

логии Ethernet. Но на момент, когда выбирался этот проект, данное решение, наверное, было самым дешевым. А раз меньше затраты на технологию, строительство, значит и для клиентов тарифная политика будет совершенно другая», — рассказывает Олег Кулунчаков.

В настоящее время, говорит менеджер, ШПД под маркой «Билайн» доступен жителям Хабаровска в более чем 800 домах. Сейчас «Совинтел» по сравнению с другими операторами, располагающими оптоволоконными сетями, имеет самую большую площадь покрытия в городе. Его присутствием фактически полностью охвачен Северный микрорайон, немалая часть Железнодорожного района, Южного округа, Первого микрорайона и др. Правда, конкуренты указывают на то, что оператор из-за начавшейся интеграции «Голден Телекома» и «Вымпелкома» (как известно, сотовая компания приобрела 100% «СЦС Совинтел») замедлил темпы охвата абонентов. Один из участников рынка в разговоре с «Б-Телеком» предположил, что средства, которые предусматривались оператором на ШПД, были перенаправлены на сеть 3G — на то, что было приоритетнее для «Вымпелкома».

Впрочем, Олег Кулунчаков это предположение опроверг, наоборот, в интеграции с «Вымпелкомом» он видит синергетический эффект. «Развитие услуг ШПД уже под брэндом „Билайн“ является приоритетным направлением для „материнской“ компании. Процесс расширения нашего покрытия в городе будет продолжаться, в частности, в этом году мы будем „закрывать“ Центральный район», — проинформировал директор филиала.

Не менее амбициозные планы есть у «Дальсвязи». В мае 2009 года компания приступает к созданию сети MetroEthernet в Хабаровске,

Комсомольске-на-Амуре, Биробиджане. Только на первом этапе строительства, по данным «Б-Телеком», инвестиции составят около 220 млн руб. В Хабаровске оператор начнет строить сеть по технологии MetroEthernet с Первого микрорайона и поселка Горького, в последующем охватывая и другие районы города. На полную реализацию проекта уйдет несколько лет.

«С внедрением технологии MetroEthernet скорость передачи данных возрастет в разы по сравнению с тем, что сейчас имеют абоненты, подключенные к DSL-линии, — медная инфраструктура дает все-таки о себе знать. Хотя мы и от старой технологии отказываться не будем, ведь далеко не у всех есть потребности закачивать большие объемы информации, немало таких, кто раз в день заходит в интернет, чтобы только проверить электронную почту», — уточнил Сергей Фоменко.

В конце апреля — начале мая приступить к оказанию услуг доступа в интернет по оптоволоконным каналам планирует компания ТТК-ДВ. Магистральный оператор (через сеть ТТК проходит значительный объем телефонных звонков, интернет-трафика обслуживаемых им операторских компаний) в августе прошлого года вышел на розничный рынок Хабаровска, предложив услуги ШПД по технологии DSL для физлиц — абонентам АТС Дальневосточной железной дороги. Несколько позже ТТК приступил к строительству Ethernet-сети, и к настоящему моменту оптоволоконно проложено в 250 жилых домах Хабаровска.

«С приходом таких федеральных компаний, как ТТК, „Ростелеком“, которые ранее были только магистральными операторами, конкуренция на местном рынке обострится. Тем не менее и у них есть свои сложности, — считает Андрей Сегренев.

— Оказание услуг, связанных с передачей данных по магистральным каналам, — это определенный вид бизнеса. В случае с городскими коммуникациями ситуация иная — здесь нужно большое количество небольших телекоммуникационных узлов, чтобы можно было предоставлять ШПД по всем районам. Но недостаточный опыт работы на розничном рынке может с ними сыграть злую шутку. Затраты на эксплуатацию линий связи и оборудования, которые компании получают уже сейчас, могут достаточно долго не покрываться доходами от предоставления услуг. Более того, конкуренты так или иначе будут корректировать свои ценовые стратегии, не желая терять существующую абонентскую базу, на которую и рассчитывают активно входящие на рынок игроки».

«ФИЗИКИ» ИДУТ МИМО КРИЗИСА Однако в планы операторов вносит коррективы финансовый кризис, ведь строительство оптоволоконных сетей требует немалых затрат. Сегодня в среднем подключение одного 100-квартирного здания по Ethernet-технологии обходится оператору в 150–170 тыс. руб. При условии, что пользователей ШПД в доме 8–10%, вложения окупят себя через четыре-пять лет.

В большинстве компаний отмечают, что в первую очередь столкнулись с проблемой доступности банковских кредитов, необходимых на расширение своего присутствия. «Мы планировали строить сеть как за счет оборотных, так и заемных средств, сейчас приходится развиваться только за счет собственных. Кроме того, мы столкнулись с беспорядком в плане установления цен владельцами инфраструктуры, зданий. Несмотря на стремление администрации Хабаровска содействовать развитию интернет-проникновения в городе, далеко не все разделяют ее взгляды. Существуют, например, ТСЖ, запрашивающие по 15 тыс. руб. ежемесячно за возможность оказывать услуги членам этого ТСЖ — жильцам обычного дома. Есть большая разница и в установлении платежей различными МУПами. При этом традиционные операторы, как правило, ничего не платят. Это еще более удорожает и так недешевое строительство в новых финансовых реалиях», — говорит Николай Ситнов.

В хабаровском филиале «СЦС Совинтел» отмечают, что несмотря на кризис продолжают строить линию ШПД, но уже не такими темпами, как в прошлом году. У оператора подготовлен проект строительства сетей в Комсомольске-на-Амуре и Биробиджане, но когда это произойдет, в компании не уточняют. «Чтобы зайти, к примеру, в Комсомольск, нужны большие средства. Завести оптику в 10–15 домов, подключить 100–200 пользователей и ждать следующей очереди — нас такой подход не устраивает, это будет для нас убыточно. В городе надо ведь сразу закрывать большую площадь, тогда это оправданно финансово. Других вариантов у нас нет», — подчеркнул Олег Кулунчаков.

При этом, свидетельствуют операторы, сам финансовый кризис пока никак не повлиял на спрос со стороны населения. По словам маркетолога «Рэдкома» Оксаны Пенской, связь относится к таким услугам, от которых люди откажутся в последнюю очередь. «Можно не купить машину, отложить поездку в отпуск, но отказаться от ежедневного получения почты, просмотра новостей, от телефонной связи — пока тяжело», — говорит она. А Олег Кулунчаков утверждает, что в период кризиса люди даже больше стали проводить время в сети: одни

ищут через интернет работу, другие меняют жилье, кто-то через информационно-поисковые системы консультируется по каким-то вопросам и т.п.

Несколько иная ситуация с юридическими лицами. В «Рэдкоме» констатируют снижение спроса на бизнес-рынке. Организации, говорят там, уже начали сокращать свои издержки, в городе открывается меньше офисов. Как следствие, рост рынка услуг ШПД здесь несколько приостановился. Однако корпоративные клиенты не стали для операторов менее привлекательными. По словам Николая Ситнова, сегодня в среднем юридическое лицо из числа среднего и малого бизнеса в месяц приносит доход, сопоставимый с доходом, получаемым за подключении пяти физлиц. Отсюда и острая борьба за таких клиентов.

«Наверное, в каждом более-менее крупном бизнес-центре можно насчитать с десяток компаний, кто продает услуги ШПД. Если „физики“ создают в домовых сетях комьюнити, играют, меняются информацией, и чем больше у оператора сеть, тем она более привлекательна, то юристам в данном случае все равно. Им важно, чтобы была гарантированная и качественная связь без сбоев и неполадок. Таких клиентов можно привлекать повышением скорости и снижением платежа. Организация хорошо считает деньги, верстает на год бюджет, и если у нее есть возможность сэкономить, то почему этим не воспользоваться? Тем более если клиент не использует все ресурсы, канал загружен не полностью, он ищет более выгодное предложение», — отмечает заместитель коммерческого директора ТТК-ДВ.

Собственно, о снижении стоимости услуг как для физических, так и юридических лиц заявляют многие операторы. Тем более, согласно тому же исследованию «Яндекса», интернет на Дальнем Востоке остается самым дорогим в стране. Так, по итогам 2008 года, безлимитный тарифный план со скоростью передачи данных 512 Кбит/с абонентам в Благовещенске обходился в среднем в 2700 руб. ежемесячно, в Хабаровске — 1750 руб., во Владивостоке — 1515 руб. Для сравнения: средняя стоимость аналогичной услуги в других крупных городах России, не считая Москвы и Санкт-Петербурга, составляла 1050 руб.

В начале текущего года о снижении тарифов на услуги ШПД объявили, в частности, телефонные компании «Востоктелеком» и «Дальсвязь». «В настоящее время идет тенденция снижения стоимости мегабайта. В феврале „Дальсвязью“ в соответствии с новыми тарифными планами цена включенного трафика снижена от 42% до 56%. Для абонента это довольно ощутимо», — сказал Сергей Фоменко.

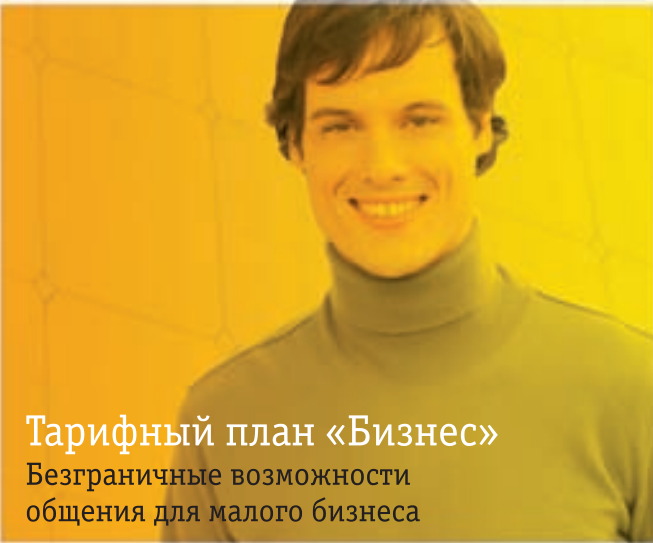
В «Рэдкоме» говорят о соблюдении баланса цены и качества предоставляемых услуг. «Конечно, пользователям хочется получать услуги максимально дешевые. В то же время компании немаловажно удержать тот технологический уровень, который необходим для оптимального функционирования сети. Естественно для поддержания этого уровня нужны деньги. Но мы стараемся гибко подходить к тарифным планам, ориентируемся на цены наших конкурентов и стараемся, как минимум, выглядеть не хуже их по цене», — пояснил Андрей Сегренев.

Другие игроки прогнозируют, что в недалеком будущем преимуществом оператора будет все же не ценовой, а технологический аспект. «Если абонент нашего конкурента переходит к нам, гораздо интереснее, чтобы он платил те же самые деньги, но за предлагаемый нами больший сервис. Так, например, с 1 мая мы повышаем вдвое скорости на всех безлимитных тарифах для физических лиц», — отметил Николай Ситнов. ■

Оборудование сертифицировано. Услуги лицензированы. На правах рекламы.

Тариф для всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с предоплатной системой расчетов.





Тарифный план «Бизнес»
Безграничные возможности общения для малого бизнеса

- Размер и время платежей каждый сотрудник Вашей компании выбирает сам!
- Посекундная тарификация с 1-ой секунды
- Возможность звонить на «Любимый номер» со скидкой 50%
- Возможность подключить Ваших сотрудников в любом офисе «Билайн»

Подробную информацию о тарифе можно узнать в салонах дилеров и по телефонам: 8 (4212) 64 90 64; 0611