

СЛИЯНИЕ И ПРОНИКНОВЕНИЕ

БОРЬБА ЗА ПРАВО СТАТЬ ВОРОТАМИ В ИНТЕРНЕТ ДЛЯ ЕЩЕ НЕ ОХВАЧЕННЫХ ЭТОЙ УСЛУГОЙ ГРАЖДАН РАЗВЕРНУЛАСЬ МЕЖДУ РЕГИОНАЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ ФЕДЕРАЛЬНОГО МАСШТАБА. ЕСЛИ ПЕРВЫЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО РАНО ИЛИ ПОЗДНО БУДУТ ПОГЛОЩЕНЫ БОЛЕЕ КРУПНЫМ КОНКУРЕНТОМ, ТО ВТОРЫЕ ГОТОВЯТСЯ СТАТЬ ТЕМИ САМЫМИ ПОГЛОТИТЕЛЯМИ. НО ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ РЫНОЧНЫХ ПЛАНОВ ИМ НАДО РАДИКАЛЬНО УЛУЧШИТЬ СВОЮ ТЕХНИЧЕСКУЮ БАЗУ.

ИЛЬЯ АРЗУМАНОВ

платить 549 рублей в месяц, а за междугородние переговоры по телефону уходило 700–800 рублей. Сначала Валентина Бабулиди ходила общаться с родственниками по скайпу к детям, живущим в соседнем доме (они провели интернет ТТК полгода назад), а потом они купили себе новый компьютер, а старый отдали ей. Потому что в российской провинции компьютеры, как и мобильные телефоны, обычно переходят по наследству — от детей к родителям. Осталось научиться пользоваться новой техникой. «Включать я уже умею», — поделилась она первыми успехами.

45-летний Евгений Яркового тоже недавно получил свой первый компьютер от дочери, которая переехала «на юг». До сих пор пользоваться такой техникой не приходилось. Совсем недавно выпускник ныне уже не существующего Барнаульского высшего военного авиационного училища летчиков стал военным пенсионером — вышел в отставку в звании майора ВВС. Тариф его устраивает, хотя, по словам господина Яркового, дочь на новом месте платит меньше. «С голоду мы с женой не пухнем», особенно после последнего повышения зарплат и пенсий военным: их суммарный с женой семейный доход около 50 тыс. рублей в месяц. Впрочем, супруге интернет понадобится не только для общения с дочерью. «Жена — врач, работает офтальмологом в детской больнице. Скоро их будут компьютеризировать, так что надо готовиться», — говорит господин Яркового.

Пенсионеру Александру Эмиху, 40 лет занимавшемуся ремонтом бытовой техники, компьютер никто не дарил: сестра Людмила уговорила его купить полезную в хозяйстве вещь. «Говорит: у всех уже есть, а у тебя нет. Бери! А тут я как-то смотрю — кабель тянут прямо на нашу крышу. Потом объявление на подъезде прочитал — оказывается, интернет появился», — рассказал Александр Германович о том пути, который привел его в мировую сеть. Путь оказался не дешевым: за ноутбук пришлось выложить 24 тыс. рублей. То есть три пенсии. Инвестиции вскоре себя оправдали: «Жена моя Нина Ивановна цветами занимается. Теперь просит про один цветок посмотреть, то про другой найти. А как-то болячку у внука нашли, я про нее тоже отыскал в интернете. Вот, говорю, изучайте!» Сам господин Эмих проводит у компьютера много свободного времени. И со временем обнаруживает в нем все больше нового и полезного. Уже сам сфотографировался веб-камерой и выставил фото в интернет. Техника поддается, но не сдается. «Включил сам, не знаю как, экранного диктора. Он бурчит все время, а отключить не могу», — посетовал пенсионер. Там, где не справляется, помогает сын Сергей, имеющий дело с компьютером в спортивной школе, где работает электриком.

К телевизору прогрессирующий интернет-пользователь Александр Эмих за время владения компьютером как-то охладел. Говорит, потому, что на его любимых новостных сайтах все описывается подробнее и понятнее, да и сами новости появляются раньше. В Камне-на-Оби телевидению еще труднее конкурировать с интернетом, чем в крупном городе вроде Барнаула и Бийска. Кабельного здесь нет, и жители могут смотреть восемьдесят каналов, не больше. С возможностями цифрового телевидения, предоставляемого оптоволоконным интернетом, не сравнить.

По итогам первого квартала 2012 года сеть «ТТК — Западная Сибирь» в Камне-на-Оби охватывала более 2 тыс. домохозяйств в 37 многоэтажных домах. В конце марта 2012 года число абонентов компании превысило 1 тыс. человек, рассказывает Александр Соловьев. В этом году в планах подключение еще 80 домов (6,4 тыс. домохозяйств). А с апреля вместе с интернетом ТТК-ЗС предлагает абонентам 50 телеканалов кабельного телевидения. Развиваться, безусловно, есть куда. «Интернет? — с удивлением спрашивает продащица билетов на автовокзал. — Нет у нас интернета». И, лихо щелкнув деревянными костяшками счетов, выдала сдачу. ■

РАСШИРЕНИЕ И УГЛУБЛЕНИЕ Инвестиции крупных провайдеров в технические мощности не дань моде на «инновационность» и не филантропия по отношению к жителям отдаленных от Москвы регионов, лишенных «столичного» набора цифровых развлечений. Рост значимости интернета для национальной экономики растет. По прогнозу BostonConsultingGroup, вклад интернет-проектов в ВВП страны достигнет 5%, что сопоставимо с нынешними показателями западноевропейских стран. И свою долю от этого роста получат компании, обеспечивающие функционирование интернета в России.

Объединенный «Ростелеком», к концу прошлого года обеспечивший домашним интернетом 7,5 млн жителей России (кроме Москвы — здесь провайдерские услуги предоставляются под брендом OnLime, принадлежащим одной из дочерних компаний оператора), к 2015 году планирует занять 50% регионального рынка широкополосного доступа. Аналитики говорят, что такого показателя можно достичь, только скупая местных провайдеров, в целом такая экспансия положительно скажется на общей картине проникновения ШПД по стране — в основном за счет используемых технологий. К примеру, филиал «Ростелекома» «Сибирь» подключает абонентов к гигабитным пассивным оптическим сетям (GPON), позволяющим передавать по одной линии помимо интернет-трафика IP-телефонию, IPTV и вести трансляцию каналов в разрешении HD. В декабре 2011 года к GPON-линиям было подключено 130 тыс. жителей Сибирского федерального округа, или 13% от сибирской абонентской базы «Ростелекома».

Рынки регионов также осваивают операторы большой сотовой тройки, каждый из которых теперь предоставляет ШПД в интернет. Доступ предоставляется преимущественно на базе технологии fiber-to-the-building (FTTB — подвод оптоволокна к зданию и распределение сигнала конечным потребителям уже по обычному кабелю), в некоторых регионах операторы переходят на более совершенную FTTH (оптоволокно проводится непосредственно в квартиру абонента, минуя коммуникации здания), хотя практически у всех участников рынка до сих пор есть абоненты, подключенные к устаревшей технологии xDSL (подразумевает передачу сигнала по металлическому кабелю).

Домашний интернет от МТС к концу 2011 года был в 122 городах России, включая столицу, пользовалось им около 2 млн абонентов. «Вымпелком» также к этому времени предоставлял доступ в интернет 2 млн жителей более 100 городов по всей стране, в том числе москвичам. Компания «МегаФон» начала экспансию как в столице, так и в регионах, активно покупая местных операторов фиксированного ШПД. Уже куплены NETBYNET (оказывающий услуги доступа в Москве и Московской области, а также в Орловской, Курской, Белгородской, Липецкой и Воронежской областях), «Лучше.net» (Курск), «Находка Телеком» (Приморский край), «ЧебNet» (Чебоксары, Чувашия), «ВэбПлас» (Санкт-Петербург) и «Югрател» (ХМАО). Сейчас оператор предоставляет ШПД в интернет 550 тыс. абонентов, больше половины которых жители Москвы.

ПРИДОРОЖНЫЙ ИНТЕРНЕТ Компания «Транстелеком» (ТТК) была образована в 1997 году по инициативе Министерства путей сообщения. Сейчас она

располагает магистралями связи общей длиной 75 тыс. км, а еще в прошлом году этот показатель составлял 53 тыс. км.

В 2008 году компания объявила о выходе на розничный рынок, однако из-за кризиса не удалось осуществить план в полном масштабе.

В январе 2011 года компанией была утверждена стратегия развития, целью которой является увеличение доли ТТК на региональном рынке ШПД к 2015 году до 15%. Или в абсолютных цифрах оператор собирается предоставить доступ в сеть 2,3 млн абонентов. Абонентская база ТТК по состоянию на май превышает 700 тыс. пользователей в 100 городах России.

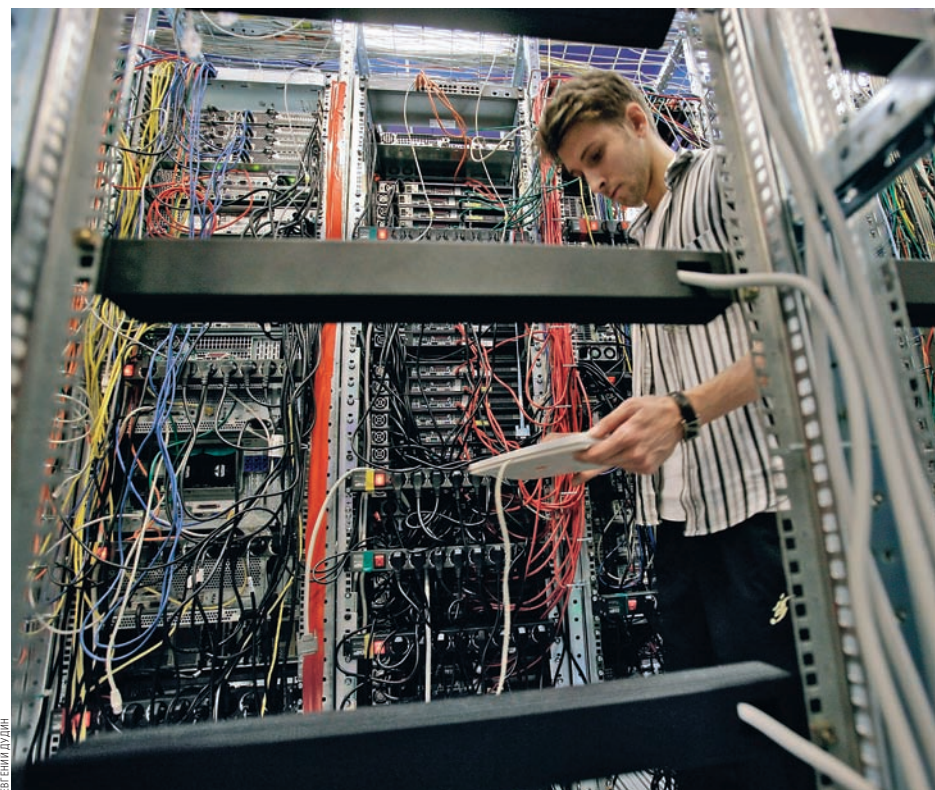
Магистраль ТТК идет по всей стране вдоль железнодорожных путей — благодаря такой уникальной географии сети оператор может работать в регионах, куда затруднен доступ потенциальным конкурентам. Особенно активно компания развивается в Сибири и на Дальнем Востоке: уровень проникновения интернета там ниже, чем в европейской части страны, и потому имеются хорошие возможности для роста.

В планы компании входит подключение к своей магистрали населенных пунктов, находящихся в пределах 20 км от железной дороги. До каждого города будет проложено ответвление, а дальше либо строительство собственной сети до каждого дома, либо покупка местного оператора. В ближайшие четыре года в развитие розничных услуг будет вложено 20 млрд руб. — в эту сумму войдут затраты на строительство сетей и сделки по поглощению местных провайдеров с их абонентской базой. По большей части ТТК растет органически и осторожно подходит к вопросам приобретения сторонних активов — компания приобретает только те сети, которые построены по технологии FTTB.

Показатель ARPU (средняя выручка на одного пользователя) у ТТК по регионам составляет около 450 рублей, что выше, чем у операторов в Москве и Санкт-Петербурге, старающихся держать его на отметке 400 руб. Однако в регионах, где ТТК предоставляет свои услуги, ARPU операторов может превышать 1 тыс. руб., например на Дальнем Востоке, в том числе на том же Сахалине.

Оценивая темпы роста крупных провайдеров в регионах, нельзя не согласиться с выводами, которые сделал в конце прошлого года фонд «Общественное мнение». Проведя собственное исследование, специалисты фонда заявили, если темпы распространения ШПД по стране не изменятся, то к осени 2014 года разница между московским и региональным уровнями проникновения интернета сократится с 26% до всего лишь 8%. ■

МАГИСТРАЛЬ ТТК ИДЕТ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ ВДОЛЬ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ — БЛАГОДАРЯ ТАКОЙ УНИКАЛЬНОЙ ГЕОГРАФИИ СЕТИ ОПЕРАТОР МОЖЕТ РАБОТАТЬ В РЕГИОНАХ, КУДА ЗАТРУДНЕН ДОСТУП ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КОНКУРЕНТАМ



ПОГЛОЩАЯ МЕЛКИХ ПРОВАЙДЕРОВ, КРУПНЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ ПОЛУЧАЮТ НЕ ТОЛЬКО ИХ АБОНЕНТСКУЮ БАЗУ, НО И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА РАБОТЫ СЕТИ