

اپراتور اینمارست، شرکت های هواپیمایی را به آینده نگری در صنعت هوایی تشویق می کند

لئو مونداله، رئیس بخش هواپیمایی اینمارست، شرکت های هواپیمایی و ارائه دهنده ی خدمات اینترنتی (ISPها) را برای تجهیز کابین مسافران هواپیما به Wi-Fi فراخوانی می کند. در طول یک سخنرانی در نمایشگاه EXPO پورتلند، آقای مونداله چندین مفهومی که نیاز است در حیطه ی ارتباط در پرواز یا IFC (مخفف In-Flight Connectivity) مورد خطاب قرار بگیرد، صحبت کرد. آقای مونداله در میان گفته هایش در افزایش فرصت های تجاری در صنعت ارتباط هواپیمایی، می گوید: یکی از بزرگترین مشکلات برای مسافران و خدمه های هواپیما این است که ارتباط به معنای واقعی وارد این صنعت نشده است.

هنگامی که اپراتورهای ماهواره ای سرویس های ارتباطی را برای اطاقک خلبان در هواپیما را ارائه می دادند، اینمارست تمرکز خود را بر روی مسافران و خدمه ی هواپیما به عنوان علاقه ی مضاعف آنان به اینترنت در چند سال اخیر، قرار داد. این کمپانی بسیار فعال در صنعت هوایی بوده به گونه ای که اخیرا پروژه ردیابی هواپیمایی به کمک شبکه های مخابراتی موجود در محدوده ی قاره ی استرالیا اجرا کرده است. همچنین اینمارست شبکه ای متشکل از LTE زمینی و ماهواره ای برای راه اندازی شبکه ی هوایی اروپایی (European Aviation Network) اجرا کرده است که در آن ارتباط ماهواره ای باند S اینمارست به همراه شبکه ی زمینی LTE شرکت Deutsche Telekom ترکیب شده اند.

به عنوان یک کمپانی بزرگ که سابقه ی کار در حوزه های ارتباط داده ای و هواپیمایی را دارد، مونداله می گوید که اینمارست آماده است تا خدماتی که تا کنون برای صنعت دشوار بوده است را عرضه کند. او توجه خود را معطوف بر حوزه هایی که عضوهای صنعت هواپیمایی نیاز دارند تا به آن پردازند مانند امنیت سایبری و مطمئن شدن اینکه ایجاد ارتباط، نقطه ی ضعفی را در هواپیما ایجاد نکند.

آقای مونداله همچنین در مورد کیفیت سرویسی که می توان در اختیار مسافران قرار داد نیز صحبت کرد. او خاطر نشان کرد که شرکت های هواپیمایی نه تنها نیاز دارند که به خواسته های امروزی مشتریان و مسافران پاسخ دهند بلکه باید به نیازها و خواسته های آینده ی آنان که در آینده ظاهر می شود نیز تامین کنند.

ایشان می گوید: این حقیقت است که در بازار امروزی مخابرات، فناوری هایی که قرار است مورد تجاری سازی قرار بگیرند تا بیش از دو نسل دوام نخواند آورد و دستگاه هایی که با آن فناوری ها کار می کنند تا حداکثر ۱۸ ماه کارایی ندارند که البته مسئله ی بدیهی می باشد. مانند 5G در شبکه های موبایلی سلولی که نسبت به نسل قبلی 4G با بازدهی بسیار بهتر ظاهر می شود.

برای استفاده از IFC، آقای مونداله تاکید کرد که این مسائل باید مد نظر قرار بگیرند اگرچه حل کردن آن ها آسان، ارزان و سراسر نیست. برای مقابله با مشکلات، او سیستم هایبرید ماهواره ای-زمینی، به عنوان بهترین راه سرویس دهی ترافیک داده ای بالا در زمان های اوج مصرف، را پیشنهاد می دهد که اینمارست تجربه ی اجرای آن را در سال ۲۰۱۴ دارد.

سلول های رادیویی بسیار کوچک بهترین راه برای سرویس دهی کاربران و بازارهای چگال می باشد که این مسئله در نوع شبکه های زمینی کاملا مشخص است. در صنعت هواپیمایی نیز این مسئله صادق است. تنها راهی که می توان به کمک آن به تعداد زیادی از مسافران و خدمه ها در زمان های پیک مصرف سرویس داد، سلول های رادیویی کوچک است. این روش، توان رادیویی را متمرکز می کند، منابع شبکه را استفاده ی مجدد (reuse) می کند و فرکانس را کاهش می دهد. و بنا بر گفته ی مونداله ، کارهای زیادی را از طریق فضا می توانید انجام دهید.

مونداله معتقد است که شما باید اندازه ی شبکه تان را طوری انتخاب کنید که برای اوج مصرف طراحی شده است. این کار اعتبار و کیفیت شما را افزایش می دهد. در مدت اوج مصرف، خوب نیست که سرعت در مقدار میانگین خودش باشد. آقای مونداله همچنین متذکر شدند که جنگ سرعت یا ارائه دهنده هایی که می کوشند تا سریعترین مگابیت بر ثانیه را عرضه کنند به عنوان شاخص مشتریان در نظر گرفته نشده است و آن تضمین کند تا سرعت به ازای هر دستگاه، یک شاخص مهم تر می باشد.

در مورد مدل تجاری (business model)، مونداله تاکید می کند که هر شرکت ایرلاین نیاز دارد که بر اساس مدل تجاری خودش پایبند باشد. لذا هر شرکت، راه حل مربوط به خود را دارد. علاوه بر این، او می گوید که مدل فروش اینترنت مگابایت بر ثانیه بیشتر از بقیه برای صنعت هواپیمایی مناسب است.

مونداله می گوید: من شنیده ام که همه دیتای موبایلی را بر حسب مگابایت می فروشند که این در واقع حقیقت ندارد. روشی که در دنیا برای فروش دیتا رایج است به صورت حجم گیگابایتی به ازای هر ماه است و این چیزی کاملاً متفاوت نسبت به مدل محاسبه ی مگابایتی است زیرا در این حالت کاربران از مصرف دستگاه خود بیشتر وحشت زده می شوند. این چیزی نیست که مشتریان می پسندند. آن ها انتظار دارند تا یکبار پرداخت کنند و به اندازه ی کافی از بسته ی داده ی خود تا پایان سفر مصرف کنند.

در انتهای برنامه، مونداله شرکت های هواپیمایی را تشویق به آینده نگری در صنعت هواپیمایی، فناوری و رفتار مشتریان و مسافران کرد و پیشنهاد داد که راه حلی را انتخاب کنند تا آن ها را همراه با زمان در چرخه ی رقابت نگه دارد. او گفت که اینمارست و مشتریان در حال آماده شدن برای درک نیازهای صنعت برای فعالیت تحت یک حوزه می باشند. او صحبت های راجع به وجود پیشرفت های لازم در ماهواره، ترمینال ها، شبکه های on-board و سیستم های زمینی جهت سهولت عملکرد انجام داد. او گفت: قرار نیست که راه حل نهایی از یک فناوری که در یک زمان مشخص انجام شده است، انتخاب شود. و من همه را به تشویق به انتخاب نه به صورت لحظه ای و کوتاه مدت می کنم.

نویسنده:

Juliet Van Wagenen



تماس با ما:



شرکت عصر ارتباطات بین الملل پارس کار (ایکاسات)

تلفن: +۹۸۲۱۸۸۵۷۲۷۱۷ فکس: +۹۸۲۱۸۸۵۶۱۵۱۰

آدرس: تهران، شهرک قدس، خیابان سیف، کوچه ۲، پلاک ۱۱

کد پستی: ۱۴۶۶۷۱۳۸۸۳

وبگاه: <http://www.icasat.net> پست الکترونیک: info@icasat.net