

# телеком

## Пекин сплетает сети

### мобильное будущее

Несмотря на быстрый рост экономики России, продвинутыми мобильными технологиями страна пока похвастаться не может. В то время когда весь цивилизованный мир уже наслаждается высокоскоростным мобильным интернетом, мы только начинаем строить 3G-сети. Отчаявшись увидеть прогресс в России, корреспондент «Ъ-Телекома» Владимир Иванов отправился за ним в Китай, где ему рассказали, как объединить сотовый и кабельный интернет.

Китай, выпускающий сегодня подавляющее большинство всей высокотехнологичной продукции планеты, волею-неволей становится передовой державой мира. Население страны зашкаливает, мобильный оператор China Mobile насчитывает 500 млн абонентов, а Пекин окружает ни много ни мало шесть «МКАД» — с той лишь разницей, что в Пекине это не кольца, а квадраты. В этой связи неудивительно, что выставка Expo Comm China носит сугубо локальный характер — многие технологии для остального мира (за исключением, быть может, Японии) мало актуальны. Однако для прогнозирования будущего российских сотовых сетей место подходящее.

Многочисленные стенды выставок изобилуют моделями телефонов Nokia, Sony-Ericsson, Samsung, LG и сотен локальных компаний, которым не суждено добраться до российского рынка. Стенд NTTDoCoMo ломился от наплыва молодежи, Microsoft в очередной раз «шокировал» общественность Windows Mobile 6, а представители China Telecom с целью привлечения дополнительных посетителей направо и налево раздавали подарки. Однако стенды этих гигантов были малоинтересны на фоне революции, обещанной производителями оборудования для сотовых сетей. Именно поэтому максимум внимания было приковано к стендам Huawei, Ericsson и Alcatel.

### Революция ALL-IP в 2008-м

Основной тренд весьма прост и многообещающ: в самом ближайшем будущем благодаря технологии IMS (IP Multimedia Subsystem) пользователей ждет симбиоз всех существующих коммуникаций по единому протоколу IP (именно благодаря ему сегодняшние компьютеры, работающая в сети, соединяются друг с другом). Сотовые (GPRS/3G), кабельные (Ethernet), беспроводные (WiFi, WiMax) и фиксированные (обычный телефон) сети связи будут работать душа в душу, что позволит пользователям управлять своим контентом на качественно ином уровне. Сообщение, отправленное с мобильного телефона, удастся получить на стационарном;



Максимум внимания на выставке было приковано к стендам Huawei, Ericsson и Alcatel. ФОТО AFP

музыкальный клип с ноутбука одним кликом переводится на телевизор, а еще одним — на экран портативного плеера. Видео conference call — не проблема. Интерактивные анонсы последних фильмов — запросто. Вопрос лишь во внедрении. Если верить вице-президенту Huawei Джо Со, бум подобных сервисов взорвет российский рынок уже в следующем году. Работоспособные решения ALL IP BSC (Base Station Controller) на стенде компании демонстрировались во всей красе.

Значение грядущего внедрения ALL IP трудно переоценить. Это полноценная революция, переворачивающая все существующие принципы работы операторов связи с ног на голову. Если раньше провайдеры и производители оборудования находились на самой вершине цепочки стоимости (то есть именно их действия определяли законы, по которым живет и развивается рынок), с неизбежным внедрением ALL IP их роль начнет постепенно падать, а прибыль и значимость производителей контента и серви-

сов, напротив, расти. В итоге если сотовые операторы уже сейчас не озабочены вопросами разработки и создания адекватной инфраструктуры информационного обслуживания абонентов, для них существует реальная угроза со временем превратиться в банального поставщика платформы, от которого мало что зависит. Ведь пользователю будет все равно, какое соединение он использует для работы — 3G, WiMax, Ethernet или стационарный телефон. Голосовая связь, сообщения и мультимедийный контент — вся информация будет передаваться по протоколу IP.

Именно поэтому многие операторы сейчас вплотную озаботились пересмотром своих бизнес-планов с поправкой на новые возможности и неизбежные реалии рынка. Мы, пользователи, от всего этого ажиотажа только выиграем, так как на рынке мобильного контента развернется нешуточная конкуренция, которая, как известно, крайне благотворно сказывается на качестве сервиса и ценах. Что

самое главное, пользователь наконец-то будет защищен с точки зрения здравого смысла: он будет платить не за количество скачанных мегабайт, а исключительно за оказанную услугу. Ведь на заре развития интернета провайдеры тарифицировали время, проведенное пользователем в сети, при этом мало кто задумывался о том, что при закачке файла связь могла многократно обрываться, замедляться и т. д. С появлением DSL/Cable сетей стала взиматься плата за трафик, однако из гигабайта закачанной информации лишь половина могла быть нужной пользователю, а остальное — мусор. Тарификация самых современных безлимитных тарифов на широкополосный доступ также высчитывается исходя из таких параметров, как «время, проведенное в сети» и «трафик», что не является правильным с точки зрения пользователя. ALL IP изменит ситуацию. По словам Алексея Шалагинова, заместителя директора поддержки продаж Huawei, «благодаря IMS пользователь перестанет думать о том, какой пропускной способности интернет-канал ему нужен». Он начнет оперировать понятиями сервисов. И телефонная связь в этой связи будет всего лишь одним из них наряду с портативным кинотеатром, интернет-радио, мобильным офисом и сотнями других. И так же, как сегодня, выбирая тариф на мобильную связь, вы решаете, нужны ли вам бесплатные SMS, прямой номер и дополнительные услуги (роуминг, GPRS, удержание вызова и т. д.), завтра вы будете решать, что именно вам нужно. Само значение термина «коммуникатор» будет переосмыслено.

Подсистема IMS содержит огромное количество компонентов, одним из которых являются SIP прокси-серверы. Одна из наиболее привлекательных для конечных пользователей функций SIP — возможность организации сессий с использованием единого, не зависящего от места нахождения абонента телефонного номера. То есть пользователю не придется помнить все свои номера — домашний, мобильный, рабочий — система сама будет разбираться со своими проблемами.

«В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ МЫ ПОКА НЕ ЖДЕМ ОГРОМНЫХ ПРОДАЖ СВОИХ ТЕЛЕФОНОВ В РОССИИ»

В этом году российские операторы сотовой связи получили лицензии на развертывание сетей связи третьего поколения (3G), а «МегаФон» уже успел запустить в тестовую эксплуатацию сеть 3G в Санкт-Петербурге. О том, почему 3G пришел в Россию так поздно и когда телефоны Huawei будут массово продаваться в стране, корреспонденту «Ъ-Телекома» ВЛАДИМИРУ ИВАНОВУ рассказал вице-президент Huawei Technologies ДЖО СО.



— Чем, на ваш взгляд, российский рынок мобильной связи отличается от других?

— Несомненно, у каждого рынка есть свои уникальные моменты, причем порой весьма нетривиальные. Хороший пример — Латинская Америка. По всему миру продается огромное количество телефонов с цветными панельками — казалось бы, народ, который обожает музыку и танцы, должен с радостью покупать подобные решения. Но нет, в Латинской Америке это не работает. Кто бы мог подумать?

В России также есть свои нюансы. Люди у нас очень самостоятельные, самодостаточные и применительно к мобильным технологиям мыслящие очень приземленно: высокие материи их мало интересуют — им важно то, где, как и сколько это будет стоить. Сам рынок развивается лавинообразно. Я помню, еще несколько лет назад в России было всего два сотовых оператора — МТС и «Билайн». Сейчас есть «МегаФон», SkyLink и огромное количество мелких игроков. Рынок огромный и очень важный для любой компании, в том числе Huawei.

— Какова доля России в бизнесе Huawei?

— На данный момент эта цифра совершенно точно превышает 10%.

— Если говорить о приоритетных областях развития, каковы они для российского рынка мобильной связи?

— Ваш рынок по ряду параметров очень взрослый и имеет все предпосылки для активного роста. Я считаю, что сейчас России крайне необходимо развивать новые сети — 3G, WiFi, WiMax. С каждым днем люди готовы потреблять все больше сетевых сервисов. Задача участников рынка — обеспечить адекватный рост сервисной инфраструктуры.

— Каким телефоном вы пользуетесь?

— Как ни странно, безымянный корейский аппарат. Потому что мне очень нравится его дизайн, функциональность и практичность. Например, у него есть одна очень важная для меня функция — способность работать с двумя SIM-картами одновременно. Причем мне не нужно переключаться с одной на другую в зависимости от своих текущих потребностей — он просто ловит оба сигнала одновременно. Я в восторге!

— Несколько лет назад Huawei начали выпускать собственные мобильные телефоны. Когда мы увидим их в России?

— Некоторые аппараты уже прошли сертификацию, какие-то — проходят в настоящий момент.

В любом случае пока мы не ждем огромных продаж. Несмотря на то что в 2006 году мы продали 50 млн трубок по всему миру, в большинстве своем это контрактная сборка для сторонних производителей. Например, для европейского сотового оператора Vodafone мы поставляем несколько разновидностей OEM-трубок, которые в той же Великобритании продаются под их брендом. Нас эта ситуация вполне устраивает. На данный момент по такому принципу наши телефоны продаются более чем в 20 странах.

— Как насчет России? Вы ведете переговоры с крупными операторами о возможности работы по схеме контрактной сборки? Мы увидим телефоны Huawei под брендами МТС, «Билайн», «МегаФон»?

— Для осуществления любой сделки требуется согласие обеих сторон.

— Чем вы могли бы объяснить задержки с внедрением 3G в России?

— Россияне с точки зрения бизнеса действуют очень грамотно. Прежде чем делать капитальные инвестиции в сети нового поколения, необходимо убедиться в адекватном использовании возможностей старых сетей — то есть, грубо говоря, что они принесли запланированную прибыль. Именно этим сейчас занимается Россия — не торопясь, профессионально, планомерно готовится к 3G. Если бы оборудование для 3G начали внедрять два-три года назад, с экономической точки зрения это выглядело бы не очень хорошо.

— Но это «приготовление» длится уже несколько лет. Когда пользователи мобильных телефонов в России получат высокоскоростной интернет в сотовом телефоне?

— Я думаю, что уже в следующем году в России начнется активное развитие сетей 3G — для этого есть все предпосылки, созданы все необходимые условия. Могу сказать, что в тестовом режиме наше оборудование в России уже работает.

— Кто ваши самые крупные клиенты в России?

— МТС и «МегаФон», если говорить о мобильных операторах. Из компаний, специализирующихся на фиксированной связи, — «Связьинвест».

— Какова политика Huawei в области инноваций? Например, как вы относитесь к аутсорсинговым центрам разработки? И используете ли плоды российских ученых?

— Мы считаем, что занять достойное место на рынке можно, занимаясь всей цепочкой: от идеи до финального продукта. Поэтому до 10% чистой прибыли компания расходуется на центры научных разработок. Они есть в Индии, Швеции, Китае — по всему миру, в том числе и в России. У нас очень сильные математики — одни из лучших в мире.

Однако львиную долю успеха объясняет наличие очень сильного департамента маркетинга, который очень плотно работает с ключевыми клиентами в каждой отдельно взятой стране — с British Telecom, Telecom Italy, МТС и т. д. То есть мы заранее определяем наши потребности, имеем возможность планировать свои продуктовые линейки, а выигрывают в итоге все.

Мы с ответственностью подходим к реализации самых смелых и масштабных проектов и доводим их до успешного завершения.

Мы пятнадцать лет сплоченной командой единомышленников создаем надежные решения для крупных операторов связи.

Мы обеспечиваем стабильность бизнеса наших заказчиков.

Лида Уткина  
Старший бухгалтер

Игорь Дё  
Руководитель проекта

**НАША ЖИЗНЬ BILLING.RU**

тел.: +7 812 326 12 99  
факс: +7 812 326 12 98

**PETER-SERVICE**

billing.ru