

телеком

Хождение на три буквы

ИННОВАЦИИ

Ведущие российские операторы сотовой связи обещают вложить в развитие сотовых сетей третьего поколения (3G) миллиарды долларов и в ближайшие годы обеспечить покрытие всей территории России. Эксперты считают, что 3G вряд ли произведет революцию на российском рынке, полагая, что к 2010 году лишь 5% россиян предположительно подключатся к сетям сотовой связи нового поколения.

К новому поколению сотовой связи Россия идет своим путем. В отличие от подавляющего большинства стран, лицензии на 3G в России не продавались, а фактически раздавались «за так». Стоимость каждой лицензии была назначена на уровне 2,64 млн руб. (или порядка \$100 тыс.). Для сравнения: в 2000 году правительство Великобритании продало пять лицензий на 3G за \$34 млрд. Причем условия российского конкурса на эти лицензии были составлены таким образом, что победители с вероятностью 99% были известны заранее. Так, при оценке заявок претендентов на лицензии принимались во внимание такие критерии, как инвестиционные программы операторов, технические и временные параметры проектов, а также количество лицензий у оператора в субъектах РФ, количество регионов, в которых он оказывает услуги сотовой связи и др. Разумеется, по таким правилам достаточно легкую победу одержали нынешние лидеры сотового рынка. Первое место в конкурсе занял «МегаФон», набравший 560 конкурсных баллов, присваиваемых по результатам оценки каждого пункта проекта. Почти столько же баллов — 559 — набрала МТС, занявшая в результате вторую строчку. Третье место досталось «Вымпелкому».

По условиям конкурса победители должны начать предоставление услуг в течение двух лет с момента выдачи лицензии. Пока победители не берутся озвучивать подробные планы по развертыванию сетей 3G и инвестициям в данный проект. Как рассказал генеральный директор «МегаФона» Сергей Солдатов, оператор намерен вложить не менее \$1 млрд в течение трех лет. «Не исключено, что первыми регионами, где появится 3G, станут Москва и Санкт-Петербург, а города Центральной России с населением более 100 тыс. человек», — добавляет замгендиректора



Спрос на 3G-телефоны в России появится через два года
ФОТО АР

«МегаФона» Алексей Ничипоренко. По его словам, в Москве и Петербурге напряженная ситуация с расщепленной радиочастотного спектра.

В МТС называют тот же порядок инвестиций, что и в «МегаФоне»: в ближайшие три года компания потратит на 3G порядка \$1 млрд. «У нас есть список из 15 городов, где мы хотим развернуть сети третьего поколения в первую очередь», — заявил президент МТС Леонид Меламед. По его словам, к 2009 году МТС охватит своими сетями большую часть России, а к 2010-му покроем сетью всю территорию страны. В «Вымпелком» планируют запустить первый фрагмент сети сотовой связи 3G к концу текущего года. «Мы запустим фрагменты сети третьего поколения на базе бывших тестовых сетей в Москве», — заявил гендиректор компании Александр Изосимов. По его словам, к концу 2008 года «Вымпелком» реализует полное покрытие 3G Москвы, Санкт-Петербурга и Новосибирска. «Дальнейшие темпы развертывания сети будут зависеть от развития спроса на услуги 3G», — рассказал господин Изосимов, отметив, что «Вымпелком» планирует инвестировать в 3G в 2007–2008 годах около \$300–350 млн. Эксперты сходятся во мнении, что совокупные затраты на раз-

ЧТО ТАКОЕ 3G

Третье поколение (3G) — совокупность технологий сотовой связи, позволяющих передавать и принимать данные в сотовых сетях на значительных (до 2 Мбит/сек.) скоростях. Это позволяет оказывать всевозможные услуги по передаче видеоконтента. В России планируется развертывание сотовых сетей 3G европейского стандарта UMTS. По данным интернет-ресурса 3Gtoday, по состоянию на конец 2006 года в мире услуги UMTS предоставляли свыше 50 операторов, а пользовались ими 100 млн абонентов. Внедрение 3G в Европе началось в конце 1990-х годов и стало одним из самых капиталоемких проектов в истории мировой телекоммуникационной отрасли. Главные расходы операторы понесли на аукционах, где разыгрывались лицензии 3G. В 2000 году правительству Германии удалось выручить \$46,2 млрд за пять лицензий UMTS, в Великобритании операторы выкупили четыре лицензии за \$34 млрд. В общей сложности затраты европейских операторов на покупку лицензий 3G составили порядка \$100 млрд.

вертывание сетей 3G в России трех сотовых операторов в течение пяти лет могут составить \$5–7 млрд. «Развертывание сети 3G в одном городе может обойтись оператору в среднем в \$20–100 млн», — отмечает ведущий аналитик «Тройки Диалог» Андрей Богданов. — Однако первые полтора-два года после построения и запуска сетей 3G не станут основным стандартом, а будут нишевым продуктом».

Тот факт, что российские операторы будут вводить свои сети на несколько лет позже, чем это делали их европейские коллеги, дает им колоссальные маркетинговые преимущества. Можно не блуждать в поисках популярных услуг, а идти по проторенной дорожке, предлагая уже проверенные рынком сервисы. Для большинства россиян некой визитной карточкой 3G-сервисов стала видеоконференцсвязь, когда вы видите собеседника на экране телефона, а он видит вас на своем. Однако опыт эксплуатации сетей 3G показал, что видеоконференцсвязь — сервис не самый популярный. Абоненты быстро в нее «наигрываются» и возвращаются к привычной голосовой связи. Маркетологи компании Hutchison утверждают, что это нишевая услуга, которая популярна в семьях: родители с удовольствием наблюдают своих детей. Но уже ясно, что видеосвязь не станет так называемым killer application сетей третьего поколения — той «примочкой», ради которой миллионы пользователей купят телефоны 3G.

На роль самого популярного приложения для сетей 3G сегодня претендует мобильное телевидение. Его смысл в том, что телесигнал доставляется абоненту не с помощью сети мобильной связи, а посредством передачи с телебашни. Стоимость такого сервиса невысока, чем и обусловлена его высокая потенциальная популярность. Например, трехмесячная подписка на эротический канал Playboy в сети итальянского оператора «3» стоит €29.

В настоящее время услуги мобильного ТВ уже доступны во многих странах мира, среди них — Япония, США, Германия, Франция, Великобритания и большинство скандинавских стран. По оценкам аналитической компании Juniper Research, доходы провайдеров такого телевидения к 2010 году достигнут \$11,7 млрд, а число абонентов — 65 млн. В России о намерении развивать мобильное ТВ говорили почти все крупнейшие участники телекоммуникационного рынка. Потенциал этого сервиса местные аналитики пока оценивают скромно, как, впрочем, и потенциал российского рынка 3G. По прогнозам iKS-Consulting, количество потребителей мобильного телевидения в России к 2009 году может составить около 1–1,5% от совокупной абонентской базы всех операторов. При этом оказание данной услуги может принести операторам к 2009 году около \$8 млн, а к 2012 году — порядка \$40 млн. «К 2010 году 1–2% абонентской базы каждого из операторов будут подписчиками услуг 3G, а проникновение этой услуги по России составит порядка 5%», — считает Елена Баженова, аналитик МДМ-банка. — Только через три года операторы начнут получать от этого бизнеса доход на операционном уровне.

Егор Лохмачев

Пульт централизованного управления

информационные технологии

Как стало известно „Ъ“, на российский рынок выходит крупнейший европейский производитель софта для управления сетями связи Axiom. Системный интегратор NVision Group начал внедрение его программного продукта AXIOSS — по оценкам аналитиков, бюджет проекта составляет около \$600 тыс. Эксперты считают этот проект показательным — по их мнению, на фоне стремительного роста рынка широкополосного доступа и платного ТВ в этом году продажи систем управления услугами в России вырастут в десять раз, до \$20 млн, а к концу десятилетия составят \$60 млн в год.

Система OSS (Operations Support Systems), которую NVision устанавливает на Центральном телеграфе, предназначена для обслуживания пользователей услуг широкополосного доступа и платного ТВ, продаваемых оператором под брендом Qwerty (сейчас к его сети подключено примерно 90 тыс. абонентов). По мнению директора по маркетингу NVision Сергея Головина, AXIOSS позволит полностью автоматизировать заказ абонентами дополнительных сервисов и их регистрацию. «Сейчас, чтобы, допустим, изменить тариф или подключить новый канал, абонент вынужден часами дозваниваться в офис провайдера или отправлять заявку через интернет — ее впоследствии опять-таки обрабатывает „живой“ оператор», — рассказывает господин Головин. — Система позволяет вам просто зайти на сайт провайдера и за секунду подключить нужную услугу или, к примеру, заказать видео по запросу». Организаторы проекта считают, что система не только автоматизирует заказ услуг пользователями, но и позволяет отслеживать поведение пользователя — объем трафика, ко-

торый он использует, пакеты каналов, которые он подключает, технические проблемы, с которыми он сталкивается. «Впоследствии эта информация позволяет принимать маркетинговые и технологические решения», — отмечает Сергей Головин. Бюджет проекта не разглашается, однако, по оценкам участников рынка, его стоимость составляет около \$600 тыс.

● Axiom — британская компания, выпускающая специализированное программное обеспечение для операторов связи. В числе ее клиентов такие европейские компании связи, как Deutsche Telekom, TeliSonera, Telecom Italia. Выручка компании в 2006 году составила \$30 млн.

● NVision Group — системный интегратор, созданный в 2001 году. Компания специализируется на создании инфраструктур для телекоммуникационных компаний. Компания работает на российском рынке и СНГ. Выручка компании в 2006 году составила \$141 млн. В рейтинге российских IT-компаний журнала «Деньги» NVision занимает 20-е место.

Участники рынка считают проект Центрального телеграфа показательным. Они отмечают, что спрос на системы управления сетями и автоматизации обслуживания абонентов растет вместе со спросом на услуги широкополосного доступа и платного телевидения. Особенно высокие темпы роста этого рынка в Москве: по данным компании iKS-Consulting, по итогам 2006 года московские провайдеры широкополосного доступа обслуживали 1,05 млн подписчиков, за год число абонентов возросло на 67%. В этом году, по прогнозу аналитиков, рост составит 52%. Операторы признают, что

при таких темпах роста автоматизация операций, связанных с обслуживанием клиентов, приносит им ощутимые конкурентные преимущества. «В первую очередь речь идет о сокращении издержек на содержание персонала», — отмечает вице-президент компании «Корбина Телеком» Дмитрий Малов. — OSS/BSS-система зачастую позволяет сократить количество сотрудников, участвующих в обслуживании абонентов, вдвое».

Как полагает старший консультант iKS-Consulting Маргарита Зобнина, «телефонный» способ заказа услуг при таком наплыве подписчиков крайне мало эффективен. «Неудивительно, что рынок систем управления услугами превратился в небольшую, но очень быстрорастущую отрасль IT-рынка», — говорит госпожа Зобнина. — Еще в прошлом году объем рынка таких систем в России и их внедрения не превышал \$2 млн. Как считают участники рынка, к концу 2007 года он увеличится до \$20 млн, а к 2010–2011 годам достигнет примерно \$60 млн в год».

Другие эксперты сдержанно оценивают перспективы рынка систем автоматизации обслуживания абонентов. «Пока многие операторы предпочитают самостоятельно разрабатывать для себя соответствующее программное обеспечение», — отмечает советник генерального директора компании «NetByNet Холдинг» Александр Милицкий. — Цена таких систем, как правило, зарплата штатных разработчиков. Операторы пишут софт для себя не от хорошей жизни: предлагаемые на рынке решения сторонних производителей пока не учитывают всех требований каждого конкретного оператора и почти всегда нуждаются в доработке».

Виктор Хилько

Новый стандарт делового общения

Представьте рабочее место, оборудованное по последнему слову техники: высокоскоростное подключение к Интернету, удобная электронная почта, широкие возможности для работы с данными и отличная связь. А теперь представьте, что все это можно без труда спрятать в карман! Новый тонкий смартфон Samsung i600 обладает полным набором функций, необходимых деловому человеку. А если Вы захотите отвлечься от дел и расслабиться, в Вашем распоряжении фотокамера 1,3 Мпикс, видеокамера и музыкальный плеер.

Высокая скорость

Благодаря технологии Wi-Fi смартфон i600 обеспечивает доступ в Интернет со скоростью до 54 Мбит/сек, позволяя делать экономичные звонки в любую точку мира с помощью Skype™ или голосовой связи (VoIP). Вы можете легко обмениваться данными с другими устройствами, поддерживающими Wi-Fi, и синхронизировать их работу со смартфоном.

Почта под рукой

Автоматически обновлять электронную почту в MS Outlook, незамедлительно принимая письма по мере их поступления на почтовый сервер, позволяет технология MS Direct Push. Смартфон i600 имеет QWERTY-клавиатуру — аналог привычной компьютерной клавиатуры. Буквы и символы вводятся нажатием одной клавиши. Теперь Вы можете быстро и легко набирать SMS и e-mail сообщения, а также вводить в смартфон любую информацию.

Синхронная работа

Синхронизация смартфона с ПК займет считанные секунды благодаря программе ActiveSync. Надо только подключить устройство к компьютеру, указать один раз, что и как Вы хотите синхронизировать, и ActiveSync будет автоматически приводить в идентичное состояние Ваши сообщения, контакты, задачи, расписание на компьютере и в смартфоне.



Практичный дизайн

При обилии функций и возможностей i600 имеет тонкий и легкий корпус. Большой дисплей с диагональю 2,3" дает четкое изображение, что особенно удобно при просмотре видео. С помощью бокового колеса навигации и прокрутки Вы сможете быстро перемещаться по меню, а удобная горячая клавиша позволит легко выбрать нужную опцию или войти в список наиболее часто используемых функций.

- ОС Windows Mobile 5.0 Smartphone Edition
- Процессор Intel PXA 272 (220 МГц)
- QWERTY-клавиатура / Колесо прокрутки
- Bluetooth 2.0 / USB 2.0
- Wi-Fi 802.11b/g
- 1,3 Мпикс камера и VGA-камера для видеотелефонии

- Широкоформатный TFT-дисплей 65536 цветов (320x240 пикселей)
- Просмотр документов (Word, Excel, PPT, PDF)
- Слот для карт памяти microSD
- Толщина 11,8 мм
- Русифицированная клавиатура



i600

The Ultra messaging

