

ТЕЛЕКОМ

Российские политики пробуют себя как блогеры **10** | Телефонный трафик растет без голоса **10** | России обещана национальная «операционка» в 2011 году **12**



Развитие телекоммуникационного рынка набирает столь стремительные обороты, что порой события в нем превосходят даже ожидания самих операторов связи. Именно по такому оптимистичному сценарию идет освоение технологий связи 3G мобильными операторами в России и на Дальнем Востоке в частности.

ТриGды три

сети

Главное начать

Сегодня даже удивительно вспомнить, с каким скепсисом отнеслась в 2007 году «большая тройка» российских операторов сотовой связи (ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом» и «Билайн») к заявлению Леонида Реймана, тогдашнего министра информационных технологий и связи РФ, о том, что «уже в 2008 году связь 3G появится примерно в 10 российских городах». И участники рынка, и эксперты тогда сошлись во мнении, что заявление министра «слишком оптимистичное». Однако на деле оказалось, что министр, наоборот, очень скромно оценил возможности развития 3G: к середине 2008 года операторы начали запускать в эксплуатацию оборудование третьего поколения связи целыми федеральными округами, не говоря уже о «точечном» подключении самых крупных городов.

Впереди оказался и Дальний Восток. Здесь, конечно, не Северо-Запад, всех сразу не охватишь, но уже в 2008 году 3G было запущено в коммерческую эксплуатацию в Биробиджане, Якутске, Магадане, Владивостоке и Хабаровске. То есть, фактически, половину из намеченного плана господина Реймана операторы выполнили только на территории ДФО.



Ничто не мешало развитию сетей 3G на Дальнем Востоке. Фото Олега Харсеева

● 3G — (от англ. third generation — третья поколение), технологии мобильной связи, которые создают канал на основе передачи данных. В основе стандартов 3G лежит технология CDMA (Code Division Multiple Access — множественный доступ с кодовым разделением каналов). Сети 3G работают на частотах дециметрового диапазо-

на, около 2 ГГц, передавая данные со скоростью до 14 Мбит/с. В сетях 3G обеспечивается предоставление двух базовых услуг: передача данных и передача голоса. 3G объединяет как высокоскоростной мобильный доступ к услугам сети интернет, так и технологию радиосвязи. Также позволяет организовать видеотелефонную связь, просмотр на мобильном телефоне фильмов и телепрограмм и т. д.

Вообще история освоения 3G «большой тройкой» в России началась в апреле 2007 года, когда Россвязь объявила результаты конкурса на выдачу лицензий на право построения сетей мобильной связи третьего поколения. Их получили все три участника «большой тройки», но больше всех итогом конкурса радовался «Билайн», в то время активно судившийся за право получения лицензий для работы в ряде дальневосточных регионов в сетях GSM (2G), и получивший таким образом доступ во все регионы ДФО, но уже в сетях третьего поколения.

Около года понадобилось операторам на подготовку, и только во втором квартале 2008 года на Дальнем Востоке началось активное строитель-

ство сетей 3G. Чем больше длилось ожидание, тем сильнее нарастала интрига, кто же станет первым. Пальму первенства поделили между собой МТС и «Билайн». МТС впервые использовала условно новый для российского телекоммуникационного рынка формат запуска в тестовую эксплуатацию (как правило, операторы запускают новое оборудование в тестовом режиме, не извещая об этом абонентов). Итак, 18 сентября 2008 года первой на Дальнем Востоке МТС открыла для абонентов сеть 3G во Владивостоке. Жителям города предлагалось получить тестовые SIM-карты 3G, чтобы бесплатно протестировать скорость мобильного интернета и видеозвонки. «С одной стороны, такой формат позволил абонентам приобрести пользовательский опыт, а с другой — мы получили обратную связь от наших пользователей, в онлайн-режиме следили за нагрузками на сеть и оперативно планировали дальнейшее строительство и настройку сети», — рассказал коммерческий директор по работе с розничным рынком филиала МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири Игорь Егоров.

Это лидерство оспаривал «Билайн», объявивший, что первый тестовый звонок в сети 3G был произведен в их Приморском филиале еще в августе 2008 года. При этом «МегаФон», впрочем, не сильно акцентировавший на этом факте внимание, сообщил, что на самом деле самый первый тестовый звонок 3G в нашем регионе был совершен в их сети еще в мае 2008, также во Владивостоке. Но в итоге полноценный рыванш «Билайн» взял 30 октября, празднично открыв свой новый филиал в Биробиджане (ЕАО). Тем самым, первыми запустив в коммерческую эксплуатацию сеть третьего поколения на Дальнем Востоке.

Вопрос принципа

В отличие от двух других участников «большой тройки», «Билайн» было сложнее строить сеть третьего поколения. «Первоначально, ВымпелКом» строил сеть в новых для себя регионах, где прежде не был представлен, так называемые филиалы greenfields», — рассказывает старший менеджер по связям с общественностью Дальневосточного региона ОАО «ВымпелКом» Лия Хабарова. Разница, в общем, есть, либо просто повесить на вышку базовой станции, рядом с пре-

ним, дополнительное оборудование, либо строить сеть базовых станций с нуля.

Напомним, для «Вымпелкома» вопрос освоения 3G в кратчайшие сроки и в максимальном количестве регионов был принципиальным, ведь до этого оператор мог работать лишь в пяти субъектах на всей территории ДФО и Восточной Сибири (зоны ответственности дальневосточных филиалов сотовых операторов не совпадают с административным делением по федеральным округам). Кроме того, выходя на новые для себя региональные рынки, «Билайн» предстояла борьба за собственную долю, которая бы, как минимум, обеспечивала уровень окупаемости инвестиций.

Ставка была сделана как раз на способность сетей 3G обеспечивать передачу данных на высокой скорости. Так, например, в Биробиджане довольно быстро прижились и стали популярными беспроводные 3G-модемы от «Билайна», и, как в начале 2009 года отмечали менеджеры филиала, спрос на услуги мобильного интернета в этом регионе превысил все даже самые смелые ожидания компании. При этом голосовой трафик использовался крайне мало.

Примерно те же тенденции проявились затем и в других регионах, где впервые появились «Билайн». Для дополнительной стимуляции спроса на свои 3G-услуги компания устанавливала демпинговые цены на тарификацию как звонков, так и интернет-трафика. По данным редакции, в среднем, все тарифы «Билайна» в новых регионах были на 30% дешевле среднерыночных.

Кроме того, была еще одна проблема: к моменту запуска первых сетей третьего поколения, из всего количества телефонов на руках у абонентов было лишь 40% трубок, способных поддерживать 3G. С целью обновления «телефонного парка» впервые на Дальнем Востоке «Вымпелком» предложил недорогие кастомизированные 3G-телефоны, вместе с которыми в дилерских сетях продавались пакеты подключения «Билайн».

3G мало не бывает

В настоящий момент сети третьего поколения, так или иначе, представлены во всех регионах Дальнего Востока. Согласно требованию лицензии на оказание услуг 3G, «большая тройка» должна была развернуть сети на всех территориях присутствия до мая 2010 года. (Конец на стр. 10)

«Мы не боимся брать на себя образовательную роль в телекоме»

Алексей Сальва, директор МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири, о новых морозоустойчивых SIM-картах и трендах в телекоммуникационной отрасли

Мобильный телефон, давно переставший быть предметом роскоши, перестает быть и «трубой» для разговоров. Голосовая связь в структуре доходов операторов постепенно вытесняется мобильным интернетом и услугами на его основе. Теперь сотовая связь — это не только средство коммуникации людей, но и устройств. О новых трендах, морозоустойчивых SIM-картах и о роли МТС в организации дорожного движения рассказывает Алексей Сальва, директор МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири.

— Сейчас многим деловым людям приходится осваивать новые модели смартфонов, коммуникаторов, ноутбуков, программного обеспечения. Технологии усложняются, но облегчают ли нашу жизнь? Вы легко осваиваете новые высокотехнологичные услуги?

— Да, к счастью, мне удается это достаточно легко, и вовсе не потому, что я работаю в отрасли связи. Для понимания нужно просто один раз увидеть, как работает тот или иной гаджет, и разобраться в основных функциях. Технологии действительно могут значительно облегчить жизнь руководителя. Вернее, новые технологии позволяют за меньшее время сделать большее количество дел. Например, я и моя команда в МТС — Дальний Восток часто ездим в командировки, но при этом нам необходимо оперативно принимать решения, быть всегда на связи, нужен такой инструмент, который бы позволил работать с корпоративной почтой быстро, удобно, но при минимуме затрат и оборудования. Мы остановили свой выбор на коммуникаторах и сервисе BlackBerry. Вы скажете, что читать почту можно посредством любого коммуникатора. И да, и нет. BlackBerry позволяет очень удобно работать с вложениями, полностью синхронизируется с компьютером через сервер, информация передается по защищенным каналам, что немаловажно для бизнеса. Западные эксперты подсчитали, что сотрудник с BlackBerry добровольно работает в сутки несколько дополнительных часов потому что так удобно.

— Раз уж речь сразу зашла о BlackBerry. Существует мнение, что эта услуга — удовольствие для крупных компаний, требующее значительных финансовых вложений. Подтвердите или опровергните это мнение?

— С большим удовольствием опровергну это мнение. Даже небольшие компании могут за разумную фиксированную абонентскую плату, без покупки серверного оборудования получить готовое комплексное решение мобильной корпоративной системы электронной почты мирового стандарта и могут пользоваться почтой в любом

месте в режиме онлайн с помощью смартфонов BlackBerry. И коммуникатор стоимостью 12–17 тысяч доступен практически любому менеджеру.

— Аналитики говорят об уровне проникновения сотовой связи в почти 150%. Вот и у вас два мобильных телефона. Как и за счет чего происходит рост мобильного бизнеса?

— Заметно растет потребление дополнительных услуг сотовой связи, в том числе, мобильного интернета. Например, многие абоненты МТС приобретают вторую, третью SIM-карту для использования их в модемах, ноутбуках, других устройствах. Некоторые абоненты намеренно приобретают несколько номеров для голосовых услуг, чтобы разделить личные и деловые контакты.

Кроме того, телекоммуникация — динамичная отрасль, появляются новые сервисы, возможности. На основе мобильного интернета мы запускаем новые сервисы — телематические, навигационные.

— Таким образом, доля голосовой связи в доходах операторов снижается, а драйвером роста является мобильный интернет?

— Пока доля доходов от голосовых услуг выше, но доля дополнительных услуг, в том числе мобильного интернета, постоянно растет. Выручка от услуг передачи данных МТС в России за 1 полугодие 2010 года выросла на 71% по сравнению с 1 полугодием 2009 года. Ежегодно в среднем на 7 пунктов увеличивается выручка от VAS-услуг в структуре доходов МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири.

— Вы говорили о счетчиках коммунальных служб, собаках ошейниками и прочих устройствах. Каков объем таких «абонентов» сейчас в России и как развивается этот сегмент рынка на Дальнем Востоке?

— В течение ближайших пяти лет, по консервативным оценкам, число пользователей M2M-сервисов МТС в России превысит 3 млн. Оптимистичский прогноз — разы больше. В регионах Дальнего Востока сегмент M2M развивается в соответствии с общей тенденцией. Где используются такие сервисы? В Якутии, например, действует система мониторинга городского транспорта, в Приморском и Хабаровском краях, Еврейской автономной области, на Сахалине ведется работа по проекту «Систематизированная система учета электрической энергии». Кстати, оборудование для реализации подобных проектов: устройства приема-передачи данных M2M, специальные термостойкие SIM-карты, способные работать при температуре от -40 до +50°C, не являются дорогостоящим и сложным в эксплуатации. Поэтому число таких «абонентов» растет с каждым днем. Предприятия убеждаются в возможностях экономии при установке навига-

ционных систем, систем безопасности, систем учета электроэнергии, и мы готовы предоставить такие решения. В качестве одного из примеров можно привести запуск в Рязани проекта Интеллектуальных транспортных систем (ИТС) для мониторинга городского транспорта. Показатель регулярности движения пассажирского транспорта вырос до 99,9%, экономия на горюче-смазочных материалах достигла 25%.

— На Дальнем Востоке конкретные примеры есть?

— Да. Например, «Далькомбанк» организовал защищенную передачу информации с банкоматов с помощью SIM-карт МТС — банк отслеживает работу сети банкоматов, вовремя пополняет наличность, устраняет неисправности. Компания «Хабаровские домовые сети» на основе тарифа МТС «Телематика» разработала услуги по мониторингу транспорта. Информация о местоположении объектов мониторинга и их состоянии передается с помощью мобильного интернета МТС. В первом случае новые технологии позволили сэкономить, а во втором — заработать больше. Думаю, такие примеры могут быть заразительными для других.

— Известно немало историй, даже громких, когда новые услуги оказывались невостребованными. У вас возникают подобные сложности?

— Нет невостребованных услуг, есть услуги нишевые — это нужно совершенно четко понимать на этапе планирования и запуска сервиса. Мы стремимся, во-первых, правильно прогнозировать и позиционировать услуги, во-вторых, мы изначально формируем маркетинговый бюджет таким образом, чтобы эффективно продвигать не только инновационные услуги, но и доносить знания о возможностях, которые дают новые технологии. Мы не боимся брать на себя образовательную роль в телекоме. Инновации от МТС — это несложно и недорого. Инновационные услуги, которые мы предлагаем своим корпоративным клиентам, абсолютно оправдывают вложения, так как в итоге снижают затраты предприятия.

— Что дал МТС запуск 3G в регионах Дальнего Востока в цифрах? Оправдались ли вложения в новую сеть?

— Новые возможности, которые дает сеть 3G, однозначно востребованы на рынке. В регионах, где сеть была запущена в мае этого года, в третьем квартале количество абонентов, пользующихся мобильным интернетом, увеличилось в 2–3 раза. Объем трафика мобильного интернета, ежемесячно передаваемого в сети МТС Дальнего Востока, с мая 2010 года увеличился на 15%. Мы рассчитываем, что инвестиции в 3G окупятся в течение 4–7 лет.



В Приморье, например, корпоративные клиенты МТС используют SIM-карты в счетчиках коммунальных служб, чтобы передавать информацию о начислениях в единую базу организаций. Также SIM-карты используются в автосигнализациях, навигаторах, собаках ошейниками и т. д. Мы рассчитываем, что сегмент передачи данных между устройствами будет расти и дальше — это один из путей развития. — Алексей Сальва, директор МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири.

Сколько стоит мобильный интернет в офисе?

Стоимость оборудования — от 1 500 до 5 500 рублей, в зависимости от модели 3G-роутера. В тарифе «МТС 3G Роутер» включены пакеты трафика мобильного интернета 500, 1000, 3000 и 5000 Мб со стоимостью 1 Мб в пакете от 90 копеек. «МТС 3G Роутер» является эффективным решением для организаций малого и среднего бизнеса — небольших офисных организаций, магазинов, кафе, гостиниц, торгово-развлекательных центров, открытых рынков, транспортно-логистических компаний, не имеющих возможности подключить фиксированный интернет. Радиус покрытия Wi-Fi — до 50 метров в помещении и до 150 метров на открытом пространстве. При необходимости можно выбрать комплект с внешней антенной для улучшения приема сигнала 3G-сети. «МТС 3G Роутер» может работать в сетях GPRS, EDGE, UMTS.

— Модемы в основном покупают частные пользователи. Есть ли спрос на «новое поколение» связи в бизнес-среде?

— Сети 3G от МТС обеспечивают достаточно высокую, сопоставимую с фиксированными операторами, скорость передачи данных. Многие компании используют наши решения для работы небольших офисов. С помощью продукта «МТС 3G Роутер» в новом офисе за 5 минут можно организовать интернет. Компьютеры и любые другие устройства с поддержкой Wi-Fi в офисе подключаются к роутеру МТС через защищенное Wi-Fi соединение. Сотрудники офиса получают надежный и безопасный доступ в сеть. Одновременно в сети с комфортной скоростью могут работать около 20 человек.

— Как известно, инновации перестают быть инновациями практически на следующий день. Что МТС готовит нам на завтра?

— Ближайшее будущее — это совершенствование существующих сервисов: телематики, навигационных сервисов, мобильной рекламы, мобильных платежей. Например, логическим развитием сети 3G для нас является LTE (Long Term Evolution, технология мобильной передачи данных, которая будет использоваться в сетях четвертого поколения связи). Сети LTE дадут клиентам МТС высокие скорости передачи данных. Для открытия страниц интернета, скачивания кино или работы с почтой потребуются секунды. Такие скорости позволяют экономить время, вернее, увеличивать его производительность. Бизнесу такая экономия времени пойдет на пользу. В июле этого года МТС объявила о запуске инновационной сети LTE в Узбекистане, это позволяет «Группе МТС» получить уникальный опыт, который в дальнейшем будет использован на всех рынках присутствия компании.

Беседовала Елена Овсянникова