



МАРИЯ НЕЧИПОРУК,
РЕДАКТОР „Ъ-ТЕЛЕКОМ“

ЦЕНА СВЯЗИ

Рынок телекоммуникаций оказался менее подверженным негативному влиянию мирового экономического кризиса. Операторы уверены, что связь относится к таким услугам, от которых люди откажутся в последнюю очередь: например, можно отложить покупку машины, но вот телефонная связь и ежедневное получение почты и новостей стали насущной потребностью активных людей.

Более того, по оценкам операторов, в период кризиса люди даже больше стали проводить время в сети: одни ищут через интернет работу, другие меняют жилье и т.п. При этом требования, предъявляемые потребителями к техническим характеристикам услуги предоставления доступа в интернет, все время растут. Примечательно, что наряду с повышением скорости доступа стоимость услуги остается прежней, а иногда даже снижается.

В сегменте услуг сотовой связи кризис проявился более явно. Девальвация рубля на 40% с октября 2008 года заставляет представителей «большой тройки» прилагать большие усилия для сохранения стоимости связи. Впрочем, по прогнозам экспертов, в период мирового финансового кризиса наиболее устойчивыми отраслями будут сотовая связь наряду с клиринговыми услугами.

ПО ШИРОКОЙ ПОЛОСЕ В БЛИЖАЙШИЕ ГОД-ДВА ХАБАРОВСКИЙ РЫНОК ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА (ШПД) В ИНТЕРНЕТ ОЖИДАЕТ РОСТ. ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ РЫНКА ПРИСТУПИЛИ К РАЗВЕРТЫВАНИЮ НОВЫХ СЕТЕЙ, С БОЛЕЕ ВЫСОКИМИ СКОРОСТНЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ И ПРОПУСКНЫМИ СПОСОБНОСТЯМИ. ОДНАКО ПРИ ТОМ, ЧТО СПРОС У НАСЕЛЕНИЯ НА УСЛУГИ ШПД ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИМ, ВОЗМОЖНОСТИ ОПЕРАТОРОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СЕТЕЙ СЕГОДНЯ ОГРАНИЧЕНЫ ИЗ-ЗА ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА. ПАВЕЛУСОВ

МЕДНЫЙ БУМ Рынок предоставления услуг ШПД на Дальнем Востоке растет быстрыми темпами. Так, по данным службы ООО «Яндекс», при том, что в среднем в федеральных округах проникновение интернета в 2008 году составляло 24,5%, в ДФО оно было самым высоким — 29,8%.

Согласно статистике, только в Хабаровском крае и ЕАО число подключений к всемирной сети за прошлый год увеличилось почти два раза — на 35 тыс. клиентов (включая население и юрлиц). Доходы операторов от оказания данного вида услуг достигли 605 млн руб. При этом 96,5% рынка интернет-доступа приходилось на проводной ШПД.

«Пока услуги беспроводного доступа в интернет не составляют какой-либо серьезной конкуренции. Радиоэфир — достаточно ограниченный ресурс. Не везде есть зоны уверенного приема сигнала, кроме того, если принимать услуги цифрового телевидения, каких-то других сервисов, требовательных к полосе пропускания, передача по радиочастотным каналам, во всяком случае с существующими сегодня технологиями беспроводного доступа, еще недостаточного качества», — говорит начальник отдела продаж ЗАО «Рэдком-Интернет» Андрей Сегренев.

Впрочем, участники рынка отмечают неплохое продвижение услуг доступа в интернет, реализованного по каналам связи нового поколения 3G, которую предлагают операторы мобильной связи. В частности, в ЕАО только с октября по декабрь прошлого года «Вымпелком» подключил к своей сети по данной технологии 1,6 тыс. абонентов.

Большинство абонентов проводного ШПД имеют доступ в сеть по медному телефонному кабелю — на базе технологии типа DSL. В данном сегменте рынка доминирующее положение занимает ОАО «Дальсвязь», которому только в Хабаровске принадлежит порядка 75% всей сети городской телефонии. Как сообщил заместитель директора Хабаровского филиала компании по развитию бизнеса Сергей Фоменко, если в 2005 году у оператора насчитывалось 3,8 тыс. абонентов, подключенных к DSL-линии, то в 2006-м их было 14,2 тыс., в 2007-м — 36,8 тыс., а в 2008-м — 66,7 тыс. «В 2009 году мы перешагнем стотысячный рубеж. Абонентская база интернет-пользователей по филиалу превысит 106 тыс. человек», — прогнозирует он.

При этом ARPU (ежемесячный платеж абонента за услуги) у «Дальсвязи» по сравнению с другими операторами один из меньших. На конец 2008 года он равнялся 793 руб. У ООО ТК «Востоктелеком» этот показатель был 836 руб., ЗАО «Рэдком-Интернет» — 908 млн руб., «ТТК - Дальний Вос-

ток» (ТТК-ДВ; региональное предприятие группы компаний ТТК) — 930 руб., ООО «СЦС Совинтел» (до недавнего времени работал под маркой «Голден Телеком», теперь под брэндом «Билайн») — 944 руб., ООО «Эквант» — 1200 руб.

«„Дальсвязь“ — массовый оператор, и в ряде районов Хабаровска присутствует только эта компания. Но с развитием бизнеса конкурентов, использующих более современные технологии, у компании наблюдается отток абонентов, в частности, по безлимитным тарифам. Пользователи „Дальсвязи“ со временем сталкиваются с тем, что скорости ШПД по технологии DSL во много раз ниже, чем это заявлено оператором», — отметили в одной из операторских компаний.

Впрочем, говорит Сергей Фоменко, «Дальсвязь» с целью увеличения пропускной способности периодически производит модернизацию каналов передачи данных. «Работа идет в зависимости от нагрузки на сеть по конкретным направлениям. Смотрим по статистике загрузки каналов, как только она превышает 80%, начинается расширение полосы. Так, внешняя полоса пропускания у нас была увеличена почти в три раза», — пояснил менеджер. Кроме того, добавил он, компания намерена сконцентрировать внимание на сервисной поддержке абонентов.

Однако, признают участники рынка, технология DSL к настоящему времени подошла к своим техническим пределам: она ограничена по скоростным характеристикам, по пропуску больших объемов трафика.

Согласно исследованию, проведенному ООО «Яндекс», фондом «Общественное мнение» и компанией Ru-Center, в целом услуги интернет-связи на Дальнем Востоке отличаются низкими скоростями по сравнению с остальной частью России. По данным на конец 2008 года, наиболее распространенная скорость доступа к ресурсам всемирной сети в Благовещенске и Хабаровске составляла 128 Кбит/с, во Владивостоке — 256 Кбит/с, тогда как, например, в Калининграде — 384 Кбит/с, Ростове-на-Дону — 512 Кбит/с, Новосибирске — 1024 Кбит/с.

По словам директора хабаровского филиала ООО «СЦС Совинтел» Олега Кулунчакова, данные результаты свидетельствуют о том, что на Дальнем Востоке преобладают еще старые технологии интернет-доступа. Однако через год-два картина должна серьезно измениться.

ОПЕРАТОРЫ НАБИРАЮТ СКОРОСТЬ Операторы понимают, что активных пользователей интернета возможности технологии DSL удовлет-

ворить уже не могут, и делают ставку на подключение абонентов по отдельным оптоволоконным каналам связи, скорости по которым намного выше. «За последние четыре-пять лет скорости в интернет выросли просто в разы, но растут и запросы. Если раньше казалось, что 128 Кбит/с, скорость по выделенному каналу, — предел мечтаний, то сейчас 2–4 Мбит/с для клиентов мало, особенно если абонент постоянно связан по работе с интернетом, с какими-то on-line приложениями. Пропускная способность для него играет очень большую роль, и операторы стремятся учитывать эти потребности», — говорит Андрей Сегренев.

По словам менеджера, «Рэдком» одним из первых на хабаровском рынке ШПД начал организовывать домовые сети по технологии Ethernet, позволяющие предлагать не только скоростной доступ в интернет, но и бесплатно обмениваться информацией в пределах дома на больших скоростях (до 100 Мбит/с). Для построения локальной сети оператор выбрал решение Cisco E-FTTB (Ethernet Fiber to the Building — Ethernet-оптоволокно до дома). С этой технологией «Рэдком» стал заходить преимущественно в новостройки. Такая политика, отмечают в компании, позволяет ей уверенно себя чувствовать, в то время как на рынок выходят федеральные бранды.

«У других операторов, как, например, „Голден Телеком“, „Транстелеком“, несколько иная политика — они заходят в уже давно заселенные дома. Их потенциал развития — DSL-абоненты», — считает маркетолог «Рэдком-Интернет» Оксана Пенская.

«Заходить в новостройки возможно, и даже можно еще на этапе строительства договориться с застройщиками о телефонизации, интернетизации дома. Но есть риски, связанные с заселенностью дома. Кроме того, пока он будет сдан, заселен — отдача вложенных средств отсрочится. К тому же в Хабаровске есть жилые постройки, где еще нет оптоволоконных операторов, работающих на оптических сетях, хотя случаи пересечения операторских компаний в одних и тех же домах уже не редки, и второму оператору, как правило, заходить сложнее», — отмечает заместитель коммерческого директора по розничным продажам ТТК-ДВ Николай Ситнов.

Наиболее масштабный проект по развертыванию в Хабаровске домовых оптоволоконных сетей стартовал в прошлом году у «Голден Телекома». Здесь оператор применил технологию FTTB (Fiber to the Building). «С точки зрения физического построения сетей тут нет сильных различий от техно-

