надежнее и намного дешевле в обслуживании. Помесячная абонентская плата за стационарный номер составляет 123 руб. Минута разговора по мобильному стоит 9-12 руб.

Между тем если будет введена повременная оплата местных разговоров, выравнивание «сот» и «медных проводов» может произойти намного быстрее -- в 2004-2005 годах. В Иркутске «повременку» для юридических лиц вводят с июля этого года. Физических лиц подобная участь ожидает в начале 2004 года.

Ходовой товар

Наибольшей популярностью у иркутян с невысоким уровнем доходов пользуются недорогие (240-350 руб.) проводные телефоны отечественного производства. Потребители со средним уровнем доходов предпочитают покупать радиотелефоны за 1400-1700 руб. В основном это аппараты известной фирмы PANASONIC. Далее лидируют SIEMENS, LG, PHILIPS, DEWOO. АОНЫ не настолько ходовой товар. Мини-АТС и факсы покупают в основном для офисов.

У радиотелефонов дальнего радиуса действия (до 60 км) есть свой покупатель. Они незаменимы в сельской местности. В городе эти телефоны популярны у водителей. Частных покупателей немного: установка достаточно дорогая (15-20 тыс. руб.) и существуют сложности с монтажом антенны. Она обязательно должна находиться на определенной высоте -- в городе на крыше девятиэтажного дома. В противном случае радиотелефон дальнего действия будет бесполезен: другие здания будут экранировать радиоволны и пользоваться аппаратом станет невозможно.

Телефоны и промышленная автоматика

В Иркутске 16 фирм, серьезно занимающихся стационарными телефонами (см. таблицу). Те, кто лет пять-семь назад начинал свой бизнес с телефонии, со временем перешли на другой товар. Например, фирма «Радиолобитель» раньше занималась только стационарными телефонными аппаратами. Сейчас основной ее ассортимент состоит из автосигнализаций и мобильных телефонов.

Часто фирмы, занимающиеся телефонами, параллельно продают компьютеры и комплектующие к ним. Из существующих шестнадцати компаний семь -- «Анком», «Кибер», «Комтек», «Телетон», «Техноком», «Фрейм», «Хронос+» -- более известны как компьютерные. Две («Бурхан», и «Кибер») занимаются радиотелефонами дальнего радиуса действия, но основные деньги зарабатывают на другом. «Бурхану» их приносят охранные технологии. «Кибер» поставяет автозапчасти для «тяжелой» машинной техники -- КАМАЗов, МАЗов, тракторов, а также продает компьютеры и комплектующие к ним.

Особняком стоят «Леко» и ЧП Назарова. Второе направление, помимо телефонии, у этих фирм достаточно неожиданное. У «Леко» -- предметы бытовой экологии, у ЧП Назарова -- музыкальные инструменты.

Наибольший разброс бизнеса наблюдается у «Телетона». Он продает компьютеры и комплектующие, сотовые телефоны и аксессуары к ним, кабельные системы, промышленную автоматику.

Лишь две фирмы в Иркутске занимаются только стационарными телефонными аппаратами (факсами, радиотелефонами, АОНами): «Электронные системы связи» и «Вайт-сервис». Они чувствуют себя вполне уверенно на рынке благодаря широкой клиентской сети, оптовым продажам и невысоким ценам.

Сезонный бизнес

Как отмечают владельцы фирм, торговля стационарными телефонами -- бизнес сезонный. Пик продаж -- Новый год, 23 февраля, 8 марта. В это время большинство компаний, чтобы быстрее реализовать товар, делают праздничные скидки -- 5-10%. В межсезонье, когда объем продаж падает, некоторые также работают со скидками. Например, в магазине фирмы «Боб» в марте этого года была объявлена весенняя распродажа телефонов GE 9120. Если покупатель приобретал 20 аппаратов этой марки, то стоимость одного снижалась с 295 до 240 руб. Можно было сэкономить 1100 руб. Пенсионеры и инвалиды в «Леко» и «Бобе» могут купить телефонный аппарат со скидкой 10%. В «Леко» работает система накопительных скидок: на вторую покупку --

в размере 5%, на третью -- 7% , на четвертую -- 10%.

Практически все фирмы стараются «показать себя». Если не на ТВ, то на радио или в газетах бесплатных объявлений они регулярно размещают рекламу. Часто заказывают «наружку» -- вывески, растяжки. Наиболее активно в этом направлении работают «Леко» и «Боб». Стационарные телефоны рекламируются редко, немного чаще -- сотовые, а доминирует имиджевая реклама.

Создание собственного сайта -- дополнительное продвижение товара, но у большинства иркутских фирм, занимающихся телефонией, представительства в Интернете нет.

Тенденции рынка

Проанализировав ситуацию на рынке стационарной телефонии, можно сделать однозначный вывод: практически у всех иркутских фирм телефонные аппараты -- сопутствующий товар . По-видимому, это связано с тем, что заниматься этим бизнесом стало невыгодно.

В последнее время наблюдается интересная тенденция. Поскольку проводные телефоны уже становятся историей, некоторые фирмы делают первые шаги в сторону рынка мобильных телефонов. Это «Радиолюбитель», «Телетон», «Фрейм», «Техноком». А в «Анкоме» и «Комтеке» уже открыто заявляют, что в этом году будут делать упор на сотовые.

Александра Томилова

Автор: Артур Скальский © Иркутская торговая газета ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 👁 3541 30.05.2003, 18:14
📍 165

URL: <https://babr24.com/?ADE=7624> Bytes: 9169 / 9086 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)