

СЛОЕНЫЙ ПИРОГ ИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ



В ноябрьском обновлении своего отчета о статусе развития технологии LTE в мире GSA сообщает, что 360 операторов инвестируют в технологию LTE. Это на 45% больше, чем годом ранее. Согласно данным GSA, 113 операторов запустили коммерческие сети LTE в 51 стране мира. Что касается России, то перед сетями LTE ставятся весьма амбициозные задачи по устранению цифрового неравенства и улучшению условий жизни не только в крупных городах, но и в небольших населенных пунктах. С другой стороны, именно недостаточное проникновение фиксированного широкополосного доступа может позволить сетям LTE занять свою нишу в России, а растущий рынок с географией в регионах — оптимизировать покрытие сети нового поколения. О развитии экосистемы LTE, перспективах таких сетей в мире и России в частности, различных бизнес-моделях оказания услуг, проблемах технологической нейтральности, необходимой в том числе для внедрения LTE в диапазоне GSM-1800, в беседе со специальным корреспондентом журнала «ЭС» Ларисой Полковниковой рассказала исполнительный директор «Союза операторов связи LTE» Гульнара Шамильевна Хасьянова.

Как Вы оцениваете Professional (Private) LTE в аспекте возможности появления сетей в России? Профессиональные сети всегда являются надстройкой над сетью непосредственной связи общего пользования, поэтому здесь есть два пути: надстроить поверх обычной сети закрытую сеть для профессионального использования либо сформировать специальные опции, целевой набор услуг и тарифных планов для конкретного клиента или под определенную задачу.

Если сеть только начинает создаваться, она может сразу строиться под профессиональное применение. Это зависит от стратегии оператора связи и от того, на какого клиента она ориентирована. Считаю, что в России операторы связи могут идти как первым путем, так и вторым. Первый путь, как правило, выбирают крупные операторы, а вторым путем вполне могут развиваться операторы с небольшим частотным ресурсом, обслуживающие отдельные субъекты РФ.

Согласно оценкам J'son & Partners, к концу 2011 года объем мирового M2M-рынка составил 108 млн долларов, но уже в 2015 году он может вырасти до 359,3 млн. Через три года на M2M-рынок будет приходиться 6 процентов от общей абонентской базы мобильных операторов и 18,4 млн устройств. Российский рынок в 2015 году предположительно достигнет отметки в 107,5 млрд рублей. Каковы, на Ваш взгляд, особенности рынка M2M в России?

Рынок M2M во всем мире растет очень высокими темпами. Доля M2M приложений у российских операторов в сети передачи данных пока еще не очень велика — от 6 до 10 процентов, но она растет. Что такое абонент M2M? Во-первых, это абонент с меньшим АРПУ (месячный счет за услуги связи). Если у нас АРПУ в среднем составляет примерно 350–450 рублей в сегменте B2C, то

M2M-устройство явно будет потреблять более скромный объем трафика и цена его может составлять 150–200 рублей в месяц. Причем это будет скорее всего фиксированное АРПУ, а трафик может быть переменным, то есть оператор получает фиксированную сумму за свои услуги, но трафик по сети передается «импульсно», в зависимости от специфики как самого устройства (это может быть банкомат, телеметрический счетчик или другое устройство M2M), так и от внешних факторов (место расположения, время суток).

Свободный переход номера — это скорее не вопрос качества услуг, а новый импульсный фактор: захочу и перейду к другому оператору, потому что его бренд мне больше нравится.

Поэтому первое отличие в том, что стоимость для такого абонента намного ниже, второе — это то, что у такого абонента непрогнозируем ЧНН (час наибольшей нагрузки на сеть), и оператору предстоит это выяснить экспериментальным путем. Иначе говоря, раньше мы знали пики использования связи населением и предприятиями: например, с десяти до двенадцати первый пик и с шести и до девяти вечера второй. Сейчас в сети M2M устройств не много, их пики не столь заметны и не критичны, но со временем это может стать проблемой. Самый очевидный плюс — абонент M2M более лоялен по отношению к оператору: заключив контракт, он не будет менять его при каждой новой рекламной акции, соответственно оператор имеет достаточно стабильную выручку и может быть спокоен насчет того, что данный клиент как минимум год будет оставаться в его сети.

Уверена, что M2M будет развиваться очень быстро, и считаю, что операторам уже сейчас следует готовить свои сети к трафику такого вида. Поскольку сегод-

ня в Российской Федерации сети больше ориентированы на голосовой трафик, требуются существенные изменения конфигурации сети и радиоинтерфейса, чтобы обслуживать интернет-трафик эффективно и обеспечить в мобильных сетях определенный стандарт качества. Это объективная реальность.

Иначе говоря, по сути это прогрессивная стратегия?

Безусловно. Если операторы сейчас не займутся этим рынком, значит, у них не будет нового источника дохода.

Госкомиссия по радиочастотам отказалась от принятия частных решений в пользу конкретных компаний. Произошло очень важное событие — изменен регламент комиссии. ГКРЧ теперь будет выдавать обобщенные решения, распространяющиеся на всех игроков рынка. Как Вы думаете, возможны ли исключения из этого правила по распределению частот?

Переход от частных решений к обобщенным системным решениям — это действительно великое благо. Теперь механизмы регулирования рынка станут более прозрачными.

Возможны ли в России свободный переход мобильного номера и отмена внутреннего роуминга?

Свободный переход мобильного номера, или MNP (по-английски это звучит как mobile number portability), обсуждается на протяжении последних десяти лет. С одной стороны, замечательно, что абонент может переходить от одного оператора к другому, — это предоставляет ему определенную свободу и заставляет оператора повышать качество услуг.

С другой стороны, в Российской Федерации сейчас все основные мобильные сети имеют практически одинаковое покрытие. Поэтому свободный переход номера — это скорее не вопрос качества услуг, а новый импульсный фактор: захочу и перейду к другому оператору, потому что его бренд мне больше нравится. Судя по опросам, количество абонентов, готовых перейти из одной сети в другую, сохранив при этом номер, не превышает 5 процентов.

Как и любое изменение конфигурации рынка, свободный переход мобильного номера требует определенных затрат. И эти затраты достаточно велики, поскольку операторы связи должны перестроить свои бизнес-процедуры, обеспечить совместимость биллинговых систем, которые на сегодня у них абсолютно разные. Даже в рамках одного оператора зачастую нет единой биллинговой системы. Должна быть созда-



циатива появилась на рынке: потерять сегодня трудно, ведь есть социальные сети, электронная почта — каждый человек на виду и легко может восстановить свои контакты.

Отмена роуминга сделает сеть более плоской. Это похоже на слоеный пирог, из которого нельзя без ущерба изъять какой-то один слой.

на также единая база данных, к которой бы обращались различные биллинговые системы операторов для того, чтобы обеспечить переход абонента из одной сети в другую.

Возникает вопрос: кто это будет оплачивать? Если затраты перекладываются на операторов, то в конечном итоге платить придется абонентам, то есть даже если я сама не меняю оператора, то буду платить за того абонента, который собирается переходить от одного оператора к другому, сохранив свой номер. Мне, как абоненту, такая инициатива не очень нравится. Кроме того, сейчас смена номера мобильного телефона не такая большая проблема, как в то время, когда эта иници-

Что касается внутреннего роуминга, то сама система связи сегодня построена так, что волевым решением его не отменишь, поскольку есть локальные операторы, операторы междугородной связи и операторы мобильной связи. У операторов мобильной связи, можно сказать, вертикальная лицензия: они предоставляют услуги и местной, и междугородной связи, пропускают трафик друг от друга или от субъекта к субъекту по сети оператора междугородной связи. Другими словами, либо сами являются оператором междугородной связи, либо используют других операторов. Чтобы отменить роуминг, нужно пересмотреть всю сеть связи. Отмена роуминга сделает сеть более плоской.

Это похоже на слоеный пирог, из которого нельзя без ущерба изъять какой-то один слой. С точки зрения и абонентов, и операторов, отмена роуминга — это большое благо, но требуется кардинальное изменение существующего законодательства, придется решать множество проблем и просчитывать возможные изменения на рынке.

Более того, с этим вопросом связаны проблемы технологической нейтральности и вступления России в ВТО. Потому что, с одной стороны, вступление нашей страны в ВТО и технологическая нейтральность будут способствовать более быстрому развитию технологий. Но с другой стороны, чтобы такое развитие стало возможным, нужны определенные экономические условия, а они есть не в каждом субъекте РФ. Получается, что в регионах, где такие условия есть, можно и внедрять технологическую нейтральность, и отменять роуминг — там рынок сам себя отрегулирует. Но в регионах, где плотность населения низкая, а территория огромная, например Якутия, эти прогрессивные нововведения невозможны или очень затратны. Платежеспособность населения тоже неоднородна и существенно отличается от региона к региону. Получается, чтобы развивать новации в сфере мобильной связи в равной степени во всех субъектах, должен быть кардинально решен вопрос о неравномерности развития рынка.

Технологическая нейтральность призвана вернуть стабильный и понятный рынок в состояние жесткой конкуренции. В этом случае регулятору придется постоянно и жестко действовать, регулируя подвижный рынок. Готовы ли Минкомсвязи и Роскомнадзор, а с другой стороны — операторы к подобной работе?

В одних субъектах Российской Федерации мобильные операторы получают высокую при-

быть, в других — прибыль нулевая, а в третьих — убытки. Поэтому необходимо сначала решить вопрос кросс-субсидирования, определить, за счет чего и до какого уровня в том или ином регионе будет развиваться связь, какие экономические механизмы ее развития и кто возьмет на себя соответствующие затраты.

После вступления России в ВТО системы кросс-субсидирования быть не должно либо она должна существовать за счет финансируемых государством или остальными участниками рынка прозрачных, понятных механизмов.

Как бы Вы определили уровень «цифрового разрыва» между регионами России?

Больной вопрос. В России есть регионы, где необходимо подтянуть сети второго или третьего поколения и обеспечить в первую очередь широкополосный доступ в Интернет. Мировой опыт показывает, что везде, где государство

поставило целью обеспечить определенный уровень развития инфраструктуры связи, под эти задачи принимается комплексная программа, включающая набор системных мер и механизмов. Европейская программа распределения частот обязывает регуляторов распределить достаточный частотный ресурс для того, чтобы к 2020 году 100 процентов населения страны было покрыто сетями и имело доступ в Интернет со скоростью не ниже 30 мегабит в секунду.

Планы нашего министерства еще более амбициозные, чем в Европе: мы замахнулись в 2018 году обеспечить 100-процентное покрытие всех населенных пунктов с численностью населения свыше тысячи человек и обеспечение доступа при скорости 100 мегабит в секунду.

Это очень хорошая амбициозная заявка, потому что связь должна развиваться быстрее, чем экономика. Сначала в населенном

пункте должны появиться дороги, электричество и связь — и только после этого там начинает развиваться рынок. Технически все это возможно, но требуется создать экономические стимулы.

Как решается вопрос совместного использования различными операторами базовых станций?

Мы подали свои предложения от четырех операторов связи. Они касаются того, как обеспечить совместное использование базовых станций и частот для оказания услуг связи. Для этого требуется изменение Закона «О связи». Объединение ресурсов — это один из экономических механизмов, который может помочь в развитии инфраструктуры связи и преодолении цифрового неравенства.

Ваше профессиональное кредо, что помогает быть уравновешенным, спокойным человеком в такой непростой ситуации?

Когда я училась бизнесу, у нас был замечательный профессор, который говорил: «Есть две стратегии поведения в бизнесе. Первая, когда ты действуешь как акула. Вторая, когда ты действуешь как дельфин».

Что касается меня, и в жизни, и в бизнесе я — дельфин, предпочитаю решать проблемы в хорошем настроении и играючи, на взаимном интересе.

Есть ли у Вас претензии или, наоборот, чувство благодарности к системе профессионального образования, которая поставляет в вашу отрасль людей?

Молодежь, которая сегодня приходит к нам работать, совершенно другая, это поколение с другим опытом. Они более продвинутые, иначе думают и чувствуют. Но это неплохо, это просто новая реальность. Если ты это понимаешь, то сможешь находить с ними общий язык и решать задачи любой сложности.

54



Международный бизнес-форум «Эволюция сетей мобильной связи – LTE Russia & CIS 2012»

ПЭС 12161/26.10.2012