

ТРЕТИЙ НЕ ЛИШНИЙ

В Украине начинается предоставление услуг сотовой связи третьего поколения. Оператор уверен, что место и время выбраны правильно.



«**БОЛЬШИМ»** операторам сотовой связи каждый их среднестатистический абонент приносит все меньший доход. Сейчас это в лучшем случае \$9 в месяц. Вполне вероятно, что вскоре придется довольствоваться и \$4-5. Происходит так потому, что из-за обострившейся конкуренции и приближения рынка к насыщению приходится снижать тарифы на традиционную и главную услугу нынешней сотовой связи – передачу голоса.

ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НУЖНА ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

В ТАКИХ условиях операторы обратили взоры на дополнительные услуги, которые можно организовать на основе их сетей: доступ в Интернет, передачу мультимедийных сообщений (mms), предоставление различного контента. Но все это, несмотря на рекламно-маркетинговый шум, приносит операторам мало денег. Основная причина в том, что предлагаемые услуги остаются мало востребованными абонентами. Их энтузиазм во многом сдерживает то, что сети сотовой связи стандарта GSM плохо приспособлены для передачи больших объемов информации (с этим обычно связано предоставление дополнительных услуг), невелика скорость передачи, зачастую сложная настройка. За счет внедрения технологий GPRS и EDGE положение улучшилось, но не кардинальным образом. В результате не запускается саморазворачивающийся процесс с положительной обратной связью, когда привлекательное предложение приводит к росту числа потребителей. Этот рост дает средства для улучшения предложения, что привлекает новых пользователей.

■ У нас есть желание сразу организовать работу иначе, чем это делают операторы сетей второго поколения.

Операторы в большинстве стран мира с энтузиазмом отнеслись к появлению так называемого третьего поколения (3G) сотовой связи. Главная особенность новинки – увеличенная во много раз скорость передачи данных. В начале 2000-х в Европе потратили десятки миллиардов долларов на покупку соответствующих лицензий, но... Надежды оказались преждевременными. Производители отлаживали оборудование и спорили о спецификациях, контента для загрузки новых сетей было мало, а потребители осторожничают, раздумывая над тем, стоит ли им платить деньги за новинку.

В результате «пена» быстро схлынула, кто-то обанкротился, а остальные операторы стали думать о том, как компенсировать расходы на приобретение особо не пригодившихся лицензий.

Но процесс движения к 3G не был остановлен, поскольку имел объективные основы и субъективные движущие силы. Просто он стал более рациональным. В итоге к концу 2006 г. в мире около 160 операторов предоставляли 3G-услуги примерно 360 млн. пользователей (всего же пользователей сотовой связи в мире порядка 2,5 млрд.).

ОПЕРАТОРЫ CDMA ПОЛУЧИЛИ СВОЙ ШАНС

В НАСТОЯЩЕЕ время Международный союз электросвязи (ITU) причисляет к третьему поколению пять стандартов. Но в мире доминируют два из них: CDMA-2000 и UMTS (называемый также WCDMA). UMTS распространен в основном в Европе, CDMA-2000 – в Азии и США. По данным организации Wireless Intelligence, на конец ноября 2006 г. в мире 93,5 млн. абонентов были подключены к сетям UMTS и 271,1 млн. – к CDMA-2000.

В Украине лицензию на UMTS правительство фактически подарило «Укртелекому», обосновывая это необходимостью наращивать капитализацию госпредприятия накануне его приватизации. Операторы GSM возмущались было таким антиконкурентным шагом, но удовлетворились обещанием, что конкурс на получение других лицензий и частот будет вскоре проведен. Пока это «вскоре» не наступило, и «Укртелеком» не приступил к реальным шагам по созданию сети. Похоже, в компании не очень-то и стремятся к этому, ведь работа на таком высококонкурентном рынке, как рынок сотовой связи, – это не то, к чему привык государственный монополист проводной телефонии.

Паузой решили воспользоваться CDMA-операторы, которые используют технологию сотовой связи, конкурирующую с GSM. В Украине лицензии на CDMA-связь (в разных стандартах) имеют компании ПС «Велтон Телеком», «Интертелеком», «Телесистемы Украины», CST-Invest. Несколь-

ко месяцев назад к ним присоединилась и компания UMC – один из лидеров GSM-рынка. До недавнего времени развитие CDMA-операторов сдерживалось запретом на предоставление услуг подвижной связи. В результате все вместе они имеют около 190 тыс. абонентов против 40 млн. в GSM-сетях. В настоящее время действовавшее ограничение снято, благодаря чему операторы стали активнее расширять сети, продвигать свои услуги. Но рынок пока сделала только «Телесистемы Украины».

Эта компания в 2006 г. после смены собственника решила второй раз «войти в реку CDMA». Первая попытка была предпринята в конце 1990-х, когда компания пыталась развернуть сеть в стандарте IS-95 и составить серьезную конкуренцию создаваемым в то время сетям GSM. По разным причинам тогда этого не произошло. И вот в декабре 2006 г. компания заявила о начале тестирования своей сети, соответствующей стандарту CDMA-2000, точнее, его версии 1xEV-DO.

Услуги фирма предоставляет под торговой маркой PEOPLEnet. Пока сеть работает в Киеве, Одессе и Днепропетровске. В феврале 2007 г. планируется начать коммерческую эксплуатацию, а до конца того же года покрыть сетью все областные центры. Инвестиции на начало 2008 г. должны достичь \$180 млн. К 2010 г. планируется покрыть сетью территорию, на которой проживает 80% населения Украины.

ТРЕТЬЕ ПОКОЛЕНИЕ ПОЛУЧИЛО ИМЯ CDMA-2000

В России в настоящее время проходит конкурс на три лицензии UMTS. Не исключается, что вскоре будут выставлены на тендер и частоты для сетей CDMA-2000. Таким образом, в стране могут параллельно развиваться сети обоих стандартов 3G.

О начале практического внедрения в Украине связи третьего поколения мы говорили с **Виталием Ворожитом**, генеральным директором ЗАО «Телесистемы Украины».

Чем сеть 3G компании «Телесистемы Украины» будет отличаться от той, которая, возможно, будет реализована «Укртелекомом»?

Если говорить о технологии, то все третье поколение связи базируется на технологии CDMA. Сеть «Укртелекома» планируется для работы на частоте около 2,1 МГц, наша работает на 800 МГц. Чем выше частота, тем хуже проникновение сигнала. Соответственно наша базовая станция покрывает значительно большую территорию, нежели UMTS. Это значит, что мы можем строить сеть быстрее и с меньшими затратами.

Особенность же заключается в том, что у нас функция передачи данных не зависит от голосового трафика. Даже если будет высокая нагрузка на сеть по голосовым вызовам, то наша услуга передачи данных от этого не пострадает – она будет оставаться такой же высокоскоростной.

Теоретически скорость передачи данных в сетях 3G может достичь 2,4 Мбит/с. На практике же почти все операторы установили для себя нижний предел на уровне около 400 кбит/с. Этого вполне достаточно для передачи даже живого видео. Мы изучали опыт Verizon, крупнейшего американского оператора связи 3G, который обслуживает более 50 млн. абонентов. По его данным, скорость передачи информации составляет 400-800 кбит/с. Если сравнивать стандарты и их эволюцию, то можно сказать, что UMTS, созданный позже, отстает по развитию от 1xEV-DO. В последнем сейчас имеются такие возможности, которые будут реализованы в UMTS года через два.

Как вы относитесь к заявлениям о том, что в Украине якобы юридически сеть 3G может строить только «Укртелеком», имеющий соответствующую лицензию?

Это один из мифов, который мы развенчиваем всеми силами. У «Укртелекома», у нас и других операторов сотовой связи в лицензиях на вид деятельности написано одно и то же: «предоставление услуг сотовой связи». Отличие в том, что в графе «Особые условия» у нас указаны разные стандарты.

Утверждается, что другие украинские операторы CDMA имеют те же технические возможности, что и вы...

Возможности они имеют, но я не знаю, почему их не реализуют. Хотя, если честно, возможности у нас все-таки разные. Наша сеть строится с нуля, поэтому нет «тяжелого наследия прошлого». Мы покупаем самое новое оборудование, изначально поддерживающее последние спецификации стандарта, предполагающие значительно более

высокие скорости передачи данных от клиента и к клиенту.

Пока наша сеть строится на оборудовании компании Huawei Technologies, но мы проводим выбор поставщика для дальнейшего ее развития. Возможно, он сменится.

Кого вы видите своими клиентами?

У нас будут сформированы три предложения, рассчитанные на различных потребителей: People Surf («люди ищут»), People Talk («люди разговаривают») и People Work («люди работают»). С первым предложением человек получает от нас радиомодем,

Пластиковый роуминг может решить проблему связи в Европе, где нет CDMA-операторов

который он подключает к компьютеру и сразу имеет скоростной доступ в Интернет. Второе предложение рассчитано на людей, которые больше разговаривают, чем работают с данными. Третий пакет – для бизнес-клиентов, для кого связь – инструмент ведения бизнеса. Планируем расширять перечень предлагаемого оборудования. Например, кроме различных модемов, переносных и стационарных терминалов (телефонов), будем предлагать устройство, которое достаточно подсоединить к розетке – и потребитель сразу имеет Wi-Fi-сеть, подключенную к Интернету.

Если говорить обобщенно, то наше предложение – для тех людей, кому уже тесно в сети GSM. Отчасти конкурируем с интернет-провайдерами.

Кроме того, мы ведь не зря носим название PEOPLEnet – у нас есть желание сразу организовать работу иначе, чем это делают операторы сетей второго поколения. Чего греха таить, и мы в свое время, когда работали в других компаниях над созданием сетей GSM, совершали ошибки. Сейчас имеется возможность их не повторить. Все операторы говорят, что хотят быть клиентоориентированными. Но, как показало специальное исследование, проведенное по нашему заказу, когда абоненты даже хотят похвалить оператора, они не говорят о нем, что он «хороший», а говорят «не обманывает». Потребители изначально настроены на негатив. Мы хотим сломать эти стереотипы.

За счет чего?

Около месяца у нас продлится опытная эксплуатация сети, во время которой пользователи всеми нашими услугами будет бесплатным. За это время мы хотим выявить не только все технические недочеты, но и понять, с чем нам лучше обращаться к потребителю: какими наборами услуг, тарифами. Нам хотелось бы меньше ущемлять клиентов.

Скорее всего наши тарифные пакеты по структуре будут напоминать используемые операторами передачи данных: за абонентскую плату потребитель получает некоторое количество услуг, а что сверх того – оплачивается отдельно. При этом абонента будет вполне разумной, доступной работающим людям. Мы не хотим быть самым дешевым оператором на рынке, потому что это не имеет никакого смысла. Наша задача – доля рынка не по абонентам, а по доходам.

Первое время у нас будет только контрактное подключение. Но со временем мы дополним его и предоплаченными услугами.

А как быть с международным роумингом, ведь средний класс, на который вы нацелены, все чаще ездит за границу?



■ **Виталий Ворожит:**
«Предложение услуг 3G предназначено для тех людей, кому уже тесно в сети GSM».

Это важно, но не настолько. По статистике, в среднем примерно 1% пользователей всего рынка связи находится в тот или иной момент в роуминге. Подавляющая же их часть пользуется связью в пределах города.

Тем не менее вопрос с роумингом мы должны решить, потому что он во многом носит имиджевый для оператора характер. Существует три способа, и мы сейчас работаем над заключением роуминговых соглашений с операторами в других странах, чтобы наш клиент мог пользоваться связью с сохранением своего номера.

Первый – самый простой, если человек едет в страну, где есть сети CDMA, например, в США, Канаду, Израиль, Японию. В этом случае, как только человек вышел из самолета и включил телефон, у него будет связь.

Второй – так называемый пластиковый роуминг. Для этого человеку, выезжающему за границу, необходимо будет взять с собой телефон GSM и вставить в него карту R-UIM оператора PEOPLEnet (аналог sim-карты). GSM-сеть, с которой у нас есть роуминговое соглашение, авторизует пользователя, и он сможет беспрепятственно пользоваться связью.

Третий способ – пользоваться двухстандартным телефоном GSM/CDMA. Таких моделей сейчас на рынке около 20 – есть из чего выбирать. Но они стоят, конечно, дороже, ведь это, по сути, два телефона в одном корпусе.

Мне кажется, пластиковый роуминг удовлетворит многих клиентов.

Как вы планируете продавать ваши услуги – через офис или будут дилеры?

И так, и так. У нас есть желание иметь по одному фирменному центру обслуживания клиентов в каждом большом городе. В Киеве и Одессе откроем их в ближайшее время. Чуть позже – в Днепропетровске и Харькове. Для каждого из пакетов услуг, о которых я говорил ранее, будет свой канал дистрибуции. Например, People Surf так и просится на прилавок компьютерного магазина. К потенциальным пользователям People Work мы со своим предложением придем сами. Для прямых продаж у нас будет штат специалистов. Ну, а People Talk будет предлагаться через каналы существующего сотового ритейла. Причем мы рассчитываем, что эти точки станут не только нашими продавцами, но и потребителями наших же услуг.

Ваша сеть имеет разнообразные возможности. Но чтобы больше людей захотели ими воспользоваться, должны быть уникальные услуги, к которым потребители получали бы доступ благодаря именно вам. Что вы делаете в этом направлении?

Разрабатываем перечень контент-услуг, доступных нашим клиентам. Работаем с украинскими контент-провайдерами, которые должны генерировать эти услуги. Рискну показаться нескромным, но рынок мобильного контента в Украине начался с некоторых наших сотрудников. Первый договор с провайдерами был подписан нами. Поэтому, поверьте, данную задачу мы хорошо понимаем.

Нет ли угрозы того, что некоторые крупные операторы могут установить градительные тарифы на входящие звонки из вашей сети?

Если такое решение будет принято, оно не будет, скажем так, бизнесориентированным. На рынке имеется система взаиморасчетов, соответствующий уровень ставок. В отрасли связи многие вещи взаимосвязаны, особенно если речь идет о звонках между сетями. Поэтому если предпринимать репрессивные меры в отношении одного из игроков, то, как правило, проигрывает тот, кто это делает, потому что он недополучает денег.

В настоящее время мы обеспечили связь, включая обмен sms, со всеми ведущими украинскими операторами.

СЕРГЕЙ ГУСЕВ