

Через год сотовые телефоны исчезнут

Российские сотовые компании можно смело назвать передовиками телекоммуникационного бизнеса - их услуги наиболее высокотехнологичны, и многое из того, что операторы предлагают своим клиентам, просто невозможно организовать в устаревших сетях фиксированной связи.

Тяга абонентов к мультимедийным новшествам породила отдельный рынок производителей "наполнителя" для этих услуг. Однако сам рынок пока предпочитает работать в "текстовом" режиме, производя информацию в основном для различных SMS-услуг.

Российский сотовый рынок - по крайней мере в крупных городах - уже давно развивается по европейским законам. Причина проста - количество сотовых абонентов достигло критической массы, и поэтому практически все технологические новшества появляются в Москве иногда даже раньше, чем в некоторых европейских столицах. Среди сотовых операторов существует неформальный термин - "индекс инноваций". Он измеряется уровнем доходов оператора от неголосовых услуг - речь идет именно о последних технологических новшествах, связанных с передачей фотографий, звука, видео, с подключением к информационным интернет-ресурсам. В Европе этот показатель равен в среднем 20%. В России он начал приближаться к 10-12%, что тоже неплохо.

Развитие рынка сотовых мультимедийных услуг традиционно определяется двумя факторами: наличием у абонентов достаточного количества телефонов, поддерживающих новые функции, и наличием компаний, поставляющих "контент" - картинки, видео, мелодии, игры, информационные ресурсы. Естественно, оба фактора влияют друг на друга и в конечном счете зависят от покупательской способности населения, поскольку технологические новшества всегда дороги. Однако фактор цены, а следовательно, и относительно небольшой распространенности новых телефонов играет все меньшую роль. Дело в том, что с 2002 года 90% телефонов поддерживают такие технологии, как WAP и GPRS, используемые для передачи данных. В 90% телефонов, выпущенных в 2003 году, есть функция MMS (передача мультимедийных сообщений). Если учесть, что в Москве люди меняют свой телефон примерно раз в год-полтора, то "продвинутых" аппаратов у людей становится все больше, и сейчас весьма остро становится вопрос производства для этих устройств необходимого контента.

По мнению советника генерального директора компании "Мегафон-Москва" Романа Проколова, сам сотовый оператор не должен заниматься производством контента, и опыты такой деятельности скорее отрицательны, чем положительны. Однако пока хорошее развитие наблюдается лишь в создании контента для различных SMS-услуг (передача коротких сообщений с помощью телефона). Здесь весьма популярны новости, погода, покупка мелодий для телефона. Есть возможность найти товарища по интересам и даже определить его местонахождение - он может оказаться за соседним столиком в кафе.

Что касается MMS, то этот рынок находится в стадии становления. По информации Романа Проколова, наиболее популярными здесь являются пересылка фотографий, просмотр эротических картинок и служба знакомств. Кстати, в службе знакомств можно общаться и анонимно, как в интернетовских чатах. Однако через год может появиться услуга, которую можно назвать "мобильное телевидение", - за несколько долларов в месяц абонент будет видеть на экране своего мультимедийного телефона программы ТВ.

Судя по всему, определенные проблемы с поставкой контента для новых услуг испытывают все российские операторы. Руководитель пресс-службы компании "Вымпелком" ("Би Лайн") Михаил Умаров рассказал "Известиям": "Есть два пути - развивать это направление внутри компании и пользоваться контентом, создаваемым контент-провайдерами". Так, подразделение компании Вee Online создает такой контент и далее будет поставлять "начинку" для MMS-услуг. Для работы же со сторонними структурами в компании разработали специальный алгоритм, похожий на бизнес-модель японского лидера мультимедийных сотовых услуг NTT DoCoMo. Согласно этой модели, любой контент-провайдер сможет подключиться к инфраструктуре сотового оператора, используя для этого стандартные договоры и интерфейсы. Далее контент-провайдер может сам "раскручивать" свою услугу на рынке и привлекать новых клиентов. В этом случае может оказаться, что в списке услуг будет несколько, скажем, прогнозов погоды или спортивных обзоров. Далее рынок сам

должен все расставить по своим местам. Что касается MMS, то, по мнению Михаила Умарова, это пока еще рыночная экзотика, у контент-провайдеров здесь не сформировались серьезные бизнес-мотивации.

Похожее мнение высказал руководитель сектора маркетингового планирования и тарифной политики компании "Московская Сотовая Связь" Роман Каспари: "Рынок мультимедийных услуг переживает сейчас фазу формирования - контент-провайдеров крайне мало, а многообразие мультимедийных сервисов оставляет желать лучшего. Говорить о зрелости данного рынка можно будет тогда, когда количество контент-провайдеров у оператора связи будет исчисляться тысячами, а количество сервисов - сотнями".

Автор: Артур Скальский © Финансовые известия НАУКА, РОССИЯ 👁 2211 20.06.2003, 15:48 📌 109
URL: <https://babr24.com/?ADE=7905> Bytes: 4965 / 4965 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@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: krasyar.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](#)