

КОД ДОСТУПА

МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА НЕДОСТАТКЕ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ФИКСИРОВАННОГО ДОСТУПА К ИНТЕРНЕТУ.

АГАТА МАРИНИНА

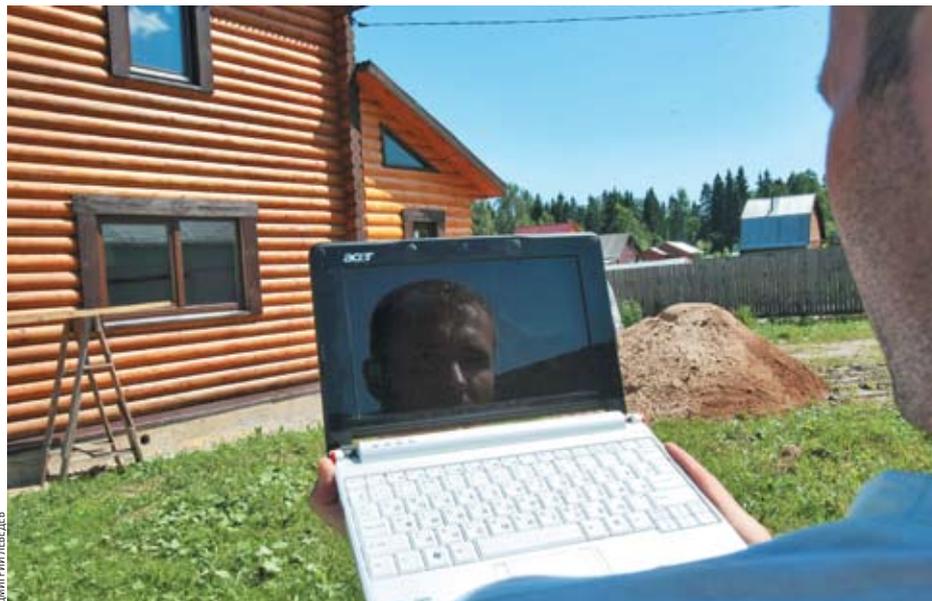
В Петербурге работает более сотни интернет-провайдеров. Благодаря развитой инфраструктуре потребители получили право выбора. В Ленинградской области ситуация принципиально иная. «В отличие от Петербурга, где основной вид подключения — это волоконно-оптический кабель и практически везде есть выбор между двумя-тремя операторами, в области иногда приходится побегать, чтобы понять, кто может предоставить доступ в интернет», — говорит руководитель группы компаний спутниковых операторов AltegroSky Сергей Пехтерев.

Направление фиксированных телекоммуникационных услуг, прежде всего широкополосного доступа (ШПД) в интернет, для жителей загородных домов и коттеджных поселков Ленинградской области не сильно развито, констатируют в МТС. Спрос на услуги связи имеет ярко выраженную сезонность, количество подключений несопоставимо с многоквартирными домами, при этом строительство волоконно-оптических сетей, необходимых для предоставления услуг фиксированной связи, требует существенных инвестиций.

ОГРАНИЧЕННЫЕ СЕТИ Рынок ШПД в Ленинградской области отличается от петербургского прежде всего пропускной способностью полосы. В области ниже скорость, и чем дальше от Петербурга, тем выше себестоимость. Но даже в таком виде ШПД доступен далеко не всем. Проводной инфраструктурой в Ленинградской области оборудованы в основном крупные населенные пункты и те, которые удалены не более чем на 50 км от города. К примеру, «Мегафон» предоставляет возможность подключиться к фиксированному интернету в таких городах, как Гатчина, Выборг, Приморск, Тихвин, Луга, Бокситогорск, Подпорожье, Лодейное Поле.

Помимо крупных городов фиксированный интернет, как правило, доступен в элитных коттеджных поселках и реже в сегмент «бизнес». Крупные коттеджные поселки подключаются по волоконно-оптическому кабелю, который потом разводятся в каждый дом. По словам руководителя группы управления стратегическими проектами компании «Вестколл» Евгения Щербакова, под каждый конкретный проект на загородном рынке формируется индивидуальное решение. «Где-то девелопер закладывает в бюджет строительство телефонной канализации, где-то под данную задачу предполагается использование столбов электротрансформации. Таким образом, нельзя говорить о каких-либо типовых проектах в этом сегменте. Это главное отличие от петербургского рынка», — заключает Евгений Щербаков.

С точки зрения оператора, если сеть находится в допустимых пределах от объекта, то в принципе он интересен. Кроме того, по словам Евгения Щербакова, в качестве критерия целесообразности подключения может выступать количество коттеджей на объекте и готовность застройщика к совместным инвестициям с



СПРОС НА УСЛУГИ СВЯЗИ ЗА ГОРОДОМ ИМЕЕТ ЯРКО ВЫРАЖЕННУЮ СЕЗОННОСТЬ, КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕНИЙ НЕСОПОСТАВИМО С МНОГООКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

оператором связи в телекоммуникационную инфраструктуру. «Морально многие операторы готовы предоставлять услуги доступа в области. Но реальные проекты есть, наверное, лишь у десятка операторов фиксированной связи. В каждом таком решении есть изрядная доля политической воли собственников компании-провайдера сделать тот или иной проект, а у компании-клиента получить именно такой вид связи», — говорит генеральный директор компании InterZet Дмитрий Анчунов. — Экономической выгоды от прокладки сети стоимостью, допустим, в миллион рублей, чтобы получить четырех клиентов со средним чеком 500 рублей, мало. Проекты с маржинальностью, стремящейся к нулю, никто реализовывать не будет».

В дальнейшем, предполагает господин Анчунов, застройщики коттеджей и таунхаусов будут заботиться о подключении к сети еще на этапе строительства. Централизованное решение вопроса на начальном этапе проекта, по его мнению, имеет больше возможностей для реализации, чем личные действия каждого из жителей.

Стоимость подключения к сети по волоконно-оптическому кабелю складывается из затрат оператора на прокладку и эксплуатацию оптического кабеля и аппетитов управляющей поселком компании. «Вопрос строго индивидуален для каждого поселка. В среднем ежемесячная плата составляет 1–1,5 тыс. рублей. Но вот за подключение могут запросить и 30–50 тыс. рублей», — оценивает Сергей Пехтерев.

По словам директора по маркетингу компании InterZet Павла Молоднюкова, при подключении каждого конкретного поселка или коттеджа всегда возникает целый спектр технических и экономических особенностей. На выбор способа связи влияют удаленность населенного пункта от города, количество жителей, контингент и запросы пользователей, уверенность приема-передачи оператора беспроводной связи. «Жители Петербурга привыкли

к высоким скоростям доступа в сеть, качеству связи, разнообразию предложений от операторов связи, и эта уверенность сильно осложняет процесс преодоления возражений абонента, который не понимает, почему нужно платить больше за более низкий сервис», — делится опытом Павел Молоднюков. При этом в ближайшем пригороде средний чек примерно одинаков. Варьируется только скорость доступа и количество услуг.

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» В ИГРЕ Главный способ подключения на расстоянии 20 км от кольцевой автодороги — беспроводной интернет через 3G-модем. «Стоимость самого модема составляет примерно 2–3 тыс. рублей. Абонентская плата определяется тарифом оператора и начинается буквально от нескольких сотен рублей», — рассказывает господин Пехтерев.

По словам старшего специалиста по внешним коммуникациям Санкт-Петербургского филиала ОАО «Вымпелком» Марии Георгиевской, «Билайн» в настоящее время реализует оборудование с поддержкой скорости до 21,6 Мбит/с, что сопоставимо с возможностями проводного интернета. Она считает, что данный способ доступа в интернет является оптимальным в отсутствие фиксированного доступа.

В компании МТС отмечают стабильный рост спроса на услуги передачи данных на базе мобильной сети. Это позволяет интегрированным телекоммуникационным операторам успешно развиваться и в этом сегменте. К примеру, только за последний год объем трафика, переданного по сетям МТС в Петербурге и Ленобласти, удвоился. Ситуация многократно усиливается с началом дачного сезона. Мобильные операторы стараются угодить за потребителями.

В компании МТС говорят, что на постоянной основе развивают сеть как в пригородах Петербурга, так и в удаленных

населенных пунктах Ленинградской области. К примеру, уже модернизированы базовые станции 3G в Ленинградской области по технологии Dual Carrier — HSDPA+, позволяющей пользоваться мобильным интернетом на скорости до 42 Мбит/с. По заявлению оператора, высокоскоростная сеть 3G охватывает все районные центры Ленинградской области и еще более 200 населенных пунктов региона. В конце 2013 года в ряде областных городов компания МТС намерена развернуть высокоскоростную сеть 4G.

В ОАО «Мегафон» также уверяют, что продолжают работать над качеством мобильного интернета и в Санкт-Петербурге, и в Ленинградской области. Как сообщила руководитель направления корпоративных и бизнес-коммуникаций Северо-Западного филиала ОАО «Мегафон» Людмила Чехова, для компании важны оба этих рынка. В прошлом году «Мегафон» предложил доступ к высокоскоростной сети 4G не только в Санкт-Петербурге, но и в Ленинградской области и сейчас активно развивает эту услугу. «Такой оперативности и гибкости, как у мобильного интернета, у фиксированного доступа нет. Широкая зона покрытия и качественный сигнал делают этот вариант достойной альтернативой», — отмечает госпожа Чехова.

По словам Марии Георгиевской, для ОАО «Вымпелком» сегмент мобильного интернета в целом является приоритетным и показывает наиболее высокий рост по всем ключевым показателям — абонентской базе, выручке, трафику.

Между тем пока не в каждом уголке Ленобласти 3G доступен на качественно высоком уровне. Это дало почву для развития целого пула компаний, которые не являются провайдерами напрямую, но предлагают обеспечить доступ исходя из тех мощностей, которые есть в наличии. К примеру, речь может идти об установке Wi-Fi-роутера, модема и специальной антенны для усиления сигнала. Народным средством для этих целей часто выступают кастрюля или дуршлаг.

Там, где 3G работает неустойчиво или нужна высокая скорость, используется спутниковый интернет по технологии VSAT. Такой вариант обойдется дороже, чем 3G в части подключения. По оценке Сергея Пехтерева, оборудование потребует затрат в 20 тыс. рублей, от 5 тыс. рублей будет стоить установка. Абонентская плата в среднем составляет 1–1,5 тыс. рублей в месяц. «Технология позволяет получить высокую скорость до 6 Мбит практически в любом уголке Ленинградской и соседних областей», — констатировал Сергей Пехтерев.

К слову, спутниковый интернет существенно подешевел и «ускорился» благодаря недавнему запуску европейского суперспутника KaSat, предназначенного для того, чтобы обеспечить скоростным интернетом всю Европу от Гибралтара до Нарвика. Развитие спутникового интернета уже стало одной из новых тенденций на рынке загородного широкополосного доступа. ■