

# КАТАЛОГ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ ЦНИИС

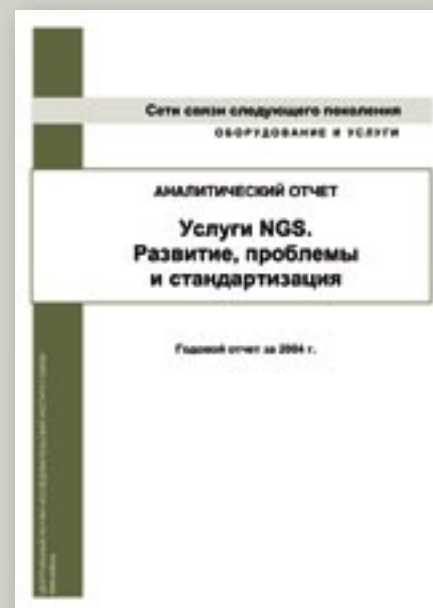
## УСЛУГИ NGS. РАЗВИТИЕ, ПРОБЛЕМЫ, СТАНДАРТИЗАЦИЯ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ЗА 2004 ГОД

В последние годы в средствах массовой информации активно обсуждаются новые услуги связи, предназначенные для доставки абоненту разнообразного контента. Доля таких услуг у операторов стабильно растет, и уже достигает значений, когда оператору становится выгодно развивать такие услуги как коммерчески успешный, а не имиджевый проект. Значительно выросли объемы рекламы новых услуг в средствах массовой информации – особенно по телевидению. Некоторые российские поставщики услуг уже входят в двадцатку крупнейших рекламодателей.

Важной особенностью зарубежного рынка стало появление нового понятия – услуг NGS (Next Generation Services, услуги следующего поколения). Развитие рынка таких услуг многими зарубежными аналитиками объясняется высокими темпами внедрения новых технологий и услуг – Wi-Fi, 3G, SIP-телефония, DSL, IPTV и др.

Настоящий отчет содержит анализ рынка новых услуг, предпосылок и сдерживающих факторов его развития, обзор и сравнение основных технологий для разработки и предоставления услуг. В отчете предложена система критериев, отличающая услуги NGS от существующих услуг. Особое внимание уделяется проблемам, возникающим у операторов при внедрении услуг NGS, и проектам международных организаций стандартизации, занимающихся исследованием соответствующих вопросов.

Также в отчете рассматривается состав участников процесса разработки и предоставления новых услуг и особенности взаимоотношений между ними.



**ПОДРОБНЕЕ:**

<http://ngs.zniis.ru/index.php?article=118>

## СОДЕРЖАНИЕ

Состояние и основные этапы развития рынка новых услуг

- Предпосылки формирования рынка новых услуг
- Интеллектуальные услуги
- Услуги с добавленной стоимостью VAS
- Услуги следующего поколения NGS
- Роль видеоинформации при предоставлении новых услуг
- Стандартизация и эволюция платформ для предоставления новых услуг

Особенности внедрения услуг NGS

- Виды взаимоотношений операторов и поставщиков услуг
- Схемы разделения доходов
- Варианты информирования пользователей о новых услугах
- Особенности формирования рынков новых услуг в развивающихся странах

Проблемы внедрения услуг NGS

- Совместимость услуг
- Безопасность услуг
- Доступ к услугам по номеру абонента
- Тарификация, взаиморасчеты и статистика

- Унифицированная идентификация пользователей

- Адаптация услуги к разным видам терминалов

Технологии разработки новых услуг

- Обзор технологий разработки новых услуг
- Технология Parlay
- Технология VoiceXML
- Технология Jain

Приложение – обзор проектов международных организаций по стандартизации технологий предоставления новых услуг

- Проект Eurescom P909
- Проект Eurescom P1110
- Проект Eurescom P1341
- Проект МСЭ-Т "Focus Group NGN"
- Проект 3GPP по стандартизации технологии IMS
- Проект правительственной организации Сингапура в области информатизации IDA "OSA/Parlay Test Bed Trial"



# ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ PRS ОТЧЕТ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2005 Г.



ПОДРОБНЕЕ:

<http://ngs.zniis.ru/index.php?article=215>

В отчете “Зарубежный опыт регулирования рынка услуг PRS” проанализированы нормативные документы Австралии, Великобритании, Германии, Ирландии, Испании, Италии, Малайзии, США, Филиппин, регламентирующие оказание услуг PRS (Primary Rate Services, услуги с добавленной стоимостью). На основе анализа определены общие направления регулирования рынка услуг PRS в разных странах.

С появлением на рынке разнообразных услуг, содержащих контент, у операторов связи стали возникать проблемы, связанные с поступлением от пользователей претензий на:

- некачественное оказание услуг;
- оказание несовершеннолетним услуг для взрослых;
- отсутствие полной и своевременной информации о тарифах на услуги;
- мошенничество и т.д.

Отмечены случаи, когда пользователь, скачивая на свой телефон логотип или мелодию, автоматически подключался к последующей рассылке спама. В связи с этим за рубежом возникла объективная необходимость установить контроль над деятельностью поставщиков услуг.

В разработанном ФГУП ЦНИИС аналитическом отчете рассмотрены принципы регулирования рынка услуг PRS в разных странах.

## СОДЕРЖАНИЕ

Общие подходы к регулированию услуг за дополнительную плату за рубежом

- Контроль доступа несовершеннолетних лиц к услугам для взрослых
- Рассмотрение претензий, поступающих от пользователей
- Информирование пользователей о правилах оказания услуг и тарифах на них
- Выделение ресурсов нумерации для услуг за дополнительную плату
- Рассылка спама через сообщения SMS

Бизнес-модели оказания услуг за дополнительную плату

- Типовые модели оказания услуг PRS
- Бизнес-модель оказания услуг i-mode
- Бизнес-модель оказания услуг “Premium WAP”
- Бизнес-модель “Premium SMS”
- Бизнес-модель “Premium IVR”
- Схемы оплаты услуг PRS
- Европейский подход к регулированию схем предоплаты

Зарубежный опыт регулирования рынка услуг PRS

- Австралия
- Великобритания
- Германия
- Ирландия
- Испания
- Италия
- Малайзия
- США
- Филиппины

Приложение 1 – Разделение функций регулирования услуг PRS

Приложение 2 – Вопросы, подлежащие регулированию в разных странах



# УСЛУГИ SIP-ТЕЛЕФОНИИ. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ ОТЧЕТ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2005 Г.

Отчет является продолжением отчетов "Услуги SIP-телефонии. Особенности регулирования. Перспективы" за:

- 2-ое полугодие 2003 года;
- 1 квартал 2004 года;
- 2-3 кварталы 2004 года.

За период с 3 квартала 2004 года по 2 квартал 2005 года число абонентов услуг SIP-телефонии в мире возросло, и составило на конец 2-го квартала 2005 года 29,5 млн. человек (прирост составил 62% по сравнению с 3-им кварталом 2004 года). При сохранении темпов роста к концу 2005 года число абонентов услуг SIP-телефонии в мире составит 34,5 млн. человек. В большинстве стран уже не обсуждается вопрос перспективности услуг SIP-телефонии. Основным событием на рынке услуг SIP-телефонии можно считать снижение остроты споров относительно статуса и роли рассматриваемых услуг. Одновременно, регулирующие органы разных стран начали принимать нормативные правовые документы, регламентирующие оказание услуг SIP-телефонии.

Основное внимание в принимаемых нормативно-правовых документах уделено вопросу классификации услуг SIP-телефонии и определения их статуса: отнесение к одной из существующих категорий услуг или выделение в новую категорию. Главным вопросом для регулирующих органов стала необходимость выравнивания конкурентных условий деятельности операторов и поставщиков услуг SIP-телефонии. Особое внимание уделяется вопросам обеспечения доступа к экстренным службам и выделения ресурса нумерации для новых услуг. Первые регулирующие документы многих стран касаются именно вопросов обеспечения доступа к экстренным оперативным службам, что обусловлено случаями гибели людей, не сумевшими своевременно обратиться за помощью.

В отчете анализируются действующие нормативно-правовые документы, а также рассматриваются планируемые изменения в нормативной базе разных стран в части регулирования услуг SIP-телефонии.



**ПОДРОБНЕЕ:**  
<http://ngs.zniis.ru/index.php?article=218&view=info1>



## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение

Состояние рынка услуг SIP-телефонии

Зарубежный опыт регулирования услуг SIP-телефонии

- Классификация услуг SIP-телефонии

- Нумерация

- Доступ к экстренным оперативным службам

- СОРМ

Бизнес-модели оказания услуг SIP-телефонии

- Бизнес-модель "Безвозмездное оказание услуг SIP-телефонии"

- Бизнес-модель "Оказание услуг SIP-телефонии поставщиками услуг Интернета"

- Бизнес-модель "Оказание услуг SIP-телефонии поставщиками услуг доступа"

- Бизнес-модель "Совместное оказание услуг SIP-телефонии"

- Бизнес-модель "Оказание услуг SIP-телефонии операторами"

Опыт регулирования услуг SIP-телефонии некоторых зарубежных стран

- Особенности регулирования услуг SIP-телефонии в США

- Особенности регулирования услуг SIP-телефонии в Канаде

- Особенности регулирования услуг SIP-телефонии в Германии

- Особенности регулирования услуг SIP-телефонии в Австралии

- Особенности регулирования услуг SIP-телефонии в Ирландии

- Особенности регулирования услуг SIP-телефонии в Сингапуре

Приложение I – Подходы к регулированию услуг SIP-телефонии в разных странах

Приложение II – Хронология регулирования



# ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ IPTV ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ЗА 2005 ГОД



## ПОДРОБНЕЕ:

<http://ngs.zniis.ru/index.php?article=280&view=info1>

В последние годы наибольшее внимание рынка было обращено к двум услугам, вызывающим неоднозначные реакции разных участников рынка – услугам SIP-телефонии и услугам IPTV. Из них, сегодня наибольшее внимание вызывают услуги IPTV, что обусловлено необходимостью гармонизацией двух ранее не пересекающихся рынков – рынка услуг связи и рынка услуг вещания.

Под IPTV понимается возможность организации вещания телевизионных программ по телекоммуникационным сетям связи. Сегодня рынок услуг IPTV невелик. По данным ЦНИИС, в мире по состоянию на июнь 2005 года в мире насчитывается 2,1 млн. абонентов услуг IPTV. Подходы к внедрению и регулированию услуг IPTV, по глубине проработки значительно уступают услугам SIP-телефонии. Во многих странах регулирующие органы даже не ставят задачу регулирования рынка услуг IPTV, ограничиваясь заявлениями отдельных чиновников относительно статуса новых услуг. Консалтинговые компании публикуют крайне противоречивые прогнозы относительно темпов внедрения услуг IPTV. Так, например, агентство MRG прогнозирует, что к концу 2008 года число абонентов IPTV в мире составит 25,3 млн. человек. Агентство The Diffusion Group прогнозирует, что к концу 2008 года число абонентов услуг IPTV составит 15,3 млн. человек.

Основные проблемы, связанные с услугами IPTV, обусловлены попытками переноса на сети связи бизнес-моделей и правил деятельности, принятых на сетях вещания. Настоящий отчет рассматривает основные проблемы, связанные с оказанием услуг IPTV, и принципы регулирования рынка услуг вещания по сетям связи.



## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение

Состояние рынка услуг телевидения и телевещания

- Состав участников рынка новых услуг
- Формирование рынка услуг цифрового и интерактивного телевидения
- Этап начала регулирования услуг цифрового и интерактивного телевидения
- Выход на рынок услуг цифрового и интерактивного телевидения операторов связи

Обзор услуг интерактивного телевидения

- Услуга "Электронная телепрограмма"
- Услуга "Видео по заказу"
- Услуга "Персональный видеоманитон"
- Услуги, связанные с текущей телепрограммой
- Услуга доступа в Интернет
- Услуга ТВ-коммерции
- Игры

Общие подходы к регулированию рынка услуг цифрового телевидения

- Причины регулирования услуги "Видео по заказу"
- Обязательства "Must-carry"
- Регулирование рынка услуг цифрового телевидения, оказываемых с использованием технологий IPTV

Бизнес-модели оказания услуг IPTV

- Оказание услуги IPTV оператором вещания
- Оказание услуги IPTV оператором связи
- Взаимодействие оператора связи с оператором вещания
- Взаимодействие оператора с поставщиком услуг

Зарубежный опыт регулирования услуг IPTV

- Великобритания
- Евросоюз
- Позиция EBU
- Обзор рынка услуг IPTV в некоторых Европейских странах
- Примеры выхода на рынок услуг телевидения зарубежных операторов
- Поставщик услуг высокоскоростного доступа B2 (Швеция)
- Традиционный оператор TeliaSonera (Швеция)
- Традиционный оператор SBC (США)
- Поставщик услуг высокоскоростного доступа FastWeb (Италия)
- Оператор сети KTB Time Warner Cable



# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАДИЦИОННЫХ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ. АНАЛИЗ ОПЫТА ВЕДУЩИХ ЕВРОПЕЙСКИХ ОПЕРАТОРОВ ОТЧЕТ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2006 Г

За последние годы структура мирового рынка телекоммуникаций претерпела значительные изменения. В частности, произошла заметная трансформация конкурентной среды: видоизменился состав участников рынка и появились новые лидеры. Эти изменения сопровождались внедрением инновационных бизнес-моделей, нехарактерных для традиционных участников, что, в совокупности с ростом степени насыщения рынка, заставило крупных зарубежных операторов связи изменить стратегические направления развития.

Общей особенностью стратегий большинства новых участников рынка является ориентация на бесплатное или почти бесплатное оказание базовых услуг связи в целях привлечения большого числа абонентов. Вследствие подобной агрессивной ценовой политики в настоящее время за рубежом наблюдается устойчивая тенденция снижения ARPU на услуги фиксированной и подвижной связи. Наблюдается отток абонентов крупных операторов к конкурентам, что приводит к снижению их доходов. В связи с этим, традиционные операторы связи вынуждены выработать иные стратегические направления развития, чтобы успешно конкурировать с новыми игроками рынка.

Настоящий отчет содержит анализ опыта деятельности трех крупнейших традиционных европейских операторов сетей фиксированной связи, которых сегодня можно назвать лидерами телекоммуникационного рынка Европы – British Telecom, France Telecom, Telecom Italia. Кроме того, приводится опыт бельгийского оператора Belgacom, являющегося сегодня типовым европейским оператором.

В отчете содержится анализ основных тенденций развития традиционных европейских операторов связи, выявление причин, лежащих в основе этих тенденций, и сравнение показателей их финансово-хозяйственной деятельности.

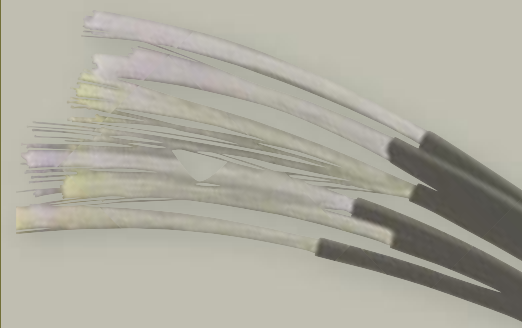


**ПОДРОБНЕЕ:**  
[http://ngs.zniis.ru/index.php?article=363  
&view=info1](http://ngs.zniis.ru/index.php?article=363&view=info1)



## СОДЕРЖАНИЕ

- Введение
- Основные тенденции развития традиционных операторов связи
- Анализ стратегических направлений развития зарубежных операторов фиксированной связи
- Сравнение показателей финансово-хозяйственной деятельности ведущих европейских операторов
- Опыт ведущих европейских операторов
  - Опыт английского традиционного оператора British Telecom
  - Опыт французского традиционного оператора France Telecom
  - Опыт итальянского традиционного оператора Telecom Italia
  - Опыт бельгийского традиционного оператора Belgacom



# УГРОЗЫ ТРАДИЦИОННЫМ ОПЕРАТОРАМ СВЯЗИ СО СТОРОНЫ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА **ОТЧЕТ ЗА 2-Е ПОЛУГОДИЕ 2006 Г.**



**ПОДРОБНЕЕ:**  
<http://ngs.zniis.ru/index.php?article=453&view=auto>

В аналитическом отчете ЦНИИС "Стратегические направления развития традиционных операторов связи. Анализ деятельности ведущих европейских операторов" (1-ое полугодие 2006 г.) рассматривались основные тенденции телекоммуникационного рынка и результаты деятельности ведущих операторов связи. Настоящий аналитический отчет является его продолжением в части исследования конкурентной среды и содержит анализ деятельности и планов новых участников телекоммуникационного рынка, направления их экспансии на рынки традиционных операторов фиксированной и подвижной связи, а также различные варианты приспособления традиционных операторов к изменениям рыночной среды.

В предыдущем отчете было отмечено, что за последние годы произошла заметная трансформация конкурентной среды в отрасли связи: видоизменился состав участников рынка, появились новые лидеры. Экспансия на телекоммуникационный рынок новых участников сопровождалась внедрением инновационных бизнес-моделей, нехарактерных для традиционных игроков, что, в совокупности с ростом степени насыщения рынка, заставило крупных зарубежных операторов связи изменить стратегические направления развития.

В настоящем отчете подробнее будут рассмотрены основные группы новых участников рынка и особенности их деятельности, представляющие наибольшую угрозу традиционным операторам связи.



## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение

Рыночные изменения и новые участники телекоммуникационного рынка

Угрозы со стороны операторов вещания

- Описание угрозы
- Причины и предпосылки формирования угрозы
- Факторы, сдерживающие развитие угрозы
- Описание бизнес-моделей

Угрозы со стороны операторов MVNO

- Описание угрозы
- Причины и предпосылки формирования угрозы
- Основные игроки
- Описание бизнес-моделей
- Факторы, сдерживающие развитие угрозы

Угрозы со стороны муниципальных властей, занимающихся строительством сетей Wi-Fi

- Описание угрозы
- Причины и предпосылки формирования угрозы
- Факторы, сдерживающие развитие угрозы
- Описание бизнес-моделей

Опыт строительства муниципальных сетей Wi-Fi

- Угрозы со стороны производителей бытовой техники и электроники

- Описание угрозы

- Описание бизнес-моделей

- Факторы, сдерживающие развитие угрозы

Опыт экспансии компании Apple на телекоммуникационный рынок

- Экспансия компании Apple на рынок портативных плееров и рынок контента

- Экспансия компании Apple на рынок услуг связи

Защитные действия оператора France Telecom

- Конкурентная ситуация на телекоммуникационном рынке Франции

- Защитные действия на рынке широкополосного доступа

- Защитные действия на рынке IPTV

- Защитные действия на рынке услуг телефонной связи

Опыт операторов MVNO

- Пример оператора связи

- Пример поставщика контента

- Пример неоператорской компании

Выводы



# ИЗМЕНЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ. ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ УСЛУГ ОТЧЕТ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2007 Г.

Аналитический отчет “Изменение в деятельности зарубежных операторов связи. Примеры внедрения новых услуг” является продолжением отчета ЦНИИС “Стратегические направления развития традиционных операторов связи. Анализ деятельности ведущих европейских операторов” за 1-ое полугодие 2006г. В новом отчете анализируется состав новых услуг, внедряемых зарубежными операторами связи для противодействия негативным для них рыночным изменениям.

Первое полугодие 2007 года характеризовалось рядом тенденций, свидетельствующих о значительных изменениях на телекоммуникационных рынках разных стран. К ним можно отнести фактический провал услуг FMC в Европе и пересмотр их роли в деятельности оператора связи, выход на рынок услуг DSL операторов сетей подвижной связи, возможное исчезновение с рынка бизнес-моделей, аналогичных реализованной компанией Vonage и пр.

В то же время растет интерес операторов к внедрению услуг, реализованных в соответствии с “новой концепцией Triple Play”, рассмотренной в вышеуказанном отчете. В частности, ряд операторов предложил пакеты услуг Triple Play (включающие дешевые базовые услуги), существенно снизил тарифы на услуги телефонной связи, установил безлимитные тарифы на международную связь по Европе и т.д.

Для компенсации потерь на традиционных сегментах рынка, операторы связи стали активно внедрять новые услуги на базе Интернет-коммуникаторов, концепции социальных сетей и пр. Многие операторы вступают в партнерские отношения с крупными социальными сетями, для развития услуг на базе этих сетей для своих абонентов.

Настоящий отчет посвящен анализу услуг связи, оказываемых операторами связи, действиям операторов связи по их продвижению, оценке их перспективности на рынке.



**ПОДРОБНЕЕ:**  
<http://ngs.zniis.ru/index.php?article=501&view=info1>



## СОДЕРЖАНИЕ

### Введение

#### Услуги Triple Play

- Услуги Triple Play
- Базовые услуги телефонной и подвижной связи
- Услуги широкополосного доступа в Интернет

#### Анализ рынка домашних шлюзов

#### Интернет-коммуникаторы

- Интернет-коммуникаторы для пользователей квартирного сектора
- Интернет-коммуникаторы для пользователей корпоративного сектора

#### Социальные сети

- Общая характеристика рынка
- Внедрение операторами связи собственных социальных сетей
- Партнерские соглашения операторов связи с существующими социальными сетями
- Прогнозы развития рынка мобильных социальных сетей

#### Услуги IPTV И MOBILE TV

- Телевизионное вещание и интерактивное телевидение
- Неудачный опыт оказания услуг Интернет-телевидения

#### Повседневные услуги

- Услуги по обеспечению личной безопасности
- Услуги по защите и доступу к данным

#### Услуги, оплачиваемые за счет рекламодателей

#### Примеры новых услуг операторов связи

- Услуги Triple Play американских и европейских операторов

- Услуги доступа Wi-Fi оператора Free-hotspot.net (Евросоюз)
- Семейные услуги оператора MVNO Disney Mobile
- Услуга PhotoShowTV оператора Time Warner Cable (США)
- Услуга FMC Unik оператора Orange (Франция)
- Услуга на базе карты земли оператора Orange (Франция)
- Услуга по резервированию данных операторов Neuf, British Telecom
- Услуга Caller ID on TV
- Услуга AIM Business Network поставщика услуг AOL (США)
- Услуги на базе Интернет-коммуникаторов европейских операторов связи Vodafone, O2, 3, Orange, Proximus
- Услуга BT Management Services оператора British Telecom (Великобритания)
- Услуги Интернет-телевидения оператора вещания Time Warner Cable (США)
- Услуга FIOS TV оператора Verizon (США)
- Услуга охранной сигнализации aonAlarmServices оператора Telekom Austria (Австрия)
- Услуга компании In Repose информирования родственников о “последней воле” пользователя в случае его гибели



# ИЗМЕНЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРОПЕЙСКИХ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ ЗА ПЕРИОД 2001-2006 ГГ. ОТЧЕТ ЗА 2-Е ПОЛУГОДИЕ 2007 Г.



**ПОДРОБНЕЕ:**

<http://ngs.zniis.ru/index.php?view=info1>

В последние годы многие операторы связи провели и проводят модернизацию своих сетей на базе новых технологий в направлении построения сетей NGN. Одной из основных причин этого является желание сократить операционные расходы. Эта задача является особенно актуальной для операторов фиксированной связи, которые практически исчерпали возможности по наращиванию абонентской базы и увеличению ARPU.

В настоящем отчете рассматриваются результаты операционной деятельности европейских операторов сетей фиксированной связи за период 2001-2006 г. Основное внимание уделяется анализу действий операторов связи в части управления персоналом, реструктуризации операционных затрат и пр. Рассматривается изменение структуры операционных затрат.

В отчете приводятся примеры оптимизации операционной деятельности некоторых операторов связи от внедрения средств автоматизации различных производственных операций. Также анализируется изменение удовлетворенности абонентов своими операторами связи.

Данный отчет может быть использован в качестве справочника, содержащего различные ключевые показатели для оценки эффективности операционной деятельности российских компаний — операторов связи.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Комментарий к исходным данным

Анализ изменения численности абонентской базы

- Анализ доходов и расходов операторов связи

Анализ операционных расходов

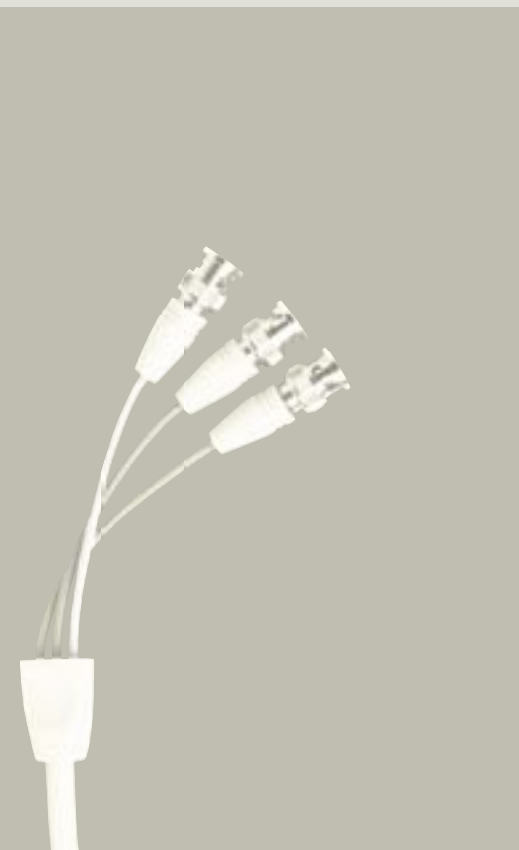
- Структура операционных расходов

- Анализ затрат на персонал

- Зарплата

- Анализ эффективности (производительности) персонала

Приложение — результаты автоматизации операционных процессов



## АМЕРИКАНСКИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ХОТЯТ ПОДКЛЮЧИТЬ СВОИ ТЕЛЕВИЗОРЫ К ИНТЕРНЕТУ

Согласно опубликованному аналитической компанией iSuppli отчету "Home Networking: In Search of a Killer Connection.", в США около двух третей населения хотят подключить свои телевизоры к сети Интернет. По мнению аналитиков компании, это стремление во многом будет способствовать продаже бытовых устройств, рассчитанных на работу в домашней сети. В отчете отмечается, что возникновение такого явления, как домашние сети, меняет сегодня представление абонентов о взаимодействии дома и Интернета. Если раньше точкой взаимодействия являлся персональный компьютер, то сегодня эта точка размывается между множеством разнородных устройств, таких как проигрыватели

DVD, приставки STB, цифровые телевизоры, DVR, игровые консоли и пр. Согласно проведенному компанией iSuppli в первом квартале 2007 года опросу 61% респондентов, включая 71% мужского населения, заинтересованы в подключении своих телевизоров к Интернету. Кроме того, исследование показало, что домашние сети открывают перед пользователями большие возможности, а наиболее распространенной технологией для взаимодействия бытовых устройств в домашних сетях станет технология Wi-Fi

Источник: обзор ЦНИИС №209



## РЕАКЦИЯ ОТРАСЛЕВЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОТКАЗ СЛУЖБЫ SKYPE

Спустя неделю после почти трехдневной аварии услуг Skype (см. обзор ЦНИИС № 211, 13.08-17.08, 2007 г.) начали поступать мнения отраслевых аналитиков относительно произошедших событий. Напомним, что с четверга 15 августа по субботу 17 августа у миллионов пользователей наблюдались отказы при попытке авторизоваться в системе Skype. Было высказано предположение, что виной могут являться некоторые обновления (update) операционной системы Windows, которые вошли в конфликт с программным обеспечением Skype. Эта версия подтвердилась. Согласно официальному заявлению компании, одно из обновлений операционной системы Windows в области безопасности детектировало попытки запросов на авторизацию от Skype как паразитный поток данных (flood) и заблокировало его. На пресс-конференции, посвященной отказу услуг Skype, руководители проекта заявили, что влияние и масштаб произошедших событий на отрасль еще только предстоит оценить. Было отмечено, что в течение четырех лет услуги работали бесперебойно на столь масштабной абонентской базе, чем может похвастать небольшое число новых технологий. Представители исследовательской компании Ovum также положительно отметили безотказную работу услуг в течение четырех лет, но заметили, что при всей надежности услуг пользователи регулярно жалуются на их невысокое качество.

Комментируя сложившуюся ситуацию, аналитики высказали мнение, что риск возникновения аналогичных событий и, в общем, вопросы надежности будут еще долго оставаться слабым местом коммерческих услуг SIP-телефонии. Другие аналитики образно отметили, что событие с услугами Skype еще раз подтверждает, что дорога в мир пакетных технологий – это не скоростной хайвэй, а опасная и скалистая тропа в горах, и многие пользователи еще не понимают, что могут неожиданно и несвоевременно "подвернуть" лодыжку на ней. Отмечается, что пользователи, выбравшие услуги на базе пакетных технологий для снижения затрат, должны смириться с тем, что их услуги не так надежны, как услуги операторов традиционной связи. Подтверждением этого является тот факт, что около 13% всех пользователей услуг Skype являются пользователями корпоративного сектора. Для многих компаний с широкой географией деятельности, Skype является чуть ли не основным каналом связи с партнерами и клиентами. Остаться без связи на три дня – серьезный удар по деятельности таких компаний, ущерб которых, очевидно, никто не будет компенсировать, и не сможет гарантировать отсутствие аналогичных инцидентов в будущем.

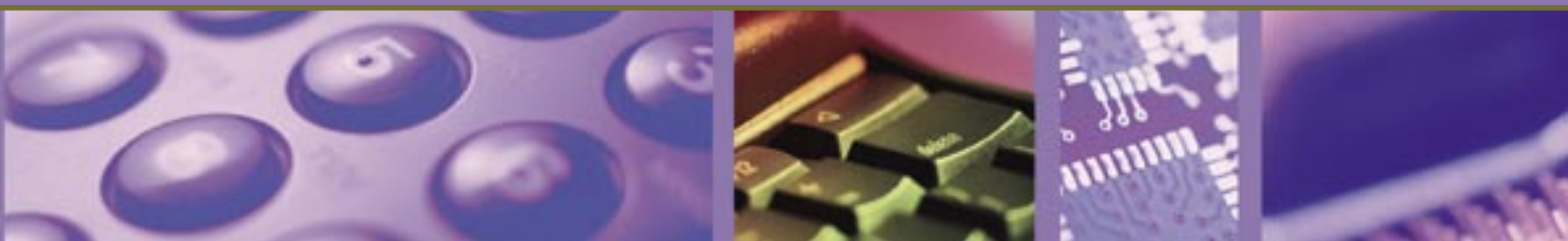
Источник: обзор ЦНИИС №213

## В ЯПОНИИ ПЛАНИРУЕТСЯ РАЗРАБОТКА НОВЫХ СЕТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПРИЗВАННЫХ ЗАМЕНИТЬ ИНТЕРНЕТ

Японский министр связи Ешихидэ Суга (Yoshihide Suga) заявил, что Япония планирует начать научные исследования и разработку новых сетевых технологий передачи данных, предназначенных для построения сети Интернет следующего поколения — более надежной, масштабируемой и безопасной. Завершить разработку технологий и начать их коммерческое внедрение планируется к концу 2020 года. Выступая перед журналистами в Бразилии, министр связи подчеркнул, что уже осенью этого года будет создана организация, которая займется разработкой и продвижением новых технологий. В состав организации войдут представители промышленности, научных организаций и правительственных учреждений. На реализацию данного проекта Министерство связи Японии выделит 7,8 млрд. Иен (или 50,3 млн. Евро) в 2008 году.

Новая сеть следующего поколения, по словам министра, должна будет обеспечивать более быструю и надежную передачу данных, чем существующая сеть Интернет. Кроме того, она будет менее подвержена вирусам и другим проблемам, связанным с безопасностью. Министр связи отметил, что Япония будет играть ведущую роль в развитии новых технологий и разработке новых стандартов, и этот шаг позволит японским компаниям быть конкурентоспособными на мировом рынке оборудования и программного обеспечения. Данная новость создает долгосрочные риски для многих компаний — операторов связи, поскольку, даже такая незыблемая технология, как IP, в долгосрочной перспективе может уступить свою пальму технологического первенства.

Источник: обзор ЦНИИС №212



## ОПЕРАТОР AT&T ПРОЯВЛЯЕТ ВЫСОКИЙ ИНТЕРЕС К РЕКЛАМНОМУ БИЗНЕСУ

Представители американского оператора AT&T заявили о намерении получить доход в 1 млрд. долл. США в течение следующих трех лет от размещения рекламы на экране телевизоров и мобильных телефонов. По словам руководителей компании, AT&T является одним из крупнейших операторов сетей подвижной связи и широкополосного доступа и намерен стать заметным игроком на рынке услуг IPTV. Поэтому, учитывая смещение интересов рекламодателей от традиционных СМИ в Интернет, где возможно таргетирование по географическим, демографическим и другим критериям. Отмечая это, оператор AT&T считает, что сможет перераспределить в свою пользу значительные объемы рекламных бюджетов рекламодателей.

Источник: обзор ЦНИИС №199

## У КОРПОРАТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ РАСТЕТ ИНТЕРЕС К УСЛУГАМ IM

Компания Gartner провела анализ рынка услуг обмена мгновенными сообщениями (IM). В результате анализа было выявлено, что в последнее время все чаще услуга IM используется в компаниях для обмена информацией между сотрудниками наравне с услугами телефонной связи и электронной почты. По прогнозам компании Gartner, к 2013 году практически все сотрудники компаний (95%) будут использовать услугу IM для обмена информацией в режиме реального времени. Многие компании уже сейчас заявляют о планах по внедрению корпоративной платформы для услуг IM. В связи с этим крупные производители платформ для услуг IM – IBM и Microsoft – заявляют о планах расширения своих платформ с целью выхода на рынок услуг для корпоративных пользователей.

Прогнозируется, что объем рынка услуг IM увеличится с 267 млн долл. США в 2005 году до 688 млн. долл. США в 2010 году. Анализ, проведенный компанией Gartner, также показал, что в настоящее время услуги IM становятся неотъемлемой частью многих телекоммуникационных услуг, например, телефонии, видео и текстовых чатов. Кроме того, прогнозируется, что к 2012 г. услуга “Присутствие” (Presence) выделится в отдельную услугу и будет развиваться самостоятельно.

Источник: обзор ЦНИИС №204



## УСЛУГИ WI-FI-ТЕЛЕФОНИИ УГРОЖАЮТ ТРАДИЦИОННЫМ ОПЕРАТОРАМ СВЯЗИ

По данным консалтингового агентства Juniper Research в ближайшее время традиционные операторы телефонной связи должны будут пересмотреть свои подходы к оказанию услуг телефонной связи в связи с увеличившимся спросом на услуги Wi-Fi-телефонии. По данным аналитиков агентства, объем продаж двухрежимных терминалов в 2012 году составит 82 млрд. долл. США. Это приведет к сокращению спроса на традиционные услуги телефонной связи и появлению на рынке независимых поставщиков услуг Wi-Fi-телефонии. В связи с этим операторам связи необходимо стремиться удержать абонентов, делая услуги более привлекательными. По мнению отраслевых наблюдателей услуги Wi-Fi-телефонии найдут широкое применение на телекоммуникационном рынке.

Источник: обзор ЦНИИС №195

## СЛОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ IMS КАК СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ WEB 2.0

Долгое время технология IMS позиционировалась как средство обеспечения долгосрочного развития оператора, внедрения новых услуг и пр. Однако со временем стало понятно, что развитие IMS замедляется из-за существенных изменений телекоммуникационного рынка. Сегодня доминирующим видом услуг на рынке услуг связи становятся услуги на базе концепции Web 2.0. Данные услуги предусматривают организацию социальных сетей (виртуальных сообществ) и широко внедряются такими компаниями, как Google, Skype, Mail.ru, eBay и пр. Эти компании имеют сегодня значительно больше абонентов, чем операторы фиксированной связи, при этом их развитие вполне успешно осуществляется без использования технологий IMS. Услуги Web 2.0 разрабатываются с использованием двух технологий – Java (J2EE) и SIP, из которой только вторая в полной мере поддерживается оборудованием IMS. Производители оборудования, как правило, заявляют о возможности реализации услуг Web 2.0 на базе оборудования IMS, однако не акцентируют на этом внимание. Соответственно, многие операторы также не акцентируют внимание на услугах Web 2.0 и довольствуются услугами SIP.

Одним из немногих операторов, по-другому подошедших к услугам Web 2.0, является British Telecom. По мнению представителей оператора, технология IMS является великолепным средством для реализации базовых услуг телефонной связи, но не подходит для развития высокодоходных услуг связи. Это связано с тем, что оборудование IMS явля-

ется, фактически, замкнутой экосистемой (черным ящиком), который имеет слабые возможности интеграции с внешними приложениями. Как следствие, в мире Web 2.0 активно развиваются иные технологии. Компании Google и Microsoft разрабатывают пользовательское программное обеспечение для настольных и карманных устройств, в котором функции контактов, присутствия и пр., имеющиеся в архитектуре IMS, реализуются не на базе SIP протокола. Другим примером являются услуги IPTV, которые не имеют сегодня возможности интеграции с оборудованием IMS. При этом попытки такой интеграции некоторыми операторами (например, PCCW) можно назвать неудачными дорогостоящими экспериментами. Некоторые операторы делают шаг назад и внедряют считающиеся устаревшими технологии реализации услуг. К ним можно отнести операторов British Telecom и AT&T (см. обзор ЦНИИС № 207, 16.07-20.07, 2007г.), которые внедряют технологию JAIN, сегодня уже почти забытую. По мнению аналитиков издания Light Reading, сообщество операторов должно сегодня принудить производителей оборудования IMS “открыть” свои черные ящики, и создавать открытые интерфейсы для взаимодействия с приложениями Web 2.0. Сделать это можно, выставляя соответствующие требования в тендерных условиях или работав совместно с производителями архитектуру IMS, максимально отвечающую потребностям операторов.

Источник: обзор ЦНИИС№216



## КАТАЛОГ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ ЦНИИС

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ВЫПУЩЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ **АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ.**

1. Услуги SIP-телефонии. Особенности регулирования, перспективы. 2-ое полугодие 2003 г.
2. Услуги SIP-телефонии. Особенности регулирования, перспективы. 1-й кв. 2004 г.
3. Технология Softswitch. Особенности внедрения на сетях зарубежных операторов. 1-ое полугодие 2004 г.
4. Услуги SIP-телефонии. Особенности регулирования, перспективы. 3-й кв. 2004 г.
5. Услуги NGS. Развитие, проблемы, стандартизация. 2004 г.
6. Услуги SIP-телефонии. Особенности регулирования, перспективы. 1-ое полугодие 2005 г.
7. Зарубежный опыт регулирования услуг PRRS. 1-ое полугодие 2005 г.
8. Зарубежный опыт регулирования услуг IPTV. 2005 г.
9. Стратегические направления развития традиционных операторов связи. Анализ опыта ведущих европейских операторов. 1-ое полугодие 2006 г.
10. Угрозы традиционным операторам связи со стороны новых участников телекоммуникационного рынка. 2-ое полугодие 2006 г.
11. Изменение в деятельности зарубежных операторов связи. Примеры внедрения новых услуг. 1-ое полугодие 2007 г.
12. Изменение операционных показателей деятельности европейских операторов связи за период 2001-2006 гг. 2-е полугодие 2007 г.