

ДОСТУПНЫЙ ИНТЕРНЕТ

ВЕРТИКАЛЬ ВЛАСТИ
ВПИСЫВАЕТСЯ В ИНТЕРНЕТ / 3
АЛТАЙСКИЙ ГОРОД
ОТКРЫВАЕТ НОВЫЙ МИР / 10
ПРОВАЙДЕРЫ
ЖДУТ ПОГЛОЩЕНИЯ / 13



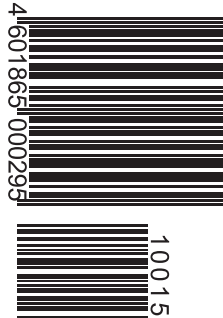
Вторник, 15 мая 2012
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №15

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



46018651000295

10015

реклама

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ДОСТУПНЫЙ ИНТЕРНЕТ»

УСЛОВНЫЙ ДОСТУП

Мой приятель, владелец небольшо-го бизнеса, торгующий hi-end обо-рудованием, живет в 20 км от Мо-сквы в собственном доме. Его уро-вень доходов позволяет состоять в гольф-клубе и отдавать этой игре все свободное время. В конце янва-ря, во время обеда, наш разговор как-то переключился на тему со-временных медиа и конкуренции интернет-ТВ с традиционным те-левидением. Мои аргументы о до-ступности контента разбились о ба-нальное незнание правды жизни за МКАД. В поселке, где стоит дом моего знакомого, разрешено рабо-тать только одному провайдеру. И у этого провайдера нет безлимит-ного тарифа. То есть в 20 км от Мо-сквы стоимость интернета ничуть не меньше, чем в глухой восточно-сибирской деревне. Хотя формаль-но знакомый мой к интернету под-ключен и процент «проникновения» на него распространяется. Понятно, что у мелкого провайдера, обслу-живающего его поселок, нет необ-ходимости продавать широкопо-лосный доступ по московским це-нам (доступ в интернет — это, пожа-луй, единственный товар, где поня-тие «московская цена» означает его доступность, а не наоборот). Понят-но также, что жизнь этого провай-дера закончится, как только чис-ленность домохозяйств поселка вырастет настолько, что станет представлять интерес для крупных телекоммуникационных компаний. Но пока пример показателен: постоян-но растущий показатель «проник-новения» интернета не означает та-кой же рост числа людей, имеющих возможность использовать все со-временные сетевые технологии.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Доступный интернет)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — автор макета
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Харнас — выпускающий редактор
Ольга Боровягина — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198
Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвеб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Эльвира Насибуллина

НЕГРАЖДАНЕ ЭЛЕКТРОННОЙ РОССИИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ДОЛЖНО БЫТЬ НЕВИДИМЫМ, И ЭЛЕКТРОННЫЕ ГОСУСЛУГИ ДАЮТ ВЛАСТИ ТАКОЙ ШАНС. ПРАВДА, ПРИ НЫНЕШНЕМ УРОВНЕ ПРОНИКНОВЕНИЯ ИНТЕРНЕТА БОЛЬШИНСТВУ НАСЕЛЕНИЯ ОНИ НЕДОСТУПНЫ, И МНОГИЕ НЕ ВИДЯТ В НИХ НИКАКОЙ НЕОБХОДИ-МОСТИ. НО С РАЗВИТИЕМ СЕТИ НА «ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО» ПОЯВИТСЯ СПРОС, УВЕРЕНЫ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ.

НАДЕЖДА ПЕТРОВА

НЕВЕДОМЫЕ УСЛУГИ Когда-нибудь интернет станет главным способом общения граждан с чиновника-ми, сведя необходимость их личных встреч до минимума. В принципе не такая уж далекая перспектива. Через интер-нет можно обратиться в суд, подать декларацию о доходах, заплатить налоги, записать ребенка в детский сад, прове-рить отметки у школьника, а в некоторых странах — и про-голосовать на выборах. Конечно, до прямой демократии всем нам еще далеко, но вот снизить бытовую коррупцию и попросту сэконо-мить время электронные услуги способ-ны уже сейчас.

Однако у многих российских граждан мысль о них не вызывает никакого восторга. По данным фонда «Обще-ственное мнение», 42% населения РФ (в том числе боль-ше четверти нынешней интернет-аудитории) пользо-ваться электронными госуслугами не хотят. С 2010 по 2011 год их число даже выросло на 20%, причем наибо-лее ощутимо — в городах с числом жителей от 250 тыс. до 1 млн, то есть, как отмечают социологи, там же, где за это время «больше народу о них узнали». Тут, правда, возникает следующий вопрос: что именно узнали эти

люди? Ведь, согласно тому же исследованию, значи-тельная часть осведомленных о доступности такой оп-ции — а о возможности получить услуги органов власти через интернет знает примерно 41% россиян — понятия не имеет о том, в чем же именно эти электронные госу-слуги заключаются. Хотя каждый десятый россиянин (22% месячной аудитории интернета в России) заявляет, что пользуется интернет-услугами государственных учреждений и служб, в реальности прибегает к ним лишь 6% населения. Остальные «пользователи» принимают за госуслуги то оплату через интернет коммунальных услуг и телефонной связи, то покупку товаров или, к при-меру, билетов на поезд или самолет. А из того, что в дей-ствительности относится к государственному и муниципальным услугам, граждане чаще всего называют за-пись на прием в поликлинику и вызов врача на дом.

СЕРВИС МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ Основная проблема с электронными госуслугами заключается «в том, что нет реальных автоматизированных госуслуг», считает на-чальник отдела проектирования комплексных ИТ-решений

Центра региональных программ совершенствования госу-правления Высшей школы экономики Тимур Хафизов.

Как правило, людям необходим доступ к муниципаль-ным услугам, указывает он: «Это в Москве людей инте-ресует, скажем, заказ заграничного паспорта, а на селе нужны совершенно другие услуги, до электронной реали-зации которых руки не доходят». Вместе с тем какие-то электронные услуги на муниципальном уровне предо-ставляются, но все зависит от того, насколько автоматизи-рован учет в соответствующих организациях.

«Услуга — это возможность не просто подать заяв-ление, но и получить какую-то информацию, и не только статическую, но и персонализированную, — разъясняет эксперт. — К примеру, есть услуга: запись на прием к врачу. Но запись к участковому врачу основана на участ-ковом принципе. Человек не может записаться на прием, если не знает, куда он приписан. Значит, сайт должен давать ему эту информацию». Как правило, как раз за-пись на прием в поликлинику или запись ребенка в дет-ский сад в целом ряде городов, по словам господина Хафизова, «имеют место быть в хорошей реализации». ➔



СЕЙЧАС ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УСЛУГАМИ В ИНТЕРНЕТЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ ЛИШЬ 6% РОССИЯН

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



Что же касается другой популярной услуги — проверки школьных отметок, то она, как говорит эксперт, часто встречается в формате, к госуслугам не имеющем никакого отношения. «Школы собирают с родителей деньги за то, что они будут получать SMS-уведомления о том, пришел ли их ребенок в школу, какие у него оценки и так далее, и эти деньги идут на то, что специально нанятая организация переводит данные из бумажных журналов в электронную систему. Эта система не имеет никакой юридической значимости, потому что сам журнал ведется в бумажном виде. Госуслуга — это когда я могу зайти через портал, ввести свой логин-пароль и получить официальные данные из электронного журнала. Сейчас эти дневники с госпорталом никак не связаны», — подчеркивает господин Хафизов.

Впрочем, даже правильно реализованные «услуги местного значения» с единым госпорталом (www.gosuslugi.ru), как правило, не интегрированы. Такая связка — это отдельная техническая задача, которая требует существенных для регионов затрат.

ПОРТАЛ ВМЕСТО ОЧЕРЕДИ Но корень всех проблем, как говорит господин Хафизов, в том, что предоставление муниципальных услуг не регламентировано и не налажено электронное межведомственное взаимодействие на уровне регионов и муниципалитетов — без этого об автоматизации не может быть и речи.

На федеральном уровне с этой проблемой тоже сталкивались, но в конце концов минувшей осенью премьер-министр Владимир Путин объявил, что с 1 октября 2011

года федеральные органы исполнительной власти переходят на новый порядок работы. «Речь идет о том, что когда гражданин приходит в какое-нибудь учреждение, в данном случае федеральное, за какой-либо справкой или документом, чиновники не будут иметь права гонять его по другим учреждениям с целью получения информации из других органов власти и управления. А это учреждение, куда пришли за справкой, само должно будет получить необходимую информацию и выдать окончательный документ», — разъяснял премьер на заседании правительства суть преобразований.

Регионам и муниципалитетам поставлена задача внедрить такую схему работы к 1 июля 2012 года (к этому времени, как напоминают в «Ростелекоме», каждый субъект федерации обязан реализовать в электронном виде не менее десяти госуслуг), но велика вероятность, что они не успеют выполнить требуемый спектр работ к необходимому сроку, делится опасениями господин Хафизов.

САМАЯ РАСПРОСТРАНЕННАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ УСЛУГА, СВЯЗАННАЯ С ГОСОРГАНИЗАЦИЯМИ, — ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ В ШКОЛЕ. ОДНАКО НА САМОМ ДЕЛЕ НИКАКОГО ОТНОШЕНИЯ ЭТИ ЖУРНАЛЫ К ГОСУСЛУГАМ НЕ ИМЕЮТ

Реализация этой схемы может значительно упростить предоставление электронных госуслуг. «Если бы было нормальное межведомственное взаимодействие между органами власти, то заказ госуслуги заключался бы в том, что человек в личном кабинете сообщал бы о том, что ему нужно получить какой-то документ, а вся необходимая для этого информация, все справки поступали в результате взаимодействия между ведомствами», — поясняет эксперт. А без этого доступные гражданам электронные услуги лишь «обрывки того, что должно быть».

«Я могу оставить заявление на портале, чтобы затем прийти и без очереди подать оригиналы документов. В чем заключается госуслуга? В том, что во всех госорганах повесили

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ КАК С ИНТЕРНЕТОМ РАБОТАЕТЕ?

Александр Пугач, гендиректор УК «УРАЛСИБ»:

— Я приехал из Удмуртии 20 лет назад — тогда там с интернетом было никак, как и везде в России. Сейчас ситуация изменилась. Удмуртия была одним из первых и самых продвинутых регионов в плане проникновения интернета. У моих родителей, хотя они и не являются активными пользователями, интернет есть, и он подключен не первый день. Пользоваться им можно так же, как в Москве: все ресурсы доступны. Лично я в интернете нечастый гость, бываю там только по делу, ни в какие игры не играю — он для меня рабочий инструмент.

Алексей Слюсарь, генеральный директор ООО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ — ЖИЗНЬ»:

— Мне приходится достаточно часто ездить по регионам. Могу сказать, что в городах уровня областного центра развитие интернет-технологий сопоставимо с Москвой и Санкт-Петербургом, в отличие от деревень и поселков, где нет не только интернета, но и мобильной связи. Например, на моей родной Псковской земле, куда я езжу отдыхать, эти блага современной цивилизации недоступны. В XXI веке сервис, в том числе связанный с онлайн-услугами, играет одну из ключевых ролей, и без его развития остановить отток людей из провинции не представляется возможным. А для ведения бизнеса интернет просто необходим. Мне ежедневно приходится пользоваться поисковыми системами и просматривать почту. С новостями в СМИ я знакомлюсь теперь исключительно с iPad. Это гораздо

удобнее, чем переворачивать страницы. Интернет многое упростил, технологии продолжают бурно развиваться. Кто знает, может быть, в скором времени появится специальный гаджет, позволяющий считывать команды прямо из головы. Считаю, нужно инвестировать в эту отрасль, развивать коммуникации в регионах, если мы хотим, чтобы жизнь в стране не заканчивалась границами крупных городов. На хромой лошадке бизнес в провинцию не поедет.

Валерий Шанцев, губернатор нижегородской области:

— Сегодня интернет — неотъемлемая часть жизни. В подавляющей массе для меня это источник информации как о событиях в общественно-политической жизни, так и в спортивной. Случается, что смотрю записи новостных сюжетов. Редко, но бывает, что дети покажут веселый ролик в YouTube. Много можно почерпнуть из общения в блогах. Но сам пишу редко. Читая иногда действительно талантливые посты, даже комментировать рука не поднимается. Просто наслаждаешься глубиной мысли блогеров. Это не просто расширяет картину мира, но и очень обогащает необходимой информацией.

Николай Воронин, председатель свердловской областной думы:

— Интернетом я пользуюсь и на рабочем месте, и дома, хотя в квартире он больше нужен жене и внуку. Лет пять назад качество соединения было ужасным, приходилось пользоваться модемом, так как альтернатив ему не было. Теперь же →

СЕЙЧАС АВТОРИЗОВАННЫМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ ПОРТАЛА ГОСУСЛУГ ЯВЛЯЮТСЯ ПОЧТИ 1,4 МЛН ЧЕЛОВЕК, ЭТО ЧИСЛО РАСТЕТ НА 100 ТЫС. ЕЖЕМЕСЯЧНО И, КАК ОЖИДАЕТСЯ, К 2015 ГОДУ ДОЛЖНО ДОСТИЧЬ 5 МЛН



таблички, что люди, записавшиеся на портале госуслуг, обслуживаются вне очереди? Это не госуслуга. Это услуга предварительной записи, чтобы я в органах власти в очереди не стоял. Не более того», — говорит господин Хафизов.

Он не исключает, что такой подход усиливает негативное отношение граждан к электронным услугам: они «часами ждут, а тут кто-то приходит и говорит, что записался на госпортале». Впрочем, очевидно, что подобной реакции не было бы, если бы пользователей электронных услуг было больше.

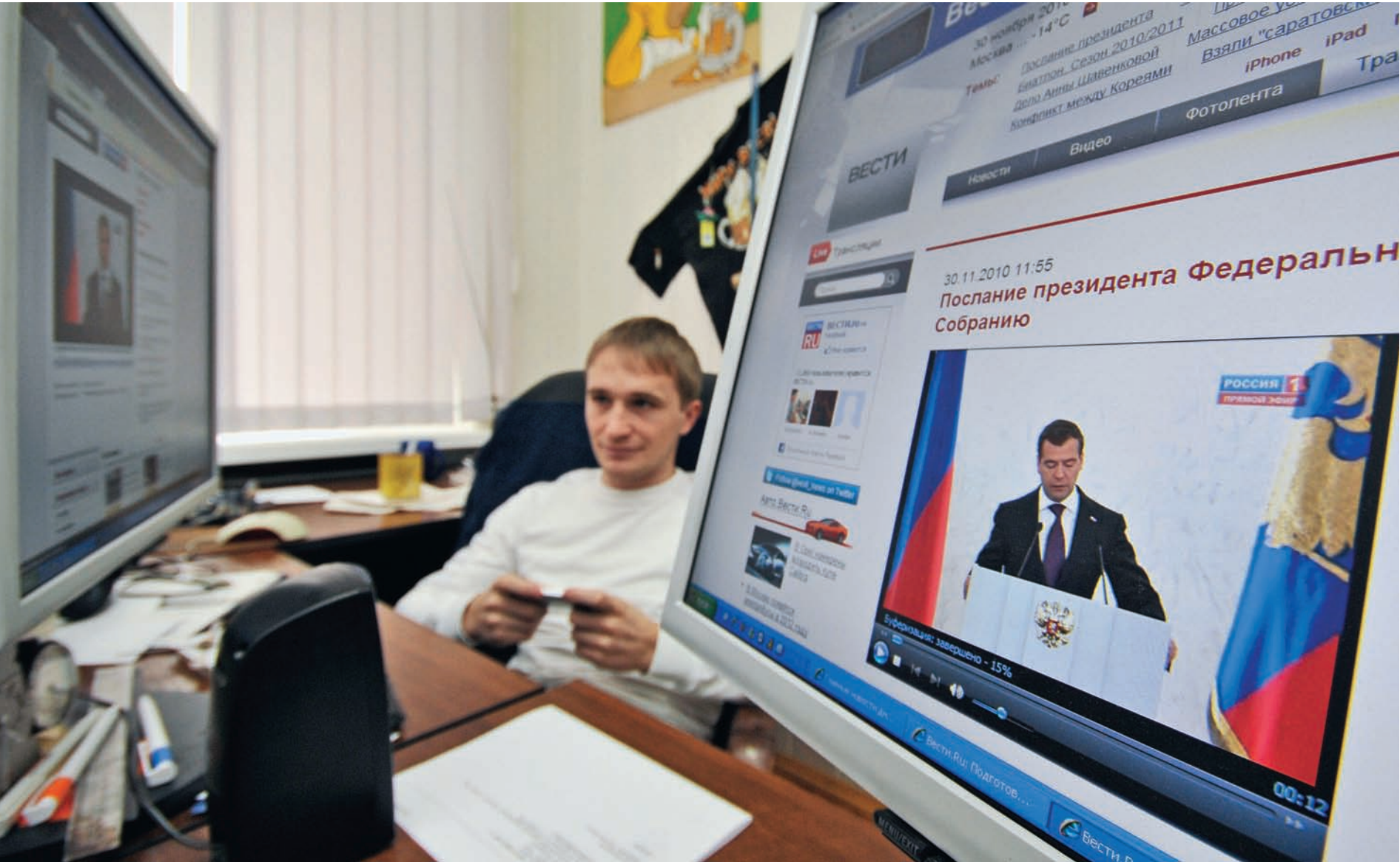
Сейчас авторизованными пользователями портала госуслуг являются почти 1,4 млн человек, это число растет на 100 тыс. ежемесячно и, как ожидается, к 2015 году должно достичь 5 млн. В компании отмечают, что спрос на электронные госуслуги напрямую связан с их актуальностью и появление некоторых из них, например данных о задолженности по штрафам в ГИБДД, «приводит к скачкообразному росту интереса» к госуслугам в целом.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ИНТЕРНЕТ Препятствием на пути этого роста является низкий уровень проникновения интернета в России. В европейских странах интернетом пользуется большинство жителей (во Франции — 69%, в Германии — 79%), но в РФ таких меньше половины — 47–48% населения, по разным оценкам. И когда граждане заявляют, что не хотят пользоваться госуслугами в сети, это зачастую означает, что они вообще об интернете имеют слабое представление.

«Мы задавали отдельный вопрос о причинах непользования», — рассказывает специалист ФОМ Светлана Петухова. — 10% населения говорят: «Мне это не нужно», то есть они не видят в этом надобности. Сюда можно прибавить еще 2% тех, кто говорит, что предпочитает личное общение. А все остальные говорят: «не владею компьютером и интернетом, мне это сложно» (это 10% населения), «у меня нет компьютера и интернета» (6%, здесь речь идет уже не об отсутствии навыков, а об отсутствии технической возможности), «я не доверяю интернету» (5%). То есть основные причины связаны именно с отсутствием возможностей и навыков. Вследствие этого есть и какое-то недоверие. Не доверяют интернету преимущественно те, кто им мало пользуется: у них не выработалась еще привычка, что в интернете ничего нет страшного, он вполне надежный».

По данным ФОМ, если в Москве к осени 2011-го интернетом пользовалось 68% населения, а в Санкт-Петербурге — 71%, то в городах с населением до





С ПЕРВОГО ИЮЛЯ ЭТОГО ГОДА, КАЖДЫЙ СУБЪЕКТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДОЛЖЕН ПРЕДОСТАВЛЯТЬ НЕ МЕНЕЕ ДЕСЯТИ ЭЛЕКТРОННЫХ ГОСУСЛУГ

100 тыс. человек — 45%, а в селах — 32%. При этом в целом ряде регионов, как утверждают социологи, уже можно фиксировать насыщение рынка. Дело не столько в том, что пользователей действительно много, сколько в том, что их больше, чем можно было бы предполагать в текущей социально-экономической ситуации. С учетом таких параметров, как уровень телефонизации, соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума, объем трат населения на платные услуги, доля людей с высшим образованием и возрастная структура населения, можно говорить о том, что 21 регион (в том числе Ленинградская и Московская области, Северная Осетия) исчерпал возможности для роста. Еще в 38 субъектах федерации (Москва, Татария, Удмуртия и т. д.) пока-

затели проникновения интернета точно соответствуют расчетным. Для дальнейшего роста интернет-аудитории необходимы рост уровня жизни населения, развитие широкополосного и беспроводного доступа в интернет и «проведение образовательных и информационных программ, повышающих осведомленность людей и компьютерную грамотность», отмечается в отчете ФОМ.

ТРУДНОСТИ ДОСТУПА Развитие широкополосного доступа (ШПД) является основным двигателем региональных рынков, полагает аналитик «ВТБ Капитала» по высоким технологиям Анастасия Обухова. «Как мобильные операторы, так и традиционные операторы связи предлагают все больше и больше доступных тарифов и продолжают развертывание сетей», — поясняет она. — В частности, если говорить о фиксированной связи, то мобильные операторы «Вымпелком» и МТС достраивают оптоволокно, которое исторически было, со-

ответственно, у «Голдентелекома» и «Комстара». Сейчас больше 80% пользователей заходят в интернет из дома, используя ШПД».

В «Ростелекоме» отмечают, что за год рынок ШПД вырос на 13% и этот рост во многом обеспечила провинция. «Мы реально видим тенденцию смещения роста подключений из крупных городов в регионы. Для сравнения: темпы роста числа пользователей в городах с численностью населения менее 750 тыс. человек по итогам 2011 года составили 16%, в Москве этот показатель всего лишь 6%», — сообщили в пресс-службе компании.

По словам Олега Леонова, руководителя департамента продаж и обслуживания ТТК, спрос растет «с приходом каждого нового игрока»: «До трех операторов он растет существенно, далее с появлением четвертого, пятого и т. д. провайдеров — уже незначительно». Конкуренция идет на уровне качества услуги: собственная современная магистраль позволяет ТТК предоставить пользователям

высокоскоростной интернет. Они получают возможности работать с «тяжелым» контентом. «Предлагая потенциальным абонентам в малых городах услугу доступа в интернет, мы рассказываем людям о том, какие возможности открывает интернет, что с его помощью можно смотреть фильмы и общаться с друзьями, находить работу и удаленно работать, получать образование, покупать товары, даже получать медицинские консультации», — говорит господин Леонов. По мере того как жители понимают преимущества ШПД, расширяется спрос и на саму услугу, и на компьютерную технику.

В маленьких городах, где пока примерно у 60% семей нет компьютеров, инициаторами подключения интернета становятся подростки. «Двигатели» рынка — это люди в возрасте от 15 до 23 лет, те, кто активно пользуется социальными сетями, мультимедийным контентом, те, кому интернет необходим для учебы. На втором месте — молодые люди 23–30 лет, для которых особенно актуален вопрос поиска работы.

Электронные госуслуги, услуги интернет-банкинга — услуги более сложные и требующие определенных навыков и известной степени доверия к интернет-сервисам, — это следующий уровень использования интернета, который в большинстве малых городов, где спрос на ШПД еще только формируется, пока не достигнут. Но как только «первичные потребности» в общении, развлечениях, получении образования удовлетворены, люди начинают проявлять интерес к более сложным сервисам. ■

ДАЖЕ ПРАВИЛЬНО РЕАЛИЗОВАННЫЕ «УСЛУГИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ» С ЕДИНЫМ ГОСПОРТАЛОМ, КАК ПРАВИЛО, НЕ ИНТЕГРИРОВАНЫ. ТАКАЯ СВЯЗКА — ЭТО ОТДЕЛЬНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА, КОТОРАЯ ТРЕБУЕТ СУЩЕСТВЕННЫХ ДЛЯ РЕГИОНОВ ЗАТРАТ



ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ КАК С ИНТЕРНЕТОМ РАБОТАЕТЕ?

Появилась возможность подключиться к спутниковому интернету по приемлемым ценам, что не может не радовать. На работе эти технические проблемы также решили, никаких нареканий и жалоб нет. А на отдыхе я интернетом не пользуюсь, нет необходимости.

Владислав Тетюхин, советник гендиректора корпорации «ВСМПО-АВИСМА», один из ее основателей:

— Интернетом в основном пользуюсь на работе. Нельзя интернет сравнивать с библиотекой. Вообще, интернет — это возможность быстро увидеть ситуацию на рынках, интернет — это некий сжатый конспект для быстрого понимания нынешней ситуации. Если же нужно понимание более глубокое, то интернет уже не подходит — нужна литература. Мы технические специалисты, связанные с конкретным заказом, и нам нужны более глубокие знания, чем дает интернет. Поэтому он для нас всего лишь один из многочисленных вспомогательных инструментов, не более того.

Сергей Катананов, член совета федерации, экс-президент Карелии:

— Карелия — один из продвинутых регионов в плане оснащения интернетом. У нас 60% населения сегодня пользователи интернета. А Петрозаводский университет является одним из участников программ развития информационного обще-

ства в России. Кроме того, потребность в интернете именно у нашего населения большая: рядом Питер, рядом северо-западные границы. Люди активно ведут обмен мнениями по интернету. Карелы в курсе всех событий. Лично для меня интернет — средство получения информации. Если раньше нужно было пролистать и прочитать огромное количество печатных СМИ, то сегодня достаточно зайти в интернет и узнать любые свежие новости. Без интернета взрослый человек уже жить не может.

Вячеслав Позгалев, экс-губернатор вологодской области:

— Ежедневно сидеть в интернете и читать новости я не могу себе позволить: просто не хватает времени. Обычно помощники приносят распечатки с сайтов, когда мне требуется какая-то конкретная информация. Зато я веду Twitter, каждый день туда что-то пишу. Это вообще мой любимый интернет-ресурс. Он помогает всегда быть на связи с людьми, узнавать непосредственно от них, что их волнует, какие у них проблемы, отвечать на их вопросы. Недавно я встречался с местными блогерами, которых у нас очень много. Такие встречи у нас бывают регулярно. Вологодская область достаточно хорошо интернетизирована: у нас треть населения имеет доступ к всемирной паутине, только на сайте vkontakte.ru зарегистрировано 600 тыс. человек из более чем 1,2 млн жителей области. Сегодня во всей области интернета нет только в 24 населенных пунктах. Их интернетизация — вопрос времени.

«ТРАНСТЕЛЕКОМ» БУДЕТ РАЗВИВАТЬ СЕРВИСЫ ВМЕСТЕ С ПАРТНЕРАМИ

С 2011 ГОДА «ТРАНСТЕЛЕКОМ» (ТТК) РЕАЛИЗУЕТ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ, ЧТОБЫ СТАТЬ СЕРЬЕЗНЫМ ИГРОКОМ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ РЕЧЬ УЖЕ ИДЕТ НЕ ТОЛЬКО О ПОСТРОЕНИИ СЕТЕЙ, НО И О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ СЕРВИСОВ, О ЧЕМ РАССКАЗАЛА СВЕТЛАНА ШАМЗОН, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ТТК, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «ДОСТУП».

BUSINESS GUIDE: Изначально наиболее привлекательными в рамках новой стратегии назывались города с населением около 50–100 тыс. Буквально только что обнародованы планы по вхождению в совсем небольшие населенные пункты. Без этого достижение поставленных целей невозможно?

СВЕТЛАНА ШАМЗОН: Это не серьезное изменение, а лишь дополнение, предусмотренное стратегией. Просто последние исследования, на которые мы ориентируемся, показали, что такой шаг экономически целесообразен. И он укладывается в рамки генеральной программы. Стратегия развития ТТК до 2015 года с самого начала реализовывалась интенсивно, поскольку планы достаточно амбициозны и возможности для их воплощения есть. Мы рассчитываем занять в 2015 году 15% регионального рынка фиксированного широкополосного доступа (ШПД) в интернет. Общая база при этом составит 2,3 млн абонентов. На сегодня у нас уже более 700 тыс. абонентов, а к концу года мы планируем подключить более 1 млн пользователей.

ВГ: 1 млн — это больше 40% плана. Сколько городов потребует охватить, чтобы достичь этих показателей?

С. Ш.: В 2011 году компания ТТК приступила к строительству сетей доступа в 94 городах — это примерно половина от общего количества городов, в которых мы планируем предоставлять услугу ШПД на базе ФТТВ к 2015 году. Мы ориентируемся примерно на 200 населенных пунктов. Это средние и малые города с населением 50–60 тыс. и в отдельных случаях даже очень малые — с населением порядка 20 тыс. человек. Это неразвитые с точки зрения информатизации регионы, территория цифрового неравенства, и тот, кто первый придет сюда, получит конкурентное преимущество. К концу года мы добавим в список еще порядка 40 новых городов, продолжая расширяться в тех, где уже присутствуем.

ВГ: Вы можете назвать регион или город, где меньше всего развит интернет?

С. Ш.: Можно сказать, что за Уралом проникновение услуги интернет-доступа существенно ниже, чем в европейской части. Европейская часть России заселена плотнее, здесь расположено больше городов, и расстояния между ними небольшие — выстроить инфраструктуру связи здесь было легче и экономически выгоднее, чем в зауральской России. К счастью, сейчас ситуация выправляется.

ВГ: Какой показатель проникновения может говорить о том, что цифровое неравенство ликвидировано?

С. Ш.: Сегодня в крупных городах, где нет проблем с интернетом, уровень проникновения превышает 60%. В средних и малых городах он снижается до 20–25%, а в очень малых — до 15%. Для небольших городов мы считаем оптимальным проникновение на уровне 45–50%. При этом говорить о преодолении цифрового неравенства в стране можно будет не раньше, чем уровень проникновения достигнет более 70% в среднем по России.

ВГ: Ваши волоконно-оптические сети (ВОЛС) проложены вдоль железнодорожных магистралей, которые продолжают удлиняться. В русле интереса к малым городам вы будете включать новые населенные пункты в свои планы?

С. Ш.: Действительно, когда кладется железнодорожное полотно, всегда параллельно строится ВОЛС. Но внедрение ШПД в первую очередь происходит там, где коммерчески целесообразно подойти к конечному абоненту. ОАО РЖД — это инфраструктурная компания, и планирование железнодорожных магистралей в значительной степени определяется грузовыми потоками. Возьмем, к примеру, доступ к месторождениям: там для нас, как компании, работающей на розничном рынке, может не быть достаточного количества абонентов. В этих местах, безусловно, важной нашей



задачей является предоставление услуг связи ОАО РЖД, а также работа с корпоративными клиентами.

ВГ: Стремительный рост количества абонентов предполагает рост трафика. Насколько вы готовы к перекачиванию больших объемов и возможному перегрузкам сети?

С. Ш.: Есть продвинутые системы планирования объемов трафика, его мультиплексирования, перенаправления, чтобы ни на одном из участков сети не было перегрузки. Загрузки участка сети выше 60% мы не допускаем в принципе. Российские железные дороги для нас остаются клиентом номер один, и высокие параметры качества изначально были настроены под РЖД, что играет нам на руку, потому что теперь это качество мы предлагаем на розничном рынке. Сюда относятся и скорость отклика между узлами, и период восстановления сбоев — он у нас самый короткий в России. Сеть закальцована, и если где-то происходит физический обрыв, трафик направляется по другому пути, и клиент не замечает, что что-то случилось. Разрыв восстанавливается максимум за четыре часа, где бы он ни произошел: в европейской части, на Байкале или на Севере.

ВГ: Какие сложности появляются при выстраивании городской инфраструктуры с нуля?

С. Ш.: В городах, где мы планируем получить более 100 тыс. абонентов, мы придерживаемся стратегии поглощения действующих игроков. В прошлом году мы совершили две сделки, одна крупная сделка была закрыта в начале 2012 года. В остальных городах мы начинаем новое строительство. Для того чтобы доступ к основной магистрали был не слишком дорогостоящим, мы идем только в города, расположенные не далее чем в 20 км от магистральных ВОЛС. Технология одна: строятся опорные кольца в городе, после чего подключаются дома. Важный вопрос заключается в плотности многоэтажной застройки в городе. Охватывать кабелем одноэтажные строения пока экономически невыгодно. В малых городах малоэтажная застройка занимает порядка 20–30%, а иногда доходит до 50%, и ее охват придется, видимо, на второй этап развития, когда мы будем использовать беспроводные технологии: к волоконно-оптической структуре подсоединять станции, которые будут покрывать малоэтажную застройку по технологии WiMAX. **ВГ:** WiMAX изначально не был в стратегии-2015?

С. Ш.: Нет, он добавился позже. Возникают новые возможности, мы их не отбрасываем и включаем в контур нашей работы. Сейчас мы имеем возможность строить только фиксированные сети во всех городах, куда заходим. В 2011 году компания ТТК выиграла несколько конкурсов Роскомнадзора и получила возможность развивать беспроводные сети в 27 городах. В этом году ожидается очередной конкурс, и если условия будут приемлемы и экономически целесообразны, то мы будем участвовать. Мы понимаем, что

надо делать и как надо делать. У компании есть мощная инфраструктура и опыт работы с абонентами, так что наша стратегия может дополниться.

ВГ: Как вы оцениваете перспективы конкуренции со стороны 4G-сетей?

С. Ш.: Здесь встречаются две тенденции. В последние годы очень быстро растут объемы перекачиваемого по сетям трафика. Больше половины от общего объема трафика составляет видео, в том числе потоковое. Чтобы оно нормально скачивалось и его можно было комфортно смотреть без пикселизации и остановок, нужны высокие скорости. Беспроводные сети этих скоростей обеспечить не могут. С другой стороны, абонент хочет быть всегда на связи, чего ему не

могут дать фиксированные сети. Поэтому беспроводная связь и фиксированная взаимно дополняют друг друга. Дома нужен ШПД с большой пропускной способностью, на ходу нужна беспроводная связь, чтобы читать новости, проверять почту, заходить в социальные сети, даже просматривать небольшие видеосюжеты.

ВГ: Видеоконтент — это все-таки мировой драйвер роста трафика. Возможно, в регионах ситуация будет иная. Насколько вы знаете клиента на новом рынке, его потребности, готовность платить за услуги?

С. Ш.: Мы не с нуля вышли на региональные рынки. 17 региональных предприятий ТТК работают на территории, где проживает 80% населения страны. В компании есть глубокая внутренняя экспертиза в части того, что нужно абоненту. Мы проводим сбор данных, фокус-группы, пользуемся отчетами внешних консультантов. При отсутствии доступа к инфраструктуре первое, что нужно предложить, — это доступ к ней. И этого уже достаточно, чтобы услугой воспользовались. Второе — должна быть привлекательная рыночная цена. И мы держим показатель ARPU — средний счет на абонента — на достаточно низком уровне, но предлагаем за эти деньги существенно более высокий и надежный доступ к сети, чем многие из наших конкурентов, потому что весь трафик, который мы собираем с городов, идет по нашей магистрали. Еще одна потребность, которая существует в малых городах, — это многоканальное телевидение. Ранее «Транстелеком» этой услуги не предоставлял, но сейчас мы закончили подготовительные работы и с этого года начнем предлагать многоканальное телевидение.

ВГ: На телеком-рынке много говорится о том, что средний счет и так невысок, но продолжает снижаться. Вы не боитесь, что это снизит привлекательность вашего проекта?

С. Ш.: Ситуация непростая. У нас сейчас доходы с одного абонента примерно в два раза ниже, чем в европейских странах при аналогичном качестве. Но, в ближайшее время из периода агрессивной конкуренции рынок перейдет в зрелую фазу. Счет на одного абонента скоро прекратит свое падение. Мы закладываем в своих моделях эрозию на уровне 10% за несколько лет, но это не падение в разы. Для того чтобы оператор оказывал услугу, его деятельность была стабильной и он мог развиваться, у него должна быть определенная норма рентабельности, должны быть средства для инвестирования в сети и т. д. Я считаю, что экономически здравый смысл возобладает. Доходы с абонента уже обеспечивают достаточно низкий уровень доходности, и ниже им уже трудно двигаться.

ВГ: Как сегодня распределяются инвестиции в ТТК?

С. Ш.: Суммарно инвестиционная программа до 2015 года составляет порядка 30 млрд рублей. Из них примерно 20 млрд будет направлено на развитие розничного бизнеса

и около 10 млрд инвестируется в развитие магистральной сети — лавинообразный рост трафика требует изменения принципов планирования магистральной емкости и внедрения новых технологий.

ВГ: По оценкам экспертов, на телеком-рынке наступила пора трансформации бизнес-моделей, рассмотрения возможностей заработка на контенте и сервисах. ТТК тоже прошел свой путь: сначала был системным интегратором, потом оператором. Будет ли меняться бизнес-модель дальше?

С. Ш.: Стратегия дополняется, но производства контента в ней нет, мы точно не будем этим заниматься. Это совершенно другой бизнес. Телеканал под себя может производить контент, потому что он контролирует все, что транслируется. Но в интернете просматриваются видеоролики от миллионов производителей. Мы не можем контролировать это пространство. Делать телеканалы, снимать видеосюжеты или разрабатывать игры — скорее всего, нет.

ВГ: А сервисы?

С. Ш.: А вот сервисы обязательно, хотя это отдельный вид бизнеса, достаточно венчурный. Есть сервисы масштабные, глобальные, капитализируемые, например централизованное хранение данных, резервное копирование, централизованная антивирусная защита, ограничение доступа несовершеннолетних к определенным сайтам, организация хранения фотографий, внутренняя почта, доступ к телеканалам с приоритетным расширением полосы. Мы уже начали работу в этом направлении, готовим перезапуск информационно-развлекательного портала для абонентов. Появится новый удобный для пользователя интерфейс с необходимыми услугами. В основном это аутсорсинговые работы. Что касается простых сервисов, на которых строится много платформ, их легче купить и один раз адаптировать под свои нужды. А вот в части агрегационных платформ по контенту, библиотек — это все же партнерство. К примеру, сейчас формировать свою библиотеку фильмов — очень дорогое удовольствие. Здесь не хватит возможностей одного оператора. Пока для России эти права дорогие.

ВГ: Будете ли реализовывать финансовые сервисы?

С. Ш.: Смысл платежной системы в том, чтобы она имела множество пользователей. И только наших 2,3 млн абонентов может быть недостаточно. Честно говоря, эту тему мы пока рассматривали только в разрезе партнерства. У платежной системы должна быть собственная стратегия. Она может реализовать какую-то синергию с оператором, но вообще это отдельный межоператорский бизнес. Хотя, повторюсь, на другом этапе развития ТТК такая концепция может оказаться интересной.

ВГ: Вам уже ясны общие черты стратегии-2020?

С. Ш.: В стратегии развития ТТК до 2015 года обозначена задача повысить стоимость компании до 75 млрд рублей. Я уверена, что и после 2015 года будет много направлений, куда можно расти. Но сначала нужно посмотреть, с чем мы придем к 2015 году. Какой будет бизнес-ландшафт, какая будет внешняя среда в целом, экономическая ситуация в мире, ситуация в отрасли: сколько будет игроков, и как они будут взаимодействовать. Возможно, произойдут технологические изменения. С учетом той скорости, с которой все меняется, даже до 2015 года может произойти многое. Для себя потрясений мы не ожидаем. Наоборот, надеемся, что рост будет более интенсивным, чем заложен в стратегии. Мы оставили существенный зазор по дополнительным заимствованиям, и если общая экономическая ситуация будет позитивной, на финансовых рынках все будет нормально, то мы ускоримся в реализации: привлечем дополнительные ресурсы и будем опережать свои планы по реализации стратегии.

Интервью взял МИХАИЛ САПРЫКИН

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ СЕТИ

ЦИФРОВОЕ НЕРАВЕНСТВО — ЯВЛЕНИЕ, К БОРЬБЕ С КОТОРЫМ НЕ РАЗ ПРИЗЫВАЛИ С ВЫСОКИХ ТРИБУН ВЫСШИЕ ДОЛЖНОСТНЫЕ ЛИЦА СТРАНЫ. ВГ ВЫЯСНИТ, КАК НА МЕСТАХ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ РЕШАЮТ ЭТУ ПРОБЛЕМУ, И ПРОВЕЛ ОПРОС ЧИНОВНИКОВ, ОТВЕЧАЮЩИХ ЗА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ В РЕГИОНАХ.

Олег Макаров, исполняющий обязанности председателя комитета по телекоммуникациям и информатизации ленинградской области:
— Мы встречаемся с представителями крупнейших операторов связи несколько раз в год. Они рассказывают о своих планах по развитию сетей в Ленобласти, мы делимся своими планами. Кроме того, у операторов есть возможность рассказать о возникающих проблемах в тех или иных регионах, касающихся взаимодействия операторов с местными администрациями. Если жалобы конструктивные, мы пытаемся помочь. Самостоятельно мы реализуем несколько программ, связанных с увеличением проникновения интернета, одна из них рассчитана до 2013 года и связана с подключением к интернету всех библиотек Ленобласти, вторая касается подключения в единую сеть всех районных администраций.

Алексей Туров, министр информатизации и связи Красноярского края:
— Красноярский край очень большой, и на малочисленных и удаленных территориях есть сложности с проникновением и развитием сети Интернет. Операторам связи невыгодно идти в глубинку, и мы видим в селах ценовую политику, отличную от той, что есть на городских территориях. Вы знаете, что в настоящее время в Красноярском крае, как и в других регионах России, идет построение электронного правительства, в связи с этим одна из главных наших задач — борьба с цифровым неравенством. Между правительством Красноярского края и ведущими операторами связи заключены соглашения о сотрудничестве, поскольку модель государственно-частного партнерства, на наш взгляд, наиболее эффективна в решении этой проблемы. Приведу пример: совместно с одним из операторов связи министерство с весны прошлого года приступило к реализации нового проекта: на территориях началась установка универсальных терминалов самообслуживания — инфоматов. Сейчас уже 120 таких устройств появилось в общественных местах — администрациях, библиотеках, сельских клубах, отделах социального обслуживания населения. Вместе с этими терминалами в сельсоветах и деревнях был организован канал телефонной связи и доступа в интернет, которых ранее не было. Теперь местные жители могут общаться по телефону с родными и пользоваться сетью Интернет. Доступ к порталам госуслуг и ряду официальных сайтов ведомств бесплатный.

Инфоматы имеют все шансы стать точкой развития территорий. С появлением этих устройств у местных жителей появилась возможность провести домой интернет и телефон.
В 2012 году реализация проекта продолжится, необходимые для этого средства предусмотрены в бюджете края и инвестиционных планах оператора связи.

Валерий Гуревич, заместитель председателя правительства еврейского ао:
— ЕАО по показателю процентного отношения протяженности волоконно-оптических линий связи к общей протяженности магистральных линейно-кабельных сооружений (83,7%) является лидером среди других регионов Дальневосточного федерального округа. У нас услугами сети

местной телефонной связи охвачены практически все населенные пункты области — 105 из 109. Услуги широкополосного доступа к сети Интернет предоставляются в 33 населенных пунктах ЕАО. Для предоставления услуг передачи данных по технологии xDSL смонтировано 43 узла широкополосного доступа к сети Интернет, а в отделениях почтовой связи организован 41 пункт коллективного доступа в интернет.
На территории области протяженность волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) составляет 482,7 км. Не останавливаясь на достигнутом, дополнительно к уже существующим ВОЛС ведется строительство и планируется ввод в эксплуатацию ВОЛС Биробиджан—Смидович (83 км) до конца текущего года, Биробиджан—Облучье (192 км) в четвертом квартале 2012 года, Биробиджан—Амурзет (400 км) в декабре 2012 года.

Анатолий Дюбанов, руководитель департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий новосибирской области:
— Удобство общения, доступ к информации сегодня интересуют не только жителей городов и райцентров области. Все больше к нам, в региональное правительство, обращаются за помощью в создании условий для развития современных коммуникаций те, кто проживает в небольших поселениях и сельских советах. На начало 2011 года в области насчитывалось 434 населенных пункта, в которых проживает около 90 тыс. человек, где сегодня нет возможности пользоваться сотовой связью и интернетом. Это лишь 3% от общего количества проживающих в области, но именно для решения этой, казалось бы, небольшой проблемы была разработана целевая региональная двухлетняя программа стоимостью 25 млн руб. В результате ее реализации в 2013 году эти виды коммуникации будут доступны практически на территории всего региона. Главное в программе — возможность привлечения бизнеса для решения этой задачи на условиях софинансирования. Регион направляет субсидии в муниципальные образования для создания сетевой инфраструктуры вплоть до возможности подключения конечного пользователя, а операторы связи устанавливают за свой счет станции и обеспечивают сотовой связью и интернет-трафиком. По мере роста абонентов и трафика этот на первых порах социальный бизнес постепенно превращается в коммерческий.

Сергей Кучин, министр информационных технологий, связи и сми нижегородской области:
— В Нижегородской области развитием доступа в интернет занимаются четыре крупные компании — нижегородский филиал ОАО «Ростелеком», ЗАО «ЭР-Телеком», ООО «Агентство деловой связи» и ЗАО «КОМСТАР-регионы». Они используют различные технологии доступа подключения к сети Интернет, инвестируют в развитие своих сетей, увеличивая пропускную способность и охват территорий. На конец ноября 2011 года количество пользователей интернета в регионе составило свыше 1 млн человек, 60% — жители областного центра (Нижний Новгород).

Для улучшения интернетизации сельских населенных пунктов правительство Нижегородской области реализует пилотный проект совместно с ФГУП «Почта России». В тех

поселениях, где пока отсутствует инфраструктура доступа в сеть для индивидуальных пользователей, на базе почтамтов создаются пункты коллективного доступа в интернет.
Кроме того, в рамках соглашения между правительством Нижегородской области и пятью крупнейшими операторами сотовой связи, предоставляющими свои услуги в регионе, планируется увеличение зоны покрытия и уровня проникновения сотовой связи именно в сельской местности — до 96%, что даст дополнительные возможности для увеличения беспроводного доступа к интернету. Сейчас в Нижегородской области построена сеть 3G, охватывающая все районные центры области. Также идет развитие сети четвертого поколения, обеспечивающей передачу потокового видео высокой четкости.

Сергей Сизиков, врио министра информационных технологий и связи ростовской области:
— Современная телекоммуникационная среда является одной из основ становления информационного общества. Она должна обеспечивать не только возможность широкополосного доступа к сети Интернет на всей территории, но и обеспечивать передачу всех видов информации. Создание такой среды — это наша приоритетная задача. Широкополосный доступ востребован на всей территории Ростовской области, не фокусируется только на крупных городах, а доходит до самых удаленных потребителей. В 12 городских округах и 43 сельских районах Ростовской области уже проложены необходимые для оказания такого вида услуг волоконно-оптические линии. Ведутся работы по подключению к волоконно-оптическим линиям населенных пунктов, которые не являются районными центрами. На 2012 год запланировано подключение ориентировочно 50 населенных пунктов.

Привлечь инвестиции в сельскую связь непросто из-за низкой рентабельности и низкой инвестиционной привлекательности данного сегмента. Длительность согласования с органами местного самоуправления выделения земельных участков, высокие ценовые требования к аренде земельных участков под строительство сооружений и линий связи приводят к тому, что операторы просто обходят своим вниманием некоторые населенные пункты.
Для устранения барьеров правительство региона принимает ряд мер. На основе оценки и анализа направлений развития телекоммуникационной инфраструктуры в муниципальных образованиях на долгосрочную перспективу разработаны мероприятия, связанные с развитием телекоммуникационной инфраструктуры, которые нашли свое отражение в стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. С участием всех заинтересованных федеральных, областных и местных органов власти и операторов связи планируется создание единой системы планирования развития инфраструктуры ИКТ на территориях муниципальных образований. Компании, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов в Ростовской области, имеют возможность в соответствии с действующим законодательством Ростовской области получения государственной поддержки.

Алексей Щербаков, заместитель председателя правительства саратовской области:

— Главным вопросом, требующим скорейшего решения, является обеспечение населенных пунктов области высокоскоростными каналами связи на основе волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) и беспроводных каналов связи на основе 3G-сети.
Чуть более чем за год в зонуую ВОЛС включено 127 населенных пунктов на территории области. В их числе 92 населенных пункта, являющихся административными центрами муниципальных образований, в том числе все 37 районных центров области. Кроме того, компании сотовой связи «большой тройки» (ОАО «МегаФон», ОАО МТС, ОАО «Вымпелком») обеспечили зону покрытия областной 3G-сети, в которой в настоящее время находятся 219 населенных пунктов всех муниципальных районов области, в том числе 162 (из 401) административных центра муниципальных образований.
Преимущества высокоскоростного доступа в сеть Интернет уже оценили сотни тысяч жителей области. По данным исследований интернет-аудитории в Российской Федерации по итогам 2010 года, Саратовская область с уровнем проникновения 29,3% заняла 20-е место среди регионов Российской Федерации и 5-е место среди регионов Приволжского федерального округа.
Осуществляется подключение администраций поселений к сети Интернет. В соответствии с областной целевой программой «Информатизация Саратовской области (Электронный регион) на 2011–2013 годы», предусмотрено создание учебных площадок для повышения компьютерной грамотности населения на базе сельских школ. В настоящее время к сети Интернет подключены почти все муниципальные школы и все муниципальные медучреждения. Собственные интернет-сайты есть у 95,6% школ и в 53 муниципальных учреждениях здравоохранения. До конца 2011 года все лечебно-профилактические учреждения области будут представлены в сети Интернет. Идет активный процесс внедрения информационных систем. Сегодня электронный дневник есть в 71 школе, а электронное расписание — в 61.

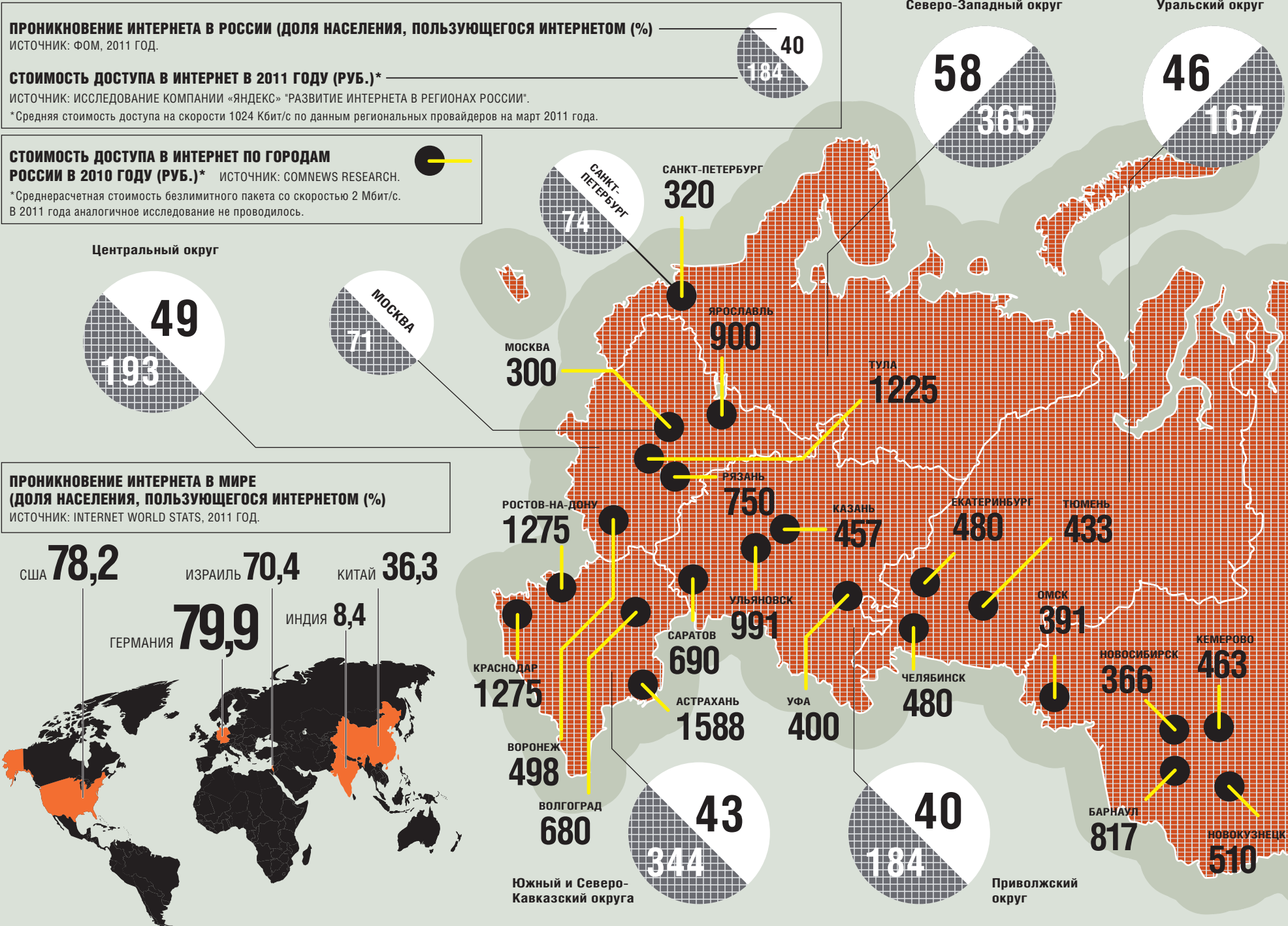
Александр Гусев, вице-губернатор, первый зампред правительства воронежской области:
— Основными достижениями уходящего года в интернетизации глубинки я бы назвал развертывание сетей 3G на территории почти всего региона и развитие локальных проектов 4G в целом ряде райцентров. Если широкополосный доступ в глобальную сеть на территории областного центра — это уже явление массовое, то для сельских районов эта технология доступна далеко не всегда. В 2008 году мы уже реализовали программу по подключению к интернету всех сельских школ. Причем пошлы по кустовому пути: школы в больших селах сделали узловыми, от которых интернет шел в школы-спутники — небольшие и расположенные в удаленных селах. В планах правительства области — строительство более 1,6 тыс. км волоконно-оптических линий связи до 130 населенных пунктов, модернизация существующих сетей фиксированной связи в области для развития высокоскоростного интернета, развитие беспроводных технологий, что позволит включить в цифровое пространство не только учебные заведения, но и всех жителей, бизнес, социальные и административные объекты села. ■

ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКУЮ СВЯЗЬ ДОВОЛЬНО НЕПРОСТО ИЗ-ЗА НИЗКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И НИЗКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДАННОГО СЕГМЕНТА

ОПРОС ПОДГОТОВИЛИ:
БОРИС ГОРЛИН, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ;
ДМИТРИЙ МАЛЬКОВ, КРАСНОЯРСК;
ЮРИЙ БЕЛОВ, НОВОСИБИРСК;
АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА, НИЖНИЙ НОВГОРОД;
СЕРГЕЙ СУРЖЕНКО, РОСТОВ-НА-ДОНУ;
ВСЕВОЛОД ИНЮТИН, ВОРОНЕЖ;
СЕРГЕЙ ПЕТУНИН, САРАТОВ

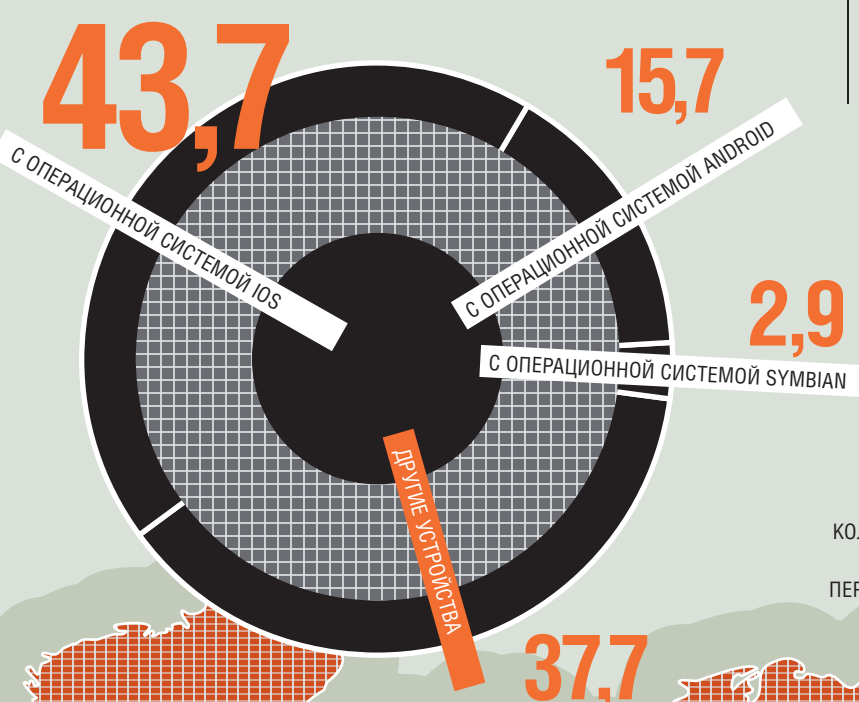
НЕРАВЕНСТВО ВЫРАВНИВАЕТСЯ

ИНТЕРНЕТ И СВЯЗАННЫЕ С НИМ БИЗНЕСЫ — ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ В РОССИИ РЫНКОВ, СЛАБО КОНТРОЛИРУЕМЫХ ГОСУДАРСТВОМ, И ИМЕННО БЛАГОДАРЯ ОТСУТСТВИЮ ОПЕКИ ОН РАЗВИВАЕТСЯ ТЕМПАМИ, ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ДРУГИЕ СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. ПО ОЦЕНКЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ ИЗ BOSTON CONSULTING GROUP, ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА ВКЛАД ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТОВ В ВВП СТРАНЫ ДОСТИГНЕТ 5% — А ТРИ ГОДА НАЗАД ОН НЕ ДОСТИГАЛ И 1%.



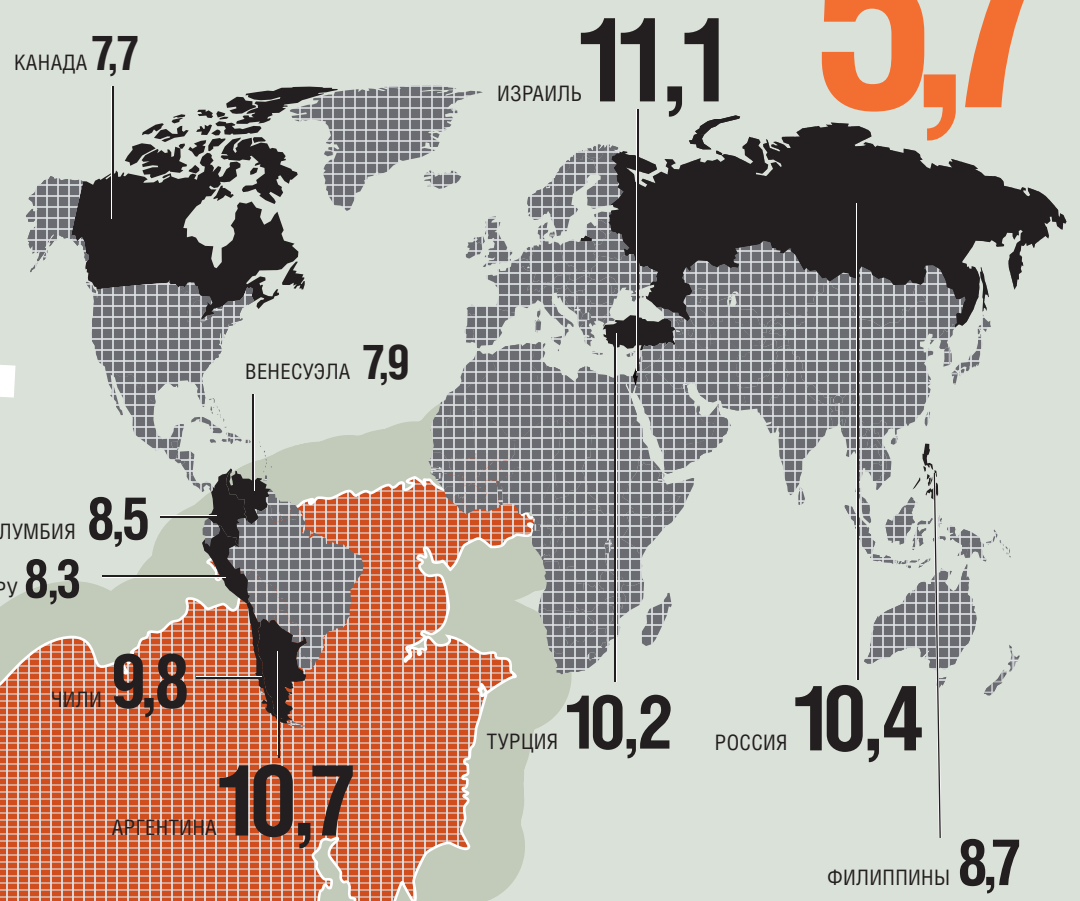
ИНТЕРНЕТ-ТРАФИК С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ В РОССИИ (%)

ИСТОЧНИК: COMSCORE/ВЕДОМОСТИ.

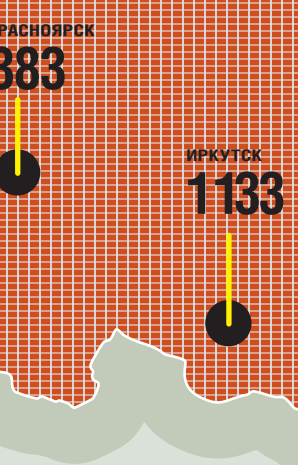
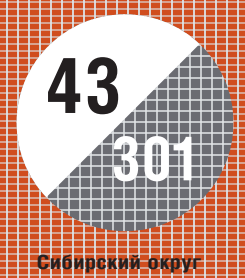


ТОП-10 СТРАН ПО ПОПУЛЯРНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

ИСТОЧНИК: COMSCORE MEDIA METRIX, ОКТЯБРЬ 2011 ГОДА.
Среднее время, проводимое пользователем в социальной сети ежемесячно (часов)

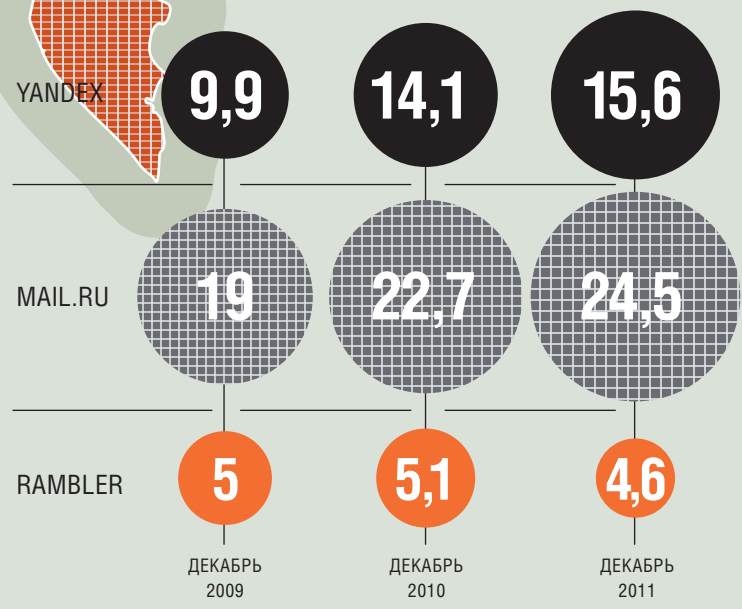


В МИРЕ
5,7



МЕСЯЧНАЯ АУДИТОРИЯ РОССИЙСКИХ ПОЧТОВЫХ СЕРВИСОВ (МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ)

ИСТОЧНИК: TNS.



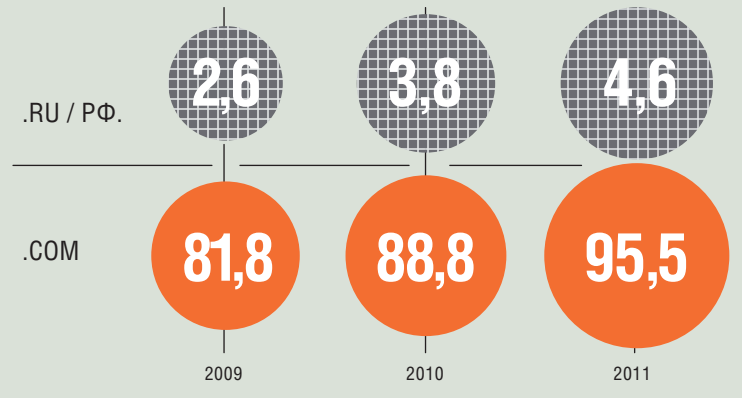
УСТРОЙСТВ ГОДУ (%)

МИРОВАЯ EMAIL СТАТИСТИКА

ИСТОЧНИК: RADICATI GROUP.

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДОМЕННЫХ ИМЕН (МЛН)

ИСТОЧНИКИ: КООРДИНАЦИОННЫЙ ЦЕНТР НАЦИОНАЛЬНОГО ДОМЕНА СЕТИ ИНТЕРНЕТ, МОНИТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ PINGDOM.



ИНТЕРНЕТ КАМЕНЬ ТОЧИТ

КАМЕНЬ-НА-ОБИ — НЕБОЛЬШОЙ ГОРОД, НАСЕЛЕНИЕ КОТОРОГО ЕЩЕ НЕ ОХВАЧЕНО ПОГОЛОВНО ДОСТУПОМ В ИНТЕРНЕТ. СОТНИ ТАКИХ ГОРОДОВ СТАНУТ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ТОЧКАМИ РОСТА ДЛЯ КРУПНЫХ ПРОВАЙДЕ-РОВ. КАК ЭТОТ РОСТ ПРОИСХОДИТ НА ПРАКТИКЕ И ЗАЧЕМ НУЖЕН ИНТЕРНЕТ ЖИТЕЛЯМ ГОРОДА С ДЕПРЕССИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, НАБЛЮДАЛ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВАЛЕРИЙ ЛАВСКИЙ.

Город Камень-на-Оби (до 1933 года просто Камень) был основан в середине XVIII века. Романтики в названии никакой нет: здесь выходит на поверхность скалистый отрог Салаирского кряжа. Некоторые справочники рекомендуют именовать горожан каменчанами или каменнообцами, но сами жители, напротив, делать этого не рекомендуют и согласны только на каменцев. Расцвет Камня-на-Оби пришелся на вторую половину XIX века, когда местные купцы богатели на торговле зерном и маслом, а иностранные компании открывали здесь свои представительства для закупки сельхозпродукции. О тех временах, закончившихся со строительством Транссиба (он прошел севернее и перетянул на себя все торговые потоки), свидетельствуют сохранившиеся купеческие особняки. Глядя на них, понимаешь, что и в этом городе можно было жить со вкусом и на широкую ногу.

В сегодняшней действительности 45-тысячный Камень-на-Оби не самое бойкое место даже в Алтайском крае. Относительно крупных предприятий в городе немного, а те, что есть, — ремонтно-механический завод и мебельная фабрика — на грани банкротства. Даже ликероводочный завод, судьбе которого, казалось бы, в простом сибирском городе по определению ничего грозить не может, и тот закрылся. По официальным данным, в Камне-на-Оби насчитывается 310 безработных, но все понимают, что официальные данные насчитывают одно, а реальная жизнь — совсем другое.

Советская власть оставила, кажется, уже неизгладимые следы в облике Камня-на-Оби. В названиях улиц. В экспозиции краеведческого музея, судя по которой смене власти в 1991 году там не придали особого значения: в главных героях по-прежнему красные партизанские коммандиры времен гражданской войны. В памятниках. Апофеозом выглядит целеустремленная каменная женщина на набережной Оби, смотрящая на безлюдный противоположный берег, высоко подняв в одной руке сразу и серп, и молот. Надо признать, что решение поставить ее спиной к городу можно считать победой здравого архитектурного смысла. Смысл скульптурной композиции неведом даже тем, кто прожил в Камне-на-Оби всю жизнь.

Неудивительно, что новые многоэтажные дома в городе не возводят давно. Центр застроен кирпичными пятиэтажками, а огромная территория занята частными домами. С социальными объектами каменцам повезло больше. Сегодня самая заметная стройка — спортивный комплекс с бассейном. Его открытие готовят к 75-летию Алтайского края, которое будут отмечать осенью.

ЗА ИНТЕРНЕТ, ПО КОТОРОМУ ОНА ОБЩАЕТСЯ С РОДСТВЕННИКАМИ В ДРУГИХ ГОРОДАХ, ПЕНСИОНЕРКА БУДЕТ ПЛАТИТЬ 549 РУБ. В МЕСЯЦ, А ЗА МЕЖДУГОРОДНИЕ ПЕРЕГОВОРЫ ПО ТЕЛЕФОНУ РАНЬШЕ УХОДИЛО 700–800 РУБ.

Как сообщили ВГ в городской администрации, среднемесячная начисленная зарплата в Камне-на-Оби по итогам девяти месяцев прошлого года составила 11,8 тыс. рублей. Сами каменцы говорят, что найти работу «за десятку» — большая удача. Те, кому она не улыбнулась, крутятся как могут. Например, можно превратить свое авто в маршрутку, придумать себе маршрут и возить по нему пассажиров, взимая с них плату немногим большую, чем в рейсовом автобусе. При этом тарифы за свет и тепло в этом провинциальном городе просто шокируют приезжих. Обитатели двух- и трехкомнатных квартир тратят на коммунальные платежи по 4–5 тыс. рублей в месяц. Дело в том, что в городе нет ни газовой магистрали, ни крупной ТЭЦ. Его отапливают десятки маленьких котельных, уголь в которых оказывается золотым.

Казалось бы, при таком уровне доходов широкополосный доступ (ШПД) в интернет для каменцев не предмет первой необходимости. Возможно, так думают и некоторые крупные телекоммуникационные холдинги, которые не торопятся осваивать малые сибирские города. Камень-на-Оби никогда ажиотажа у провайдеров не вызывал. До последнего времени «Ростелеком» развивал свою услугу Webstream, предполагающую интернет-связь с использованием телефона, без всякого сопротивления потенциальных конкурентов. «Кажется, „ЭР-Телеком“ интересовался городом и кто-то из сотовых операторов...» — не очень уверенно вспоминает заместитель главы администрации Камня-на-Оби Евгений Корнилов.

На карту «Транстелекома (ТТК) город попал летом 2011 года: компания решила включить его в стратегию развития до 2015 года. Согласно этому документу, к 2015 году оператор должен занять 15% российского рынка ШПД на базе технологии FTTB. По этой технологии оптоволоконный кабель протягивается до многоэтажного зда-



ЕВГЕНИЙ КУРСОВ

В ПЕРВЫЙ ЖЕ МЕСЯЦ РАБОТЫ В КАМНЕ-НА-ОБИ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА «ТТК — ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ» ЕГО СПЕЦИАЛИСТЫ ПОДКЛЮЧИЛИ 200 НОВЫХ АБОНЕНТОВ

ния, что позволяет в дальнейшем подключать все его квартиры. Пользователь получает интернет на скорости, как минимум, от 2 Мбит/с. Такая скорость позволяет не только обмениваться почтой или изучать сайты, но и смотреть десятки телеканалов в цифровом качестве. По мнению гендиректора «ТТК — Западная Сибирь» (ТТК-ЗС) Александра Соловьева, проводной интернет востребован в населенных пунктах, где проживает свыше 5 тыс. человек. Так Камень-на-Оби оказался в планах развития наряду с соседними Славгородом, Рубцовском, Заринском, Новоалтайском и Кулундой.

Во всяком случае, в Камне-на-Оби, где летом прошлого года ТТК-ЗС построил сеть по технологии FTTB, компания не прогадала. В первый месяц работы городского сервисного центра специалисты ТТК-ЗС подключили около 200 пользователей.

Программист местной кадастровой палаты Игорь Черняков опробовал за свою жизнь, кажется, все виды и способы интернет-связи, сменявшие друг друга в Камне-на-Оби. «Остаться без интернета уже нереально, — признался он. — Работать приходится и в офисе, и дома. В „аске“ нахожусь все время». К тому же, добавляет он, кажется несколько смущаясь, в новостях на просторах интернета представлены различные точки зрения, в отличие от новостей по телевидению. Супруге Игоря Чернякова без компьютера и интернета тоже было бы непросто — попробуй-те посидеть в декретном отпуске с двумя детьми в маленьком городке. Предыдущей ступенью в его погоне за ско-

ростью и удобством был Webstream. Услышав о FTTB, господин Черняков решил на время подключиться сразу к двум провайдерам, чтобы на практике сравнить достоинства каждого и в итоге оставить лучший вариант.

Конкурентная борьба гигантов телекоммуникационного рынка в компьютере каменского программиста Чернякова только началась, а у 11-классника из школы №5 Никиты Плещеева она уже завершилась. «Подключился к ТТК летом. До этого грузилось все очень уж долго. Часами можно было ждать. У ТТК все быстрее», — говорит школьник. Интернет, по его словам, вполне пригоден не только для игр и общения, но и для учебы. С его помощью легче осваивать информатику, да и английский учить, если загонять текст в переводчик. Правда, некоторые формы использования интернет-пространства вызывают у выпускника Плещеева и его друга Дмитрия некоторое недоумение. Электронный дневник, с помощью которого в сети можно проследить за успеваемостью каменных школьников, кажется им совершенно необязательным изобретением. Компьютера в доме два, потому что «мама работает бухгалтером на трех работах» и иногда ей приходится заниматься этим и дома. По словам Никиты, домашний интернет для его одноклассников — это уже норма.

Сарафанное радио в небольшом городе, где каждый друг другу если не дальний родственник, то близкий знакомый, оказалось не менее эффективным в деле продвижения, чем собственно рекламная кампания. Пенсионерке Валентине Бабулиди установить интернет посоветовали дети — дочь-юрист Полина и ее муж Евгений, работающий программистом в местном офисе Сбербанка. Она согласилась, потому что бурная история СССР разбросала ее семью едва ли не по всему миру: много родственников осталось в казахстанском Павлодаре, сын уехал в Германию, родственники мужа живут в Новороссийске и Греции. К тому же Валентина Федоровна, которой ежемесячно приходится из своей небольшой пенсии выкраивать около 4 тыс. рублей за «коммуналку», хорошо умеет считать деньги. «По телефону дорого говорить. С Павлодаром это примерно двенадцать с половиной рублей минута. Ну десять минут поговоришь за один раз. А по интернету можно хоть сколько», — рассказала госпожа Бабулиди, пока наблюдала вместе с двумя кошками с одинаковым для простоты общения именем Чуня за работой бригады сервисного центра. За интернет она будет



ЕВГЕНИЙ КУРСОВ

ПЕНСИОНЕР АЛЕКСАНДР ЗМИХ, ПОДКЛЮЧИВШИСЬ К ИНТЕРНЕТУ, СТАЛ ВСЕ РЕЖЕ СМОТРЕТЬ ТЕЛЕВИЗОР. НОВОСТИ В ИНТЕРНЕТЕ ЕМУ НРАВЯТСЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ЗФИРЕ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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 взб-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 охладил. 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 многоквартирных 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 продавец 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

ОДНО ОКНО

МАКСИМУМ ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ ЗАМЕНИТ ПРИВЫЧНЫЕ ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ АНТЕННЫ И ТЕЛЕФОННЫЕ ЛИНИИ. ПО КАЧЕСТВУ СВЯЗИ ИНТЕРНЕТ-ТЕЛЕФОНИЯ УЖЕ СРАВНЯЛАСЬ С ТРАДИЦИОННОЙ СВЯЗЬЮ, А КОЛИЧЕСТВО ВИДЕОКОНТЕНТА, ПРЕДОСТАВЛЕННОГО В ИНТЕРНЕТЕ, СОПОСТАВИМО С РАЗНООБРАЗИЕМ КАБЕЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ. ТОЛЧКОМ К ТАКОМУ РАЗВИТИЮ СОБЫТИЙ СТАНЕТ НАБИРАЮЩАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ ВО ВСЕМ МИРЕ ПРОВАЙДЕРСКАЯ МОДЕЛЬ TRIPLEPLAY, ПО КОТОРОЙ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ И ЦИФРОВОГО ТВ СОЧЕТАЕТСЯ С ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ.

ИЛЬЯ АРЗУМАНОВ

ДЕШЕВЛЕ И УДОБНЕЕ VoIP (voiceoverIP) — способ передачи голосового сигнала через интернет, или, как говорят специалисты, с использованием IP — интернет-протокола. Изобрела его израильская компания VocalTec в 1994 году, а в 1995-м выпустила первую коммерческую программу, позволявшую устанавливать голосовую связь по сети между компьютерами. Она называлась InternetPhone и была предназначена для пользователей недавно появившейся операционной системы Windows. В марте 1996 года интернет был впервые объединен с обычными телефонными линиями в единую сеть передачи данных. В рамках проекта Internet-TelephonyGateway VocalTec совместно с канадской компанией Dialogic разработала шлюз, преобразующий человеческий голос, полученный через телефонные линии, в цифровой сигнал, сжимающий его, разбивающий на пакеты данных и передающий по IP. Эти операции, а также обратные — для обеспечения двусторонней связи — выполнялись в реальном времени. Таким образом, через интернет стала возможна связь между двумя телефонами. Шлюзы продавались телекоммуникационным компаниям из разных стран — к 1999 году, по данным аналитиков из IDC, интернет-телефония уже насчитывала 18 млн абонентов по всему миру.

Пропускная способность IP-каналов гораздо выше, чем у телефонных линий: по интернет-кабелю одновременно может осуществляться несколько звонков без потерь качества связи. Кроме того, реализовывать многие задачи на базе технологии VoIP, использующей передачу цифрового кода, дешевле и легче, чем на базе аналоговой связи. Например, защиту от прослушивания, организацию конференций, определение номера, удержание вызова или предоставление услуги «автоответчик».

СКУРЕ И ДРУГИЕ Рынок VoIP в России начал формироваться в нулевых. Тогда было множество мелких «карточных» операторов, перепродававших абонентам копеечный интернет-трафик с огромной наценкой в качестве телефонной связи. Человек покупал карточку, набирал на телефоне в тоновом режиме код с карты, и дальше его разговоры передавались через интернет-канал. Вот как это работало на практике: оператор VoIP платил за мегабайт трафика 10 коп. и продавал этот мегабайт абоненту из Москвы за 10 руб. под видом 10 минут разговора, скажем, с Казанью. Клиент с радостью покупал 10 минут разговора за 10 руб., так как обычные операторы просили за то же время разговора по телефонной линии не меньше 30 руб. Клиентов было так много, что операторов интернет-телефонии не особо волновало качество связи. Крупные операторы, ранее делившие весь рынок телефонии, сильно страдали, в первую очередь «Ростелеком», обладавший фактической монополией на дальнюю связь.

КОМПАНИЯ ТТК, ПЛАНИРУЮЩАЯ К 2015 ГОДУ ЗАНЯТЬ 15% РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ, ТАКЖЕ СОБИРАЕТСЯ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ TRIPLEPLAY

В итоге к 2005 году государство заморозило «дикий» рынок VoIP: в закон «О связи» были введены дополнительные нормы. Теперь для предоставления дальней связи оператору необходимо получить специальную лицензию — ее получали компании, имеющие собственное оборудование во всех 89 регионах России. В результате у крупных операторов голосовой связи остался лишь один конкурент — крупнейший в мире оператор интернет-связи компания Skype со штаб-квартирой в Люксембурге. На заседании комиссии РСПП по телекоммуникациям и информационным технологиям, прошедшем в июле 2009 года, первый заместитель генерального директора «МегаФона» Валерий Ермаков резюмировал, что проблемы, возникшие у операторов в связи с распространением IP-телефонии, можно решить двумя путями — либо бороться с VoIP-сервисами, либо предоставлять аналогичные услуги. Как мы можем наблюдать сегодня, российские операторы выбрали второй путь, что, безусловно, способствует интенсивному развитию рынка VoIP в частности и телекоммуникаций вообще.

ВСЕ В ОДНОМ На протяжении нулевых годов интернет-провайдеры по всему миру предоставляли абонентам IP-телефонию, рассматривая ее лишь как один из дополнительных сервисов. Модель tripleplay, включающую также и предоставление IPTV, впервые внедрил итальянский оператор Fastweb в 2001 году, но до недавнего времени она не была широко распространена. В последние же годы эта модель представляется многим телекоммуникационным компаниям жизненно важным элементом развития бизнеса. Дело в том, что доходы от аналоговой телефонной связи падают, так как этот рынок давно насыщен, к тому же постоянно растет давление со стороны операторов беспроводной связи.

К слову, британская VirginMedia с 2006 года предоставляет своим абонентам доступ в интернет, телефонию, IPTV и еще сотовую связь. Это называется quadrupleplay и стало возможно благодаря слиянию кабельной компании NTLIreland с сотовым оператором VirginMobileUK. Те-

перь с помощью современных мобильных телефонов, оборудованных Wi-Fi передатчиками, абоненты VirginMedia могут осуществлять дешевые звонки, находясь в зонах доступа к беспроводному интернету, предоставляемому этим оператором.

В России услуги quadrupleplay пока нет, однако tripleplay в настоящее время активно распространяется.

В 2008 году «Северо-Западный телеком», ныне входящий в состав «Ростелекома», начал предоставлять эту услугу в Санкт-Петербурге, в 2009-м — в Калининградской области, а с 2011 года ею стали пользоваться 20 тыс. абонентов «Ростелекома» в Сибирском федеральном округе. В 2010 году «ЭР-Телеком», присутствующий во всех автономных округах, кроме Дальневосточного, также начал предоставление tripleplay под собственным брендом «Все в дом».

На сегодняшний день технология tripleplay в регионах распространена шире, чем в Москве. Это связано с тем, что крупные игроки постепенно смещают акцент с достигнутого насыщения рынка Москвы в сторону растущих региональных рынков и активно конкурируют на них.

Компания ТТК, планирующая к 2015 году занять 15% регионального рынка широкополосного доступа в интернет, также собирается предоставлять tripleplay.

«Одна из наших задач на 2012–2013 годы — запустить tripleplay в большинстве городов присутствия ТТК (их сейчас около 100. — **БГ**) Наряду с широкополосным доступом в интернет и телефонией мы начнем предоставлять услуги аналогового телевидения (до 60 каналов), цифрового телевидения по технологиям DVB-C (до 120 каналов) и IPTV (до 200 каналов) в большинстве регионов присутствия. HDTV от ТТК также появится в тех регионах, где будет запущено IPTV. Корпоративным клиентам мы предоставляем такие дополнительные услуги, как видеоконференцсвязь, видеонаблюдение, охранная сигнализация. В пакете для частных лиц этих услуг пока нет, но мы думаем над тем, чтобы в ближайшем будущем предложить какие-то из корпоративных дополнительных услуг нашим розничными клиентам. Например, видеонаблюдение», — рассказали в пресс-службе ТТК.

Насыщение интернет-подключения дополнительными услугами не удорожает его. Для справки: в Екатеринбурге можно подключить широкополосный интернет от ТТК со скоростью до 20 Мбит/с за 450 рублей, а в Сыктывкаре — со скоростью до 28 Мбит/с за 500 рублей.

Развивается tripleplay и в столице: МГТС начала предоставлять его в начале 2009 года и также собирается интегрировать с доступом в интернет телевидение высокой четкости (HDTV), видеонаблюдение, пожарную охрану и видеозвонки. По словам сотрудников пресс-центра МГТС, все это станет доступно благодаря прокладыванию в Москве новых линий на основе технологии GPON (Gigabit-capable Passive Optical Networks), обеспечивающей пропускную способность 1 Гбит/с и за последние пять лет получившей широкое распространение по всему миру.

Работы по развитию GPON в Москве начались в 2011 году. Линии планируют довести до каждого городского объекта. Окончание проекта изначально было назначено на 2017 год, однако по словам ведущего специалиста управления по связям с общественностью МГТС Алексея Потехина, срок недавно сместился на 2014 год. К слову, эта же технология широко используется «Ростелекомом» в регионах для той же цели — предоставления как можно большего количества услуг по одной линии. Например, в Сибирском АО у «Ростелекома» к GPON подключено 130 тыс. абонентов, в Северо-Западном — 150 тыс., и к 2012 году эта цифра, по оценкам компании, увеличится до 400 тыс.

Модели предоставления телекоммуникационных услуг развиваются: в настоящий момент МГТС активно работает над так называемой мультискранным — возможностью воспользоваться всеми телекоммуникационными сервисами с любого устройства, включая мобильные.

«Интернет-кабель никогда не станет исключительным инструментом для выхода пользователя в информационное пространство. Например, линейное (традиционное) телевидение превратится в цифровое, но будет передаваться во всех средах: эфир, коаксиальный кабель, спутник. Телефония все быстрее будет мигрировать в сторону беспроводных технологий», — говорит Александр Шуголь, заместитель генерального директора компании J'son & Partners Consulting, специализирующейся на анализе рынков телекоммуникаций и медиа.

Впрочем, общий тренд виден и неспециалисту. В ближайшие несколько лет мы будем наблюдать развитие синергии различных сервисов, осуществляемой на базе цифровых технологий передачи данных. Может быть, лет через пять интернет и не заменит аналоговые линии связи, но телекоммуникационных компаний, не вышедших на цифровой рынок, скорее всего, уже не останется. ■



ДЕНИС ВЕШИНСКИЙ

ЭКРАН КОМПЬЮТЕРА СТАНОВИТСЯ УНИВЕРСАЛЬНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ОБЩЕНИЯ С ВНЕШНИМ МИРОМ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ПРОВАЙДЕРЫ РАСКИДЫВАЮТ СЕТИ

РЫНОК КРУПНЫХ ГОРОДОВ ПЕРЕНАСЫЩЕН УСЛУГАМИ ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРОВ И ЗАМЕДЛИЛ СВОЙ РОСТ, В ТО ВРЕМЯ КАК РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТЕХ ЖЕ УСЛУГ ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ И ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ ИГРОКОВ. ОДНАКО ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ К УКРУПНЕНИЮ: НЕБОЛЬШИМ НЕЗАВИСИМЫМ ЧАСТНЫМ ПРОВАЙДЕРАМ ВЫГОДНЕЕ ПРОДАТЬ СВОЙ БИЗНЕС КРУПНЫМ КОНКУРЕНТАМ.

АННА ГЕРОЕВА

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ Рынок услуг широкополосного доступа в интернет в крупных городах приближается к насыщению, и сейчас точки роста — города с численностью населения до 200 тыс. человек. «Если в миллионниках проникновение в техническом охвате на сети за первый год работы у нас достигает 12%, то в малых городах с численностью населения до 200 тыс. человек — 25% и больше. Такая разница объясняется особенностями развития в России телекоммуникационных услуг, и интернет-доступа в частности. Все крупные провайдеры сначала идут в большие города: Москва, затем с интервалом один-два года — миллионники. После этого с интервалом в один-два года новые технологии начинают развиваться в областных центрах и только потом — с интервалом еще в два-три года — в малых городах с численностью населения до 200 тыс. человек», — говорит Олег Леонов, руководитель департамента продаж и обслуживания компании «Транстелеком». «В Москве или Санкт-Петербурге спрос на интернет-услуги удовлетворен на 90%, практически выбраны все абоненты, рынок насыщен, и операторы, по сути, занимаются удержанием клиентской базы и развитием лояльности пользователей», — утверждает Василий Семенов, коммерческий директор интернет-провайдера «Сумма Телеком».

В регионах рынок еще насыщается. Например, в Смоленске, городе с населением чуть более 300 тыс. человек, сейчас действует девять провайдеров, которые активно делают между собой не охваченное интернетом население.

По словам Сергея Пивоварова, председателя комитета по информационным ресурсам и телекоммуникациям администрации Смоленска, частные молодые фирмы пришли на рынок десять лет назад. «Благодаря приходу на рынок новых игроков наши жители имеют регулярные повышения скорости доступа и снижения тарифов. Скорости растут по различным поставщикам от 30% до 100% в год. Практически во всех многоэтажках присутствует тот или иной поставщик интернета, а то и два. Думаю, число пользователей интернета в городе уже сейчас составляет 60–70% жителей», — говорит Сергей Пивоваров.

Вложения провайдера в освоение рынка небольшого города, как говорят в компаниях, окупаются на третий год. «В малых городах, где сохраняется незначительное проникновение интернета, рынок еще сохраняет высокий спрос», — говорит Василий Семенов. Его сибирские коллеги считают региональную экспансию своей компании настоящей коммерческой удачей. «Сибирские сети» предоставляют широкополосный доступ в интернет, цифровое телевидение, построение корпоративных сетей в Искитиме, Кольцово, Бийске, Рубцовске, Прокопьевске, Осинниках и других мелких городах Сибири. По словам гендиректора компании «Сибирские сети» Олега Куся, сейчас их абонентская база благодаря региональной экспансии составила 140 тыс. абонентов. «Наша абонентская база увеличилась почти в три раза. Сегодня компания продолжает строить сети в небольших городах с населением



от 70 тыс. и к 2015 году планирует нарастить абонентскую базу до 500 тыс. абонентов», — говорит господин Кусь.

Понятно, что региональные компании держатся за своих абонентов и стараются не допустить на рынок конкурентов. По словам Алексея Запорожца, главы московской компании «Горком», компания безуспешно пыталась стать провайдером в подмосковных Подольске и Одинцово. «Там интернет предоставляют государственные узлы связи, которые лоббируют интересы местных карманных провайдеров. Никому не хочется терять своих клиентов с приходом конкурентов», — говорит господин Запорожец.

КАК ЗАРАБОТАТЬ И НЕ РАСТЕРЯТЬ Заработать на предоставлении интернета частным лицам можно, хотя и непросто. Основной доход оператора ШПД состоит из начислений за предоставляемые услуги связи: интернет, IP-телефонию. Однако компании редко ограничиваются только одной услугой. Как правило, они предоставляют целый пакет услуг, чтобы привлечь потребителя.

По словам Александра Милицкого, совладельца информационно-аналитического ресурса «Независимый обзор провайдеров», общая выручка компании складывается из абонентской платы на выбранных абонентах тарифных планах, а также начислений за пакеты телевизионных каналов, которые абонент заказал в отчетном периоде. «Если оператор ШПД дополнительно оказывает специализированные услуги связи, такие как проектирование и строительство сетей связи, IP-транзит и пр., то они также учитываются при формировании итоговой выручки», — говорит господин Милицкий. Основные расходы приходятся на оказание услуг конечным потребителям (это себестоимость подключения абонента, себестоимость трафика, расходы на маркетинг и поддержку продаж (речь идет о рекламе, PR, исследованиях, комиссиях дилерах и пр.)). Кроме того, провайдеру приходится тратиться на операционно-хозяйственную деятельность, в том числе на содержание офисов, автотранспорта, логистику.

Есть и еще одна статья расходов провайдера — это развитие. В «Смолтелекоме» — одном из частных про-

вайдеров Смоленска — уже десять лет предоставляют интернет местным фирмам, а порядка 30% годового оборота тратят на покупку нового оборудования. По словам коммерческого директора компании Михаила Гаврилова, первоначальные вложения четырех учредителей компании превышали \$200 тыс. «По-моему, мы до сих пор не смогли отбить эти деньги», — говорит господин Гаврилов. — Все время покупаем новую технику. Если мы хотим быть конкурентоспособными, то мы должны предоставлять населению новые услуги. Конечно, предоставлять один интернет нам невыгодно: это всего лишь 200 руб. за 20 Мб в месяц. Нам невыгодно это, поскольку на рынок выходят новые игроки, у которых скорость бывает больше, а денег они берут с населения меньше». По словам господина Гаврилова, компания предоставляет не только телематические услуги связи (доступ в сеть Интернет), но и объединяет удаленные друг от друга офисы различных предприятий в единую сеть, а также предоставляет ряд непрофильных услуг по налоговой отчетности, защите персональных данных, проектированию и строительству объектов связи.

Затраты компании «Смолтелеком» составляют 60% от выручки и приходятся на строительство сети, расширение существующей сети в городах, районах, кварталах, внедрение новых технологий, оборудования, позволяющих улучшить качество услуг и разнообразить их спектр, и поддержание существующей сети предоставления услуг. «Безусловно, наши расходы можно было бы

уменьшить в случае использования для развития сети части инфраструктуры (телефонной канализации) ОАО «Ростелеком», большая часть которой была построена еще в советские времена и проходит практически к каждому зданию. Но «монополист» очень редко предоставляет возможность использовать эту инфраструктуру. Провайдерам приходится строить свои сети либо воздушным путем, либо путем строительства новой канализации на городской или частной земле. В первом случае здания опутываются волоконно-оптическими кабелями и уже становятся похожими на страны Юго-Восточной Азии, где на каждом столбе вдоль дороги может висеть около 50 кабелей различного назначения. В условиях не дешевой земли и большой плотности застройки в городской черте развиваться по второму пути практически невозможно», — говорит господин Гаврилов.

Аналитики считают, что главным трендом развития интернета в небольших (численностью до 1 млн жителей) городах России является увеличение количества интернет-пользователей и укрупнение игроков рынка телекоммуникационных услуг. По данным компании iKS-Consulting, с 2010 года на рынке широкополосного доступа в интернет увеличилось число сделок слияний и поглощений региональных интернет-провайдеров крупными федеральными игроками. Тенденция к сокращению числа провайдеров заметна и неспециалисту: сейчас в стране действует 130 независимых региональных операторов, тогда как в 2010 году их было примерно 150. ■

СЕЙЧАС В СТРАНЕ ДЕЙСТВУЕТ 130 НЕЗАВИСИМЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОВАЙДЕРОВ, ТОГДА КАК В 2010 ГОДУ ИХ БЫЛО 150



НЕРАВНЫЙ БРИК

В СТОЛИЦЕ И КРУПНЫХ ГОРОДАХ УСЛУГИ ИНТЕРНЕТ-ДОСТУПА СТОЯТ ДЕШЕВО, А СКОРОСТЬ ВЫСОКА. В МЕЛКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ И НА ПЕРИФЕРИИ — ДОРОГО И МЕДЛЕННО. ТАКАЯ СИТУАЦИЯ ХАРАКТЕРНА НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РОССИИ, НО И ДЛЯ СТРАН—ПАРТНЕРОВ ПО БРИК, А ТАКЖЕ ДРУГИХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК. И ВЕЗДЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА ОБЕЩАЮТ В БУДУЩЕМ ЛИКВИДИРОВАТЬ ЦИФРОВОЕ НЕРАВЕНСТВО.

АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВ

ДОСТУП ИЗ ДЖУНГЛЕЙ Из 31 млн бразильцев, проживающих в сельской местности, только 2% имеют дома возможность доступа в интернет. Таковы данные, собранные в 2010 году Национальным союзом операторов спутниковой связи. По данным консалтинговой компании Telco, из более чем 5 млн сельскохозяйственных предприятий, расположенных в сельской местности, лишь 75 тыс. пользуются интернет-услугами.

Данные по стране в целом выглядят совсем по-другому. Интернетом активно пользуется 38% населения, среди молодежи (возраст 16–24 года) — 67%. 20% городских домохозяйств подключены к сети. 48% активных пользователей интернета выходят в сеть в интернет-кафе, 42% делают это дома, 22% — в гостях, 21% — на работе (результат превышает 100%, так как некоторые пользуются различными вариантами доступа). Широкополосный доступ (ШПД) в городе есть у 58% городских домохозяйств, подключенных к сети. В сельской местности пользователей ШПД крайне мало. Представители домохозяйств, не пользующихся интернетом, нередко объясняют свой отказ от интернет-услуг высокими ценами провайдеров (54%) или их отсутствием в определенном регионе (17%). Такие данные приведены в исследовании «Вся Бразилия» 2009 года, подготовленном Сетевым центром информации и координации Бразилии (администрирующий общенациональный домен .br).

Согласно общенациональному «Плану ШПД», к 2014 году 40% домохозяйств страны должны быть обеспечены интернет-доступом на скорости свыше 1 МБ/сек. по цене 35 реалов (\$22 в месяц). План воплощают в жизнь четыре национальные компании — Telemar Norte Leste, Telefonica Brazil, Algar Telecom и Sercomtel. Не понятно, правда, в какой мере план коснется жителей сельских районов.

В апреле прошлого года бразильский телекоммуникационный регулятор Anatel огласил новые правила распределения радиочастот. По этим правилам диапазон 450–470 МГц будет открыт для частных операторов—поставщиков услуг проводной и беспроводной связи. Программа направлена на борьбу с цифровым неравенством — в первую очередь на то, чтобы обеспечить большую доступность интернета, включая ШПД, для жителей сельских районов и регионов с невысокой плотностью населения. В августе о своем желании получить лицензию на работу в этом диапазоне объявил шведский оператор Net 1.

Компания TIM Brasil намерена до 2013 года вложить 171 млн реалов (\$109 млн) в прокладку 1985 км оптоволоконка в штатах Амазонас, Пара и Амапа на экономически отсталом севере страны.

Министерство науки и технологии Бразилии совместно с Национальным советом по научно-техническому развитию осуществляют проект «ШПД для сельских районов». Стоимость проекта относительно невысока — около 2,2 млн реалов (\$1,2 млн). Цель — разработка нового чипа для ШПД специально для районов с низкой плотностью населения. Первый прототип чипа должен быть представлен в феврале.

ИНТЕРНЕТ ПРОТИВ МАНДИ При населении страны в 1,12 млрд человек лишь около 52 млн индийцев активно пользуются интернетом (из них 13 млн — широ-

кополосным). «Активно» по индийским меркам означает не менее одного раза в месяц. Еще 69 млн человек выходят в интернет и того реже. Уровень доступности ШПД — 1% от населения — сложно назвать высоким.

Одна из причин — низкий жизненный уровень. Даже среди активных пользователей интернета 60% не имеют компьютера дома. Для многих жителей страны компьютер — непозволительная роскошь, и рынок телекоммуникационных услуг страны развивается в основном за счет сотовой телефонии.

По разным оценкам, на конец прошлого года в Индии сотовыми телефонами пользовались 730–760 млн человек. В этом году цифра выросла еще примерно на 100 млн.

Однако Индия начинает наращивать темпы всеобщей компьютеризации. Если планы правительства Индии будут воплощены в жизнь, то к 2014 году 160 млн жителей страны будет доступен ШПД. Правда, речь опять идет в первую очередь о жителях крупных населенных пунктов. Подавляющее большинство индийцев пользуется сетью в развлекательных целях, скачивая музыку и фильмы, общаясь в чатах, пользуясь электронной почтой. При этом 70% населения страны проживает в сельских районах. Проблема цифрового неравенства стоит в Индии очень остро.

Сатьянараян Гангарам Питрода, более известный на Западе как Сэм Питрода, советник премьер-министра Индии по вопросам информационной инфраструктуры и инноваций, объявил в октябре 2010 года о планах правительства вложить \$3,4 млрд в улучшение качества доступа в интернет в сельских районах страны. Поскольку для большинства сельских жителей компьютер слишком дорогая вещь, средства были направлены в

основном на создание новых центров публичного интернет-доступа и новые линии связи. Инициатива оказалась весьма успешной. За 2011 год число активных пользователей интернета в сельских районах Индии удвоилось — с 12,1 млн до 24 млн человек, по данным IAMA и IMRB. В недавнем интервью BBC министр связи и информационных технологий Индии Сачин Пилот отметил, что главной проблемой в этой сфере для страны, в которой насчитывается более 600 тыс. деревень, является хорошо известная россиянам проблема «последней мили». Центры общественного доступа в интернет совсем не обязательно интернет-кафе. В сельских районах жители нередко пользуются (бесплатно!) компьютером с доступом в интернет, установленным в офисе панчаята — органа местного самоуправления. Наиболее востребованная информация — цены на сельхозпродукцию, которую выращивают местные фермеры. Стартовавшая в 2000 году по инициативе конгломерата ITC программа e-Choupal позволяет бесплатно получать информацию о ценах 4 млн фермеров из более 40 тыс. деревень через 6,5 тыс. интернет-киосков, которые носят то же название, что и программа. До того фермеры сдавали урожай в манди (закупочные центры) через посредников по цене, сильно уступающей рыночной. Через киоски фермеры могут также реализовать свой товар, купить семена и удобрения, узнать прогноз погоды, познакомиться с новыми технологиями сельхозпроизводства.

Программа «Объединенные деревни» действует по незнакомому, например, в России принципу. Автобусы и мотоциклы с установленным на них оборудованием для беспроводной связи ездят по отдаленным районам, в которых

нет постоянного доступа в сеть, позволяя местным жителям выходить в интернет в те дни, когда автобус или мотоцикл приезжает в деревню.

Надо заметить, что скорость, с которой происходят перемены в индийском киберпространстве, поражает. Так, число пользователей интернета в стране лишь за последний год выросло на 21% — со 100 млн до 121 млн человек. С 2009 по 2011 год число новых центров публичного интернет-доступа увеличилось более чем в четыре раза — до 100 тыс.

КИТАЙ В сельских районах Китая проживает 57% жителей страны — 700 млн человек. Горожане проводят в сети в среднем 19,3 часа в неделю, сельские — 15,8 часа. При этом в городе интернетом пользуются 50% жителей, а в сельских районах — 18,5% (по данным Интернет-центра информационной инфраструктуры Китая за 2010 год). Разрыв между городом и деревней составил 32,5% — и это самый высокий показатель. В 2009 году разница в уровне проникновения интернета в город и деревню составляла 29,6%, в 2008-м — 23,5%, в 2007-м — 20,2%, в 2006-м — 16,9%, в 2005-м — 14,3%.

В качестве основных причин называются: меньшая интернет-грамотность деревенских жителей, слабая инфраструктура интернета на селе, высокие цены на интернет-услуги. Да и средний уровень доходов в сельских районах в 3,2 раза ниже городского.

Особенно недоступен интернет малолетним жителям сельских районов. Взрослый, у которого нет денег на компьютер, может пойти в интернет-кафе (в прошлом году интернет-кафе посещали 163 млн китайцев), несовершеннолетним же вход в интернет-кафе законодательно запрещен.

Попытки бороться с цифровым неравенством предпринимаются. Так, власти Китая намерены в течение 12-й пятилетки (2011–2015 годы) добиться того, чтобы ШПД стал доступен для 95% административных образований страны, заявил в этом году заместитель министра промышленности и информационной технологии Си Гоуа. В настоящее время соответствующий показатель равен 80%.

Китайская ассоциация наук и технологий создала в Нинься-Хуэйском автономном регионе (одном из беднейших в стране) центр, в котором около 170 тыс. местных фермеров обучили пользоваться интернетом. За последние три года фермеры продали через интернет сельхозпродукцию на сумму свыше 230 млн юаней (\$34 млн). В пригороде Далия эта же ассоциация помогла 2 тыс. фермеров освоить технологию выращивания грибов и заработать на этом \$2,9 млн.

У Китая, однако, есть одно заметное преимущество перед другими развивающимися странами: государство играет очень большую роль в развитии экономики. В случае наличия политической воли развитие интернета в отдаленных и малонаселенных районах будет происходить независимо от экономического аспекта подобных инвестиций. В прошлом месяце власти КНР объявили десятилетнюю программу борьбы с бедностью в сельскохозяйственных районах. С повышением уровня жизни в целом должен снизиться и уровень цифрового неравенства. ■



ВЛАСТИ КИТАЯ БОРЮТСЯ С ЦИФРОВОМ НЕРАВЕНСТВОМ: В ТЕЧЕНИЕ 12-Й ПЯТИЛЕТКИ (2011–2015 ГОДЫ) ОНИ ОБЕЩАЮТ ДОБИТЬСЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ ДЛЯ 95% АДМИНИСТРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ СТРАНЫ

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



**Взгляни на мир
под другим углом**

**Высокоскоростной
интернет**

**8 800 775 0 775
www.ttk.ru**

Лицензии №№ 82307, 78079, 75979, 73876, 82306, 75980, 73877, 43408, 53374, 53372, 75619, 75620, 75631, 49935, 49936, 80316, 80317, 80318, 80319, 80320, 75638, 75633, 78112, 78113, 80044, 80045, 80862, 80863, 73474, 73475, 56317, 56356, 58357, 59154, 59155, 80044, 80045, 80862, 80863, 73474, 73475, 46714, 87345, 59554, 77788, 25862, 61695, 61696, 61697, 75661, 75662, 83755, 83756, 62500, 37519, 73461, 73855, 73854, 73853, 73852, 73462, 55324, 60115, 60116, 46582, 46583, 60115, 60116, 85909, 44767, 68909, 83658, 78614, 33684, 44769, 83660, 83659, 83661, 83661, 44769, 83660, 83659, 80079, 80082, 46663, 48831, 77821, 77822, 81467, 73045, 78681, 84215, 52396, 52397, 52398, 58030. Реклама.