# Дополнительные сервисы

Сегодня многие провайдеры пришли к тому что одной "трубы" недостаточно для того чтобы сохранить свои позиции на рынке телекоммуникационных услуг. Для того чтобы эффективно конкурировать с крупными игроками рынка, региональным операторам зачастую приходится активно внедрять дополнительные сервисы, опережая в этой части гигантов отрасли. В этой ситуации небольшие компании имеют серьезное приемущество - они могут оперативнее отслеживать потребности абонентов и реагировать на них быстрее, чем гиганты. Крупные компании зачастую уступают малым в оперативности, т.к. любое нововведение неизбежно проходит многочисленные согласования и утверждения на разных уровнях. Поэтому когда гигант начинает практическое внедрение нового сервиса, малые провайдеры нередко уже имеют богатый опыт его предоставления и немаленькое число пользователей этой услуги.

Руководствуясь вышеизложенными мыслями, я решил поговорить о дополнительных сервисах с представителем регионального сибирского провайдера Novotelecom. Напомню, что именно на базе этого оператора произошло объединение трех сибирских провайдеров - таким образом, альтернативщики решили противостоять активному наступлению крупных операторов на рынок интернет-услуг Сибири. Интересно будет узнать о сервисах, которые они хотят противопоставить гигантам. На вопросы портала Nag.Ru отвечает заместитель генерального директора Афонин Сергей Владимирович.

**- Расскажите, что подтолкнуло вашу компанию к внедрению таких дополнительных сервисов как IPTV и VoIP-телефония?**

- IP-телефонию мы «сделали» ещё в 2004 году, это был карточный межгород, и тогда это были просто быстрые лёгкие деньги. :) Позже возникло понимание, что можно и нужно делать полноценную хорошую услугу фиксированной телефонии, и были расчёты на долю рынка фиксированной телефонии. Практика показала, что мы были слишком оптимистичны. :)

А вот телевидение делали совершенно сознательно, как услугу–заменитель для КТВ. С какого-то момента каждый второй потенциальный абонент перед подключением начал спрашивать «А у вас кабельное есть?», и мы честно стали отвечать – «Есть, и даже лучше».

**- Как давно вы внедрили эти услуги? Какова стоимость этих сервисов?**

- Первый софт-свитч мы установили в 2003 году, а коммутатор местной телефонной связи работает с 2008 года. Во время приобретения инвестиции были для нас заметными.

С телевидением было проще, как ни странно. Тестовое вещание мы организовали практически «на коленке», очень дёшево. После демонстрации, что технология в принципе работает и пользователями она востребована, начали ставить многим известный PBI, который недорог и известно где можно купить. :). И в прошлом году созрели, и поменяли недостаточно надёжные китайские приёмники на станцию Teleste. Суммарно всё решение цифрового ТВ «с нуля» на 75 каналов стоит около 2 млн рублей.

**- С какими сложностями вы столкнулись при внедрении этих сервисов?**

- Технически сложности были, они происходили от неопытности наших собственных специалистов, и от дешёвых решений. :) Все они решаются понятными способами.

Хуже с административными сложностями – чудное законодательство в области связи сильно затрудняло и затрудняет жизнь альтернативного оператора. Смешно вышло при запуске телевидения. Определения IPTV не было, Связьнадзор не согласился с нашей формулировкой Телематические услуги прочие, определил её в КТВ, а на тот момент сертифицированного оборудования IPTV как-то не было. Пришлось в суде доказывать, что «Проверка технических возможностей сети передачи данных», бесплатная для пользователей, не является лицензируемой услугой.:)

**- Расскажите, пожалуйста, о технических решениях, которые ваша компания использует для предоставления этих услуг. Чем был обусловлен выбор именно этих решений?**

- Телефонная станция – Протей. Выбиралась за соотношение цена-качество, и немалую роль сыграла готовность разработчиков сотрудничать и доводить систему по нашим заявкам, в 2007 году это было важно.

Головная станция КТВ построена на Teleste Luminato, малая часть каналов всё ещё обрабатывается на оборудовании PBI. Решение выбирали с твёрдой уверенностью, что лучше немного переплатить, но получить надёжное вещание. Дополнительные услуги, типа видео-по-запросу и отложенный просмотр, реализованы собственными силами.

**- Насколько активно абоненты подключаются к этим сервисам? Сколько ваших абонентов подключено к услуге IPTV/ VoIP-телефония на сегодняшний день?**

- Услугами телефонии пользуются мало, в основном, покупают её юридические лица. А телевидением пользуются примерно 50 тысяч абонентов.

**- Окупились ли ваши вложения во внедрение этих сервисов? Если нет, то за какое время вы планируете их окупить?**

- Телефония не окупилась, как я уже сказал ранее, мы были чрезмерно оптимистичны в оценках рынка. Телевидение же окупилось однозначно, и не только непосредственно выручкой с самого телевидения, но и привлечением новых абонентов.

**- Поделитесь, пожалуйста, своим видением будущего IPTV и VoIP-телефонии в нашей стране? Считаете ли вы, что в скором времени все провайдеры будут предоставлять такие сервисы или для некоторых операторов подобные услуги неинтересны?**

- Телефонные услуги должны объединяться, и федеральные операторы рано или поздно предложат единую услугу, которая объединит фиксированную, мобильную связь и разные интернет-телефонии, типа Skype, с прозрачной переадресацией туда, где сейчас человеку удобно говорить. В этой универсальной телефонии будет и видеосвязь, конечно, хотя популярной она станет далеко не сразу.

Ещё долго будет популярно «просто телевидение», оно постепенно перейдёт на HD, и многим пользователям этого хватит. Но всё больше будет людей, которым нужно будет смотреть не фиксированные каналы, а скорее каналы-подписки по интересам. Именно для них будут объединяться сервисы *-tube, рекомендательные социальные сети и обычное телевещание. Там же появится легальная безлимитная подписка на огромные каталоги фильмов. Все телевизоры будут поддерживать цифровое ТВ, и будут предлагать доступ к порталам всех этих видео-развлечений. Сложности в объединении услуг будут там, где делить «поляну» станут классические телевизионные рекламные агентства, большие компании от интернет-рекламы и «некоммерческие правозащитники правообладателей». Но услуга будет востребована, поэтому так или иначе она появится.

Мне представляется, что некоторым (читай – нефедеральным) операторам эти услуги станут неинтересны. :)

**- Какие сервисы в будущем могут предоставляться провайдерами? Почему именно эти сервисы?**

- Как ни странно, сервис доступа в Сеть. Доставка телевещания до квартиры. Телеуправление для ЖКХ. Партнёрское участие в сервисах всевозможного видеонаблюдения.

---

Серьезные планы у Novotelecom. После известия об объединении трех сибирских провайдеров звучали мнения, согласно которым данный процесс был вызван одним лишь желанием подороже продаться крупным операторам. Однако после этого интервью у меня создалось впечатление, что намерения у сибирских альтернативщиков все же серьезнее. Судя по ответу на последний вопрос, Novotelecom и дальше планирует внедрять доп.сервисы, которые пока не рискуют вводить другие провайдеры. Может быть так и надо? Не вздыхать по поводу "тупой трубы" а активно бороться за место под солнцем?