

DIALLOGОВОЕ ОКНО В БУДУЩЕЕ

Конечно, число мобильных операторов в нашей стране — не чета числу их где-нибудь в западных странах или в той же России. А уж если говорить о «серьезных» операторах, которым принадлежит львиная доля рынка... Тут впору задуматься если не о монополии, то уж о «диполии» точно, а это, как мы все знаем, «нездорово», «плохо для развития отрасли» и просто невыгодно простым пользователям.



Впрочем, тому, что на деле все совсем не так однозначно, удивится разве что тот, кто совсем незнаком с историей цивилизации, которая чуть не вся — суть неоднозначность. Одно из кажущихся аутсайдеров мобильного рынка, первого сотового оператора Беларуси, компанию «БелСел» рановато скидывать со счетов — в ее движении вперед проглядывается вполне отчетливое, финансово устойчивое и в целом оптимистичное будущее. Какое именно? Об этом мы попросили рассказать нашим читателям директора ООО СП «БелСел» (торговая марка Diallog) Андрея Александровича Соболева.

■ **Diallog — первый сотовый оператор Беларуси. Тем не менее на 1 февраля 2008 г. количество абонентов ООО «СП «БелСел»» едва перевалило за 90 тысяч, тогда как пришедшие на рынок гораздо позднее МТС и Veicom могут похвастаться миллионными базами. Как Вы можете прокомментировать эти факты? Каких принципов придерживается Diallog при построении своего бизнеса на белорусском рынке? Как позиционирует себя на сегодняшний день?**

— Начну издали. Ровно 15 лет назад, в 1993 г., компания «БелСел» получила лицензию на предоставление услуг в аналоговом стандарте NMT в диапазоне 450 МГц. Однако технологии NMT с течением времени не развивались, новое оборудование не разрабатывалось, а дальнейшее развитие стандарта в целом оказалось неперспективным, поэтому, естественно, абоненты один за другим стали уходить к GSM-операторам. Тогда перед «БелСел» встал вопрос о переходе на новый стандарт, но только в рамках старого частотного диапазона 450 МГц, так как диапазон GSM распределялся на конкурентной основе, а наша компания не могла на тот момент участвовать в конкурсе. И вот, исходя из совокупности условий, оператор принял решение развивать стандарт CDMA450 под торговой маркой Diallog.

Ставку на голосовые услуги компания сделала в 2003 г. — тогда, если Вы помните, этот рынок был вовсе не таким насыщенным, как сейчас. К сожалению, результаты такого решения не оправдали ожиданий. Но за последние пять лет очень многое изменилось, политика развития была пересмотрена и сейчас мы в первую очередь ориентируемся на передачу данных. Ведь третье поколение мобильных услуг связи — это больше, чем «голос». Кстати, аналогичная ситуация сложилась и в других странах, где есть связь CDMA450. Например, крупнейший российский CDMA-оператор «SkyLink» постоянно

заявляет, что единственный путь увеличения доходов подобных компаний — это развитие услуг передачи данных.

Теперь о сравнении Diallog с GSM-операторами. Мы прекрасно отдаем себе отчет, что находимся в достаточно обособленной нише и предоставляем специфические услуги. Мы также понимаем, что не можем конкурировать с операторами GSM по количеству абонентов. Хотя бы потому, что наши абоненты — это те, кто стремится быть всегда на шаг «впереди планеты всей», а таких всегда меньше, чем рядовых массовых потребителей. Мы стремимся в первую очередь предоставлять современные передовые услуги, работать на их популяризацию и воспитывать спрос на уникальные инновационные предложения. Впрочем, в любом случае Diallog составляет конкуренцию скорее не GSM-операторам, а ADSL-провайдерам. Только в отличие от них мы предлагаем мобильность. Так что наши абоненты получают свободу передвижения в сочетании с мегабитными каналами связи.

В своей же нише, которую мы планомерно развиваем, Diallog — лидер. Все показатели, так или иначе связанные с высокоскоростной передачей данных, стабильно растут. Сейчас более 60% новых подключений связано с желанием клиентов получить прежде всего возможность беспрепятственно передавать разнообразную информацию. И если вновь вернуться к сравнению, то, согласно последним данным, средний ARPU у отечественных GSM-операторов колеблется от доллара до 10. Тогда как наш ARPU в сегменте передачи данных составляет около \$50. Общий объем ежемесячного трафика Diallog равен примерно 2,5 Тб, в том числе примерно 1,5 Тб по стандарту EV-DO — это больше, чем суммарный объем передачи данных всех остальных операторов мобильной связи.

Что касается динамики числа абонентов Diallog, то она такова: ежемесячно мы теряем порядка 1000 «голосовых» клиентов, но привлекаем на их место абонентов, которые пользуются в основном услугой высокоскоростной передачи данных. Этим и объяснялось отсутствие прироста абонентской базы. Впрочем, в последние несколько месяцев появилась положительная динамика. Кроме того, отток «голосовых» абонентов мы замещаем и притоком абонентов WLL.

■ **У компании есть уникальные для отечественного (а может, и не только для отечественного) рынка предложения. Расскажите, пожалуйста, о них подробнее.**

— Сейчас наше абсолютное конкурентное преимущество — это именно передача данных. Diallog обеспечивает высокую скорость и выгодный пакет услуг. Это очень удобно, если необходимо быть максимально мобильным и не иметь четкой привязки к офису или, например, постоянно оптимизировать систему контроля и учета.

К тому же, мы единственная компания в Республики Беларусь, которая на сегодняшний день уже в течение полутора лет предоставляет услуги связи третьего поколения (3G). К слову, очень часто возникает недопонимание понятия «3G». На самом деле это не степенность «современности» оборудования или технологий, а всего лишь скорость передачи данных, которую может обеспечить оператор. Согласно требованиям Международного союза электросвязи, передача данных со скоростью до 2,048 Мбит/с при низкой мобильности (скорость менее 3 км/ч) и до 144 кбит/с при высокой мобильности (до 120 км/ч) является связью третьего поколения (3G).

В июне 2006 г. Diallog запустил в коммерческую эксплуатацию услугу высокоскоростной передачи данных EV-DO, что и сделало нас технологическим лидером на белорусском рынке услуг высокоскоростного мобильного доступа в интернет. EV-DO (Evolution Data Only) — это технология передачи данных, которая позволяет быть мобильным и иметь широкополосный доступ в интернет с большой скоростью в любом месте территории покрытия. Сеть третьего поколения развивает скорости, в десятки раз превосходящие скорость при подключении по обычным коммутируемым линиям. Используя эту технологию, можно смотреть потоковое видео, быть заочным участником презентаций и конференций, наблюдать за происходящим в офисах, где установлены камеры наблюдения, следить за передвижением транспорта в реальном времени. Скорость передачи данных в прямом канале достигает 2,4 Мбит/с, в обратном — 153 Кбит/с. В настоящее время в сети Diallog технологию EV-DO поддерживают 47 базовых станций в Минске, Минском районе, во всех областных городах. С марта текущего года начаты работы по увеличению емкости и покрытия EV-DO вдвое.

С 3-го квартала 2008 г. мы планируем запуск EV-DO Rev.A.

Скорость передачи данных в прямом канале будет составлять до 3,1 Мбит/с, в обратном — 1,8 Мбит/с! Планируется, что к концу года эту технологию будут поддерживать все базовые станции сети Diallog. По сути Rev.A. — это услуги 3,5G, своеобразный переходный стандарт между 3-м и 4-м поколениями связи, еще один шаг к полноценному мобильному телевидению и видеотелефонии (TV, видео и видеозвонки на экране мобильного телефона). К слову о Rev.A: как отмечают аналитики, наиболее важным показателем для определения 2007 г. как критического года для развития сетей CDMA в мире стало количество внедрений CDMA2000 1xEV-DO Revision A (Rev.A). И если на начало года всего три оператора в мире внедрили эту технологию, то сейчас уже 26 операторов модернизировали свои сети до Rev.A. и еще 31 компания — в процессе модернизации. В целом по отрасли в настоящее время уже 107 операторов в 60 странах приняли решение внедрить технологию CDMA на частоте 450 МГц, из которых 81 оператор в 45 странах мира предоставляет услуги более чем 15 миллионам человек.

В течение примерно полутора-двух лет «БелСел» планирует перейти на стандарт 4G. Мы уже получили от наших поставщиков подтверждение о том, что все оборудование начиная с 2009 г. будет поддерживать скорости четвертого поколения (4G).

И, конечно, не могу не отметить участие компании в решении проблемы «последней мили». Телефонизация пригородных и сельских районов, где телекоммуникационная инфраструктура не развита — очень дорогое удовольствие. В этом случае на помощь «Белтелекому», используя WLL (Wireless Local Loop — дословно означает «беспроводной абонентский шлейф»), приходим мы. Технически это выглядит так:



➤ HUAWEI EC-506

у абонента, у которого нет возможности установить обычный стационарный телефон, устанавливается небольшой терминал с антенной, который заменяет телефонную розетку. Абоненту присваивается обычный белтелекомовский номер, и его дальнейшим обслуживанием занимается РУП «Белтелеком». Связь между абонентом и АТС осуществляется через нашу сеть. Экономически WLL более привлекателен, чем прокладка медных кабелей: к примеру, одна базовая станция CDMA способна обеспечить связь на расстоянии до 50 км на открытом пространстве. То есть если поставить БС где-нибудь в райцентре, то можно охватить практически три четверти территории одного района. В то время как базовая станция GSM обеспечивает связь на расстоянии максимум 20–25 км. Плюс пропускная способность наших БС в разы превышает пропускную способность БС GSM. В результате объем инвестиций значительно ниже. Сейчас согласно договоренностям с РУП «Белтелеком» планируется обеспечить связью более 100 районов Республики Беларусь. На данный момент уже подключено более 5 тысяч абонентов WLL, а связью обеспечено 75 районов. Ежегодно мы планируем подключать порядка 30 тысяч абонентов в удаленных селах и городах.

■ Определите, пожалуйста, несколькими словами тарифную политику компании.
— Наша политика очень проста.

Во-первых, интернет во всех тарифных планах, в любом виде и на любой вкус (при этом есть тарифные планы, ориентированные в большей степени на «голос», и тарифные планы, ориентированные в большей степени на передачу данных). Во-вторых, очень широкая линейка планов. Каждый сможет выбрать что-то свое: студенты, «ночные бродяги» по сети, бизнесмены, любители поговорить. Есть и технологические ТП, которые используются преимущественно банками для орга-

бесплатные внутрисетевые звонки. Бесплатный «голос» стал уже даже не бонусом, а нормой для предложений Diallog. Кстати, мы — первая компания, которая ввела подобную услугу в сентябре 2007 г. Таких преимуществ нет ни у кого, только сейчас в рамках нескольких акций у GSM-операторов появилось что-то подобное.



> UBIQUAM U-300

В некоторых наших предложениях предусмотрены бесплатные минуты для звонков в любые сети, в том числе и в проводные. Цены на голосовые звонки в другие сети начинаются от 2,8 рублей за секунду. Это самые низкие показатели в отрасли.

О дальнейшем развитии скажу так: мы планируем с течением времени полностью заменить всех своих голосовых абонентов абонентами WLL. И развитие голосовых услуг будет напрямую зависеть в первую очередь от потребности «Белтелеком» в абонентах. Еще раз подчеркнем, что наши приоритеты — это передача данных.

■ Телефоны, которые предлагает рынку «БелСел», не совсем привычны для среднего потребителя: необычный вид, незнакомые марки... Представьте, пожалуйста, ваших «инкогнито».

— Мы напрямую работаем со всеми производителями мобильных терминалов (к сожалению, их не так много). И насыщение рынка современными телефонными аппаратами — одна из ключевых задач, которые перед нами стоят. Каждый телефон — это еще и высокоскоростной модем. Флагманом нашей линейки телефонных аппаратов является на сегодня Ubiqum U-300. Он поддерживает EV-DO: способен работать как высокоскоростной беспроводной модем с максимальной скоростью соединения до 2,4 Мбит/с. Достаточно подключить его к компьютеру — и высокоскоростное соединение готово. На фоне 170 Кбит/с, пока предлагаемых GSM-операторами (и то в теории), согласитесь, это невероятно большой плюс. Актуальная для многих мобильных

людей возможность мгновенного доступа к высокоскоростному интернету, 1,3-мегапиксельная фотокамера, Bluetooth и другие признаки высокотехнологичного телефона позволяют считать его гордостью линейки CDMA-телефонов.

Более известна широкому потребителю марка Daewoo. У нас она представлена в первую очередь аппаратом среднего ценового сегмента, компактным слайдером Daewoo Itteki S42. Эта модель является одной из самых легких в линейке телефонов стандарта CDMA450, и в ней поддерживается передача данных в режиме 1x (до 153 Кбит/с). Слайдер оснащен встроенной камерой с разрешением 0,3 МП, дисплей отображает 260 тысяч оттенков.

Еще хочу отметить Ubiqum U-200 — младшего брата Ubiqum U-300. В большей степени он подойдет людям, которым нужен минимальный набор функций с приоритетом как раз в сторону голосовых вызовов. В телефоне имеется записная книжка с удобным поиском, наличие 10 независимых будильников, неплохой для своего класса экран. Небольшие размеры и вес позволяют носить его вполне комфортно в кармане рубашки или брюк. Аппарат способен работать как модем в режиме 1x и обеспечивать скорость до 153 Кбит/с.



> CMOTECH CNU-550E

Это, пожалуй, наиболее популярные модели, все они постоянно присутствуют в наших спецпредложениях. В частности, Daewoo Itteki S42 и Ubiqum U-200 можно приобрести в рассрочку с первым платежом в 1000 рублей и получить «в комплекте» бесплатное годовое обслуживание, куда входят: исходящие звонки в сети операторов GSM и в фиксированные сети Беларуси общей длительностью 30 мин; 30 SMS в сети операторов GSM; до 1000 Мбайт интернет-трафика по стандарту 1x (объем зависит от модели приобретаемого телефона). Причем это все ежемесячно в течение целого года.

Что касается нового оборудования, то нас часто упрекают в высокой стоимости аппаратов и в скудном ассортименте. Однако нужно понимать, что все оборудование мы ввозим только официально, а это накладывает определенные налоговые обязательства. И прежде чем новый аппарат появляется в продаже, мы проводим его доскональное тестирование. Согласитесь, если модель сырая, то продавать ее по высоким ценам просто нечестно. Сейчас ведется тестирование около 10 моделей телефонных аппаратов и модемов стандарта CDMA. По результатам тестирования будет принято решение о закупке. Среди тестируемого оборудования есть аппараты, работающие в стандарте Rev.A, а также двухстандартные модели (CDMA & GSM).

■ Каким еще оборудованием торгует «БелСел»?

— Наиболее востребованными являются модемы. Кстати, в начале апреля у нас появится новая модель модема — ZTE MG478. По своим размерам (80 х

36 х 12,8 мм) устройство напоминает обычную «флешку», однако полностью поддерживает все достоинства EV-DO. Кроме того, мы предлагаем C-motech CNU-550E, AnyData ADU-300A, AnyData ADU-310A. Эти аппараты, скорее, предназначены для индивидуальных пользователей либо же для организации VPN-сетей. Абонент может в любой точке покрытия Diallog иметь доступ в сеть. Это очень удобно, например, на даче или в поездке, когда найти стационарный доступ в интернет проблематично. Вторая категория — модемы для промышленного использования. В число их характеристик входят беспроводной шлюз третьего поколения (3G) для небольших сетей, поддержка интерфейса высокоскоростной передачи данных CDMA2000 1x EV-DO, четыре интерфейса для подключения к локальной сети (LAN), интерфейс беспроводной локальной сети (Wi-Fi). На основе одного такого модема можно построить локальную сеть для среднего офиса. Это модели Huawei EC 506 и Axisstel AXW-D450. В ближайшие месяцы мы планируем начать продажи около пяти модемов с поддержкой Rev.A.



> ZTE MG478

■ 7 февраля на заседании коллегии Минсвязи заместитель министра связи и информатизации Лариса Лабкович заявила, что «в работе операторов сотовой связи «БелСТ» и «БелСел» складывается критическая ситуация как с выполнением показателей по услугам связи, так и с их финансовым состоянием». Было отмечено, что годовое задание по платным услугам «БелСел» выполнил только на 58%, тогда как «задания операторам доводились, учитывая, в первую очередь, их предложения». Как Вы можете прокомментировать это заявление?

— Ежегодно Министерство связи доводит до подчиненных ему организаций задание по увеличению доходов. Для нас это задание заключалось в росте на 125% по сравнению с уровнем прошлого года. Учитывая, что у «БелСел» наблюдалась некоторая отрицательная динамика по «голосовым» абонентам, наши доходы немного упали. Сейчас мы активно стабилизируем их за счет продвижения услуг передачи данных. В цифрах это выглядит примерно так: за первые несколько месяцев 2008 г. наши доходы по предоставлению услуг передачи данных уже составили примерно половину доходов 2007 г. Положительная динамика есть, и в будущем она будет только увеличиваться. Кроме того, нашими учредителями совместно с РУП «Белтелеком» разработан бизнес-план, реализация которого со следующего года позволит достигнуть стабильного роста прибыли компании.

> AXESSTEL AXW-D450



MyComputer



> DAEWOO ITTEKI S42

низации передачи данных между банкоматом и процессинговым центром.

Часто наши абоненты говорят: «Голосовой трафик — приятный бесплатный бонус, который я использую иногда вместо ICQ. Я подключился к вам из-за интернета». Все потому, что цены сопоставимы с ценами некоторых наземных провайдеров. Стоимость одного мегабайта в сети Diallog начинается от 72 рублей.

■ Относительно голосовых услуг: собираетесь ли вы все же развиваться в этом направлении, какие преимущества может предоставить Diallog своим абонентам по сравнению с предложениями других операторов?

— Сначала о преимуществах: в большинстве наших тарифных планов уже «заложены»



> UBIQUAM U-200