

Черноземный Wi-Fi

Предоставление wifi-услуг массовому клиенту, в пику другим операторам ШПД – не частое явление на российском телекоммуникационном рынке. Среди компаний, предоставляющих аналогичные услуги в масштабах города, а не отдельных районов или точек, аналитики называют компании «Аист» (Тольятти), «Танготелеком» (Ижевск) и пожалуй, на слуху больше никого нет. Тем не менее, в Липецке работает оператор WiFi48, который изначально строил свой бизнес на продвижении технологии wifi с покрытием большинства районов города. Несмотря на вложения в «не одну сотню тысяч рублей», по словам управленцев, проект вышел в «0» уже через три месяца после старта. Руководство Wifi48 воспользовалось несколько лет назад тем, что на региональном уровне wifi-частоты выдавались легко, и мало кому были нужны, а понятие wifi в сознании пользователя отсутствовало напрочь. Таким образом, до сих пор живет практически без конкуренции, а спрос на услуги wifi в городе продолжает расти.

Компания WiFi48 была создана в 2006 году. По словам ее «отца» и директора Дмитрия Шепталина, заявки на радиочастоты были сданы ровно на неделю раньше «Голден Телекома», но... «москвичи обогнали на поворотах». «Заявки на радиочастоты и лицензии с использованием радиочастот мы сдали раньше, а присвоения и остальное получили позже, хотя все шло гладко, без дополнений, переделок... и.т.д.», - говорит Дмитрий Шепталин. В коммерческую эксплуатацию сеть в Липецке была запущена в декабре 2008 года.

Благодатная почва

Идея сделать в Липецке wifi-оператора родилась потому, что эта ниша была пуста. «Все проще простого, - не скрывает Дмитрий Шепталин. - «Wi-fi-операторов» еще не было, частоты начали давать, вот я и решил заняться этим бизнесом. Тем более, что с радио-системами знаком давно, у меня на тот момент было 10 лет стажа на региональном ТВ в качестве технического специалиста. В целом в городе и пригородах было много мест, где Интернета не было вообще никакого... Представьте себе «промзоны» с «мини-атс» и обычным «диалапом», пригороды с «dect-ом», где даже «adsl» не работает».

Первоначальный капитал для открытия бизнеса составил «не одну сотню тысяч рублей». Больше всего средств было вложено в получение разрешений и присвоений радиочастот. «В процентном соотношении получения разрешения «отнимает» 75-80% средств, остальные идут на покупку оборудования и т.д.», - говорит Дмитрий Шепталин. В Липецке на тот момент было три номинала частот, два из которых получила компания Wifi48. Третьим владеет компания МТС.

Технически получить частоты несколько лет назад в областном центре России не было большой проблемой. «Лицензии П.Д с использованием радиочастот давались без конкурса», - поясняет Дмитрий Шепталин. Да и в принципе, опыт получения радиочастот у главы компании уже был. «Мы в свое время получали их для телекомпаний и радиостанций в Липецке», - пояснил Дмитрий Шепталин.

На сегодняшний день выдача частот стала несколько сложнее, хотя бы из-за того, что они выдаются на конкурсной основе. Однако «при определенных навыках получить частоты остается реальным, - считает Дмитрий Шепталин. - Главное - точно и безукоризненно сделать весь комплект документов. Потому что малейшая погрешность в бумагах, и весь комплект вернут без объяснения причин». Рождение первого wi-fi оператора чернозема мало отличалось от «собратьев» в остальной России. «Все стандартно: сначала получили присвоение радиочастот и лицензии, купили оборудование, проводили собрания жильцов с целью разрешение на монтаж оборудования, затем – процедура присоединения к энергосетям и магистральным операторам, монтаж, запуск, работа... работа...», - вспоминает Дмитрий Шепталин.

«Уровень окупаемости проекта был относительно высоким, в «0» мы вышли через 3-4 месяца, и с тех пор часть прибыли пускаем в развитие бизнеса», - говорит Дмитрий Шепталин. По его словам, рентабельность компании напрямую зависит от знаний специфики местного рынка. И действительно, не секрет, что небольшие города по системе взаимоотношений напоминают «большую деревню», - существующие на одном рынке специалисты знают друг друга в лицо, и работа ведется не конторы с конторой, а непосредственно между людьми.

Технологии понравились рынку

Технологически работа wifi-оператора Липецка достаточно стандартна – используется беспроводной диапазон WiFi b/g 2.4 ГГц. «На месте проводим проверку технической возможности и, собственно, подключаем», - поясняет Дмитрий Шепталин.

Компания работает на оборудовании DreamWiFi НПО «Рапира». «Производитель выбран по нескольким причинам, - рассказал Дмитрий Шепталин. - Во-первых, из-за низкой стоимости

оборудования в классе всепогодных устройств. Кроме того, тестирование показало неплохой результат. У данного производителя есть интегрированная антенна, а также сертификаты CCC».

Wifi48 работает на внешней сети. «У нас есть только одна базовая станция. Но она очень выгодно расположена (географически в центре и высота подвеса антенн 78 метров – это самая высокая точка в черте города), - поясняет Дмитрий Шепталин. - Это позволяет покрыть город с уровнем 75-80%, а также пригороды в радиусе 20-25 км».

«Сейчас наша базовая станция - это не точка доступа, а комплекс из РЭС и АФУ. Суммарная пропускная способность около 300 мб/сек. – это 6 секторов. 6 антенн дают в сумме сектор 360 градусов», - пояснил глава Wifi48. На сегодняшний день компания покрывает сигналом город на уровне 9 этажа и выше на 70-80%, а вот уровень 5 этажа покрыт уже на 30-40%, частный сектор в городской черте 25-30%, намного лучше покрыт пригород. «Способы подключения - индивидуальный (один абонент – одно абонентское устройство) и коллективный (одно абонентское устройство – несколько абонентов), - уточняет Дмитрий Шепталин. - ARPU равен 470 рублей для физлиц и 2400 рублей для бизнес клиентов.

Для сравнения: по информации J&P, в аналогичном по уровню населенности Ижевске у компании «Танготелеком» расположено по городу 30 точек.

Цену подключения в компании изначально решили сделать с учетом «захвата» не только бизнес, но и частной аудитории. Сейчас абонентская база оператора складывается из совершенно разных социальных и бизнес сегментов, есть и крупные промышленные предприятия, учебные заведения, мелкий бизнес, много физлиц. «Количество – конечно меньше чем у кабельных операторов», - говорит Дмитрий Шепталин. Точное число абонентов Дмитрий Шепталин назвать отказался, сообщив лишь, что их больше тысячи, но меньше 10 тысяч. «Порог в 10 тысяч в городе считается как бы «эталон», и мало кто из операторов его достиг», - поясняет Дмитрий Шепталин. Он отметил, что его компании, чтобы достичь заветных 10 000 абонентов придется запустить еще несколько базовых станций, подобных существующей. «И это ближайшая перспектива – присвоения на стадии рассмотрения, мы надеемся получить разрешения еще на две базовых станции в начале 2010 года», - рассказал Дмитрий Шепталин.

Конкуренция с другими wifi-операторами, по словам Дмитрия Шепталина, находится в Липецке в зачаточном состоянии, а вернее, ее нет. Единственная компания, также заявлявшая о себе как оператор wifi - московская компания «Элвис Телеком», пока никак себя не проявляет.

Тем не менее, доля рынка Wifi48 не является большой. Спрос на wifi-услуги в Липецке продолжает расти, тарифы примерно одинаковы с операторами ШПД.

Проблемы без проводов

Главной проблемой в работе wi-fi-оператор называет жилищный кодекс РФ и принципы работы ТСЖ. «Чтобы прийти в жилой дом, надо собрание собственников проводить, а это долго и сложно, что сильно тормозит присутствие в многоквартирных домах», - поясняет Дмитрий Шепталин. Для получения разрешения требуется не менее 51% голосов. «Решение собственников – закон, по-другому никак. Да и в принципе, любая «партизанская работа» приводит к тому, что любая жалоба от жильца и...», - разводит руками Дмитрий Шепталин.

Дмитрий Шепталин рассказал, что в свое время «кабельщики» построили сеть в жилых домах, руководствуясь разрешением только от властей. «А теперь жильцы идут в управляющие компании, и возникают проблемы, - говорит директор Wifi48. - Люди руководствуются 307-м постановлением правительства, которое регулирует расчеты за коммунальные услуги. «Соль» в том, что показатели электросчетчиков жильцов складываются, эту сумму отнимают от общедомового счетчика, а все нестыковки делят пропорционально на жильцов. Бывает, что начисления за общедомовый расход доходят до 1200 рублей на квартиру. Вот народ и начинает искать, что откуда. Нагляднее всего в такой ситуации как раз работа провайдеров, так как их жильцы видят чаще всего».

Последний пример таких «разборок» случился в Липецке в конце сентября. Прокуратурой Советского района Липецка была проведена проверка по коллективному обращению жильцов домов № 17 и № 17/2 по ул. 8 Марта по вопросу неправомерного пользования коммерческими организациями общим имуществом собственников дома.

Как было установлено в ходе проверки, Управляющая компания ООО «Центральная» без согласия жильцов разрешила ЗАО «Инвестэлектросвязь», ООО «Липецкие кабельные сети», ООО «ИНЕТЭРА» установить оборудование в подвальном помещении, чердаке и крыше жилого здания. В связи с тем, что общее собрание собственников жилых помещений не принимало решение об установке, подключении и эксплуатации сетевого оборудования указанными коммерческими организациями, их права по распоряжению общим имуществом дома были существенно нарушены.

Тем не менее, можно найти и плюсы в том, что судьбу оператора решают сами потенциальные абоненты. По мнению Дмитрия Шепталины, случаи, подобные описанным выше, наглядны и все чаще напоминают руководствам ТСЖ прописную истину: «у вас нет полномочий принимать решения, работать на доме конкретному оператору или нет».