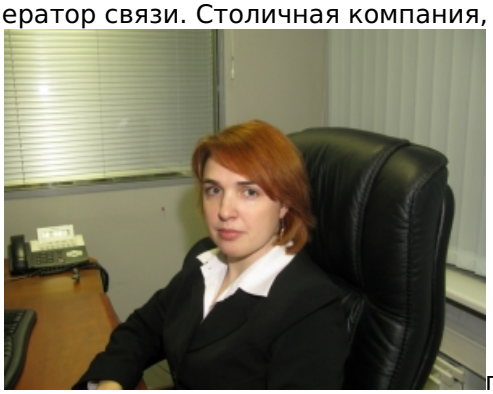
СПАРК: Мы развиваемся, но не в Москве

Собрав обильную "жатву" публикаций в СМИ несколько лет назад, компания "Электро-ком" (торговая марка - "Спарк") на какое-то время исчезла из поля зрения, сосредоточившись на региональном развитии, пик которого пришелся на последние два года. Несмотря на то, что технология PowerLine Communications (PLC), где в качестве среды передачи информации используются кабели силовых электрических линий, развивается в Испании, Словакии, Германии и, по второму разу, в США, массовой она пока не стала. О специфике работы на российском рынке, политике оператора в новых подключениях, о тарифных планах и планах развития нам рассказали Ольга Княгинина, коммерческий директор и Михаил Сотников, технический директор компании "Электро-ком".

Что происходит с компанией в настоящий момент?
Ольга Княгинина: Сегодня мы - федеральный оператор связи. Столичная компания, которая

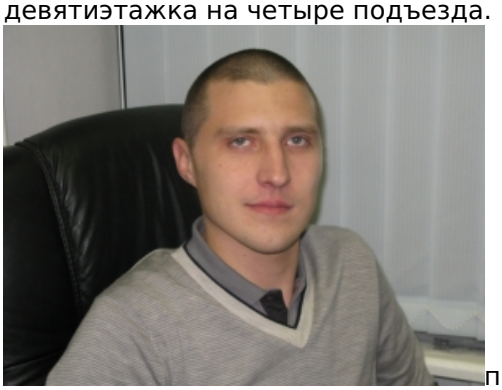


занималась внедрением PLC внутри МКАД, была продана чуть больше года назад оператору «Компания 2КОМ». Рынок широкополосного доступа в интернет (ШПД) в Москве насыщен и очень конкурентен, поэтому «Электро-ком» решил сосредоточиться на развитии в регионах, то есть сконцентрировать ресурсы для того, чтобы войти в число лидеров на региональных рынках. Всего у «Электро-ком» в Москве на момент продажи было около 7000 абонентов, расположенных "точечно" в разных районах города - как физических, так и юридических лиц. Но это не значит, что в перспективе компания снова не будет работать в Москве.
Основной упор мы сделали на региональное развитие и уже построенные сети в Ростове-на-Дону, Рязани и Калуге, которые работают более четырех лет. В этом году добавились Волгодонск, Таганрог, Краснодар (запустился 15 ноября), в них же идет основное строительство. На очереди - Обнинск, Тула, Брянск. Кроме того, в 2010 году мы освоим еще шесть городов. "Старые" города, где мы работаем несколько лет, уже вышли на операционную безубыточность, для новых сетей срок окупаемости - порядка четырех лет
Выбор регионов, в основном, определяется экономическими причинами - стоимостью магистрального трафика. Поэтому и сейчас и в будущем мы будем открывать подразделения компании в тех регионах, где есть выбор по услугам магистральных операторов связи. В основном мы работаем с четырьмя операторами. Обычно, на каждом направлении мы выбираем одного-двух поставщиков из магистральных операторов связи.
Развитие в небольших поселках мы пока не планируем - очень часто практически невозможно организовать свои каналы связи, можно использовать только арендованные мощности по завышенным ценам. Кроме того, нам интересны многоэтажные строения, расположенные недалеко друг от друга, а в поселках городского типа найти такой вариант застройки сложно.
В настоящий момент консолидированная абонентская база - больше 100 тыс. действующих клиентов: 10% - это юридические лица и 90% - физические (в начале 2008 г. клиентов было порядка 50 тыс. - Прим. ред.). Причем, больше всего по PLC мы подключаем "физиков", юрлица предпочитают Ethernet. ARPU у физических лиц - примерно 500 руб., у юридических лиц - 2,3 тыс. Типичная скорость доступа в Сеть - 1 Мбит/с. Хотя, структура построения тарифов и едина по всей стране, но отличается в деталях. Мы используем как классические безлимитные тарифы на скоростях до 5 Мбит/сек, так и безлимитные тарифы с «ускорением».
Сейчас у нас примерно 500 человек персонала во всех регионах присутствия. Call-центр единый, обслуживает примерно 60-70 тыс. звонков в месяц, среднее время ожидания на линии - 20-30 секунд.

Технология PLC экзотичная для России - кого считаете своими конкурентами?
О.К.: Основные конкуренты для нас - это любые операторы проводного ШПД вне зависимости от используемой технологии передачи информации. Потребителю-то не важно это ADSL, Ethernet или PLC - его интересует качество предоставления услуги. Если смотреть в масштабах всей страны - то да, у нас абонентов не так уж и много, однако в «старых» городах, по нашим данным, мы входим в тройку лидеров. Основные конкуренты - это МРК "СвязьИнвеста", "ВымпелКом" (в прошлом Корбина), "Комстар-ОТС".

Стоимость установки PLC для многоквартирного дома на 25-30% выше, чем, к примеру, Ethernet. Соответствует ли это реальности? Если да, то получается интересно - оператор инвестирует на треть больше средств, чем по уже "раскрученной" технологии - и какие дополнительные плюсы получает абонент?

Михаил Сотников: Все верно - основное здесь то, что мы получаем скорость подключения абонента в разы больше, чем на других технологиях. Типичный дом, где нам интересно работать - это девятиэтажка на четыре подъезда. Как только мы прокладываем магистральный канал связи и



пропускаем наш кабель по стоякам, мы готовы подключить абонентов любой квартиры. Стоимость монтажа, включая оборудование на дом, составляет 80 тыс. руб. за каждый такой дом: это оборудование и монтаж, включая канал со скоростью в 1 Гбит/с. Отмечу, что оператору Ethernet так быстро не справится - подключения у нас занимает не больше двух дней. А оператор ADSL не везде может конкурировать с нами "впрямую" - городские телефоны есть далеко не у всех пользователей даже региональных центров, то есть кабель ему тоже приходится тянуть. А вот электропроводка есть у каждого. Мы подключаем все, что возможно и дальше уже охватываем максимально возможное число абонентов с помощью целевой рекламы. Правда, определенные ограничения у технологии есть и в тех домах, где пользователей много, мы предлагаем им переключение на кабель с Ethernet, эта программа уже идет в Ростове-на-Дону, Рязани и Калуге.

Судя по тому, что вы развиваетесь в городах, да еще и сети в многоэтажках, обычно ваша сеть там бывает уже не первой?
О.К.: Сейчас нет таких домов, где нет ни одного провайдера. Чаще всего мы приходим как третий или даже четвертый провайдер. Кстати, ни один новый дом не сдается без телефонной сети, поэтому как минимум местная Электросвязь там есть.
Мы стараемся попадать в новостройки, однако доступ в стояки часто бывает затруднен из-за отсутствия части жильцов. Однако мы эту проблему научились решать.

А тот канал, который подводите к дому - его емкости хватает для пользователей?
М.С.: Да - даже принимая во внимание тот факт, что у пользователей есть бесплатные ресурсы в пределах всей сети, вне зависимости от региона подключения - игры, чат, фотохостинг, торрент-сеть, служба знакомств, форум и, в ряде регионов, безлимитный доступ к ресурсам компании "Яндекс". Пиковая скорость передачи данных в локальной сети - 60 Мбит/с, реальная - 50 Мбит/с, шифрование в канале присутствует на аппаратном уровне.
Типичная загрузка домового канала - 200 Мбит/с из 1 Гбит/с - то есть резервы вполне есть. Только если мы подойдем к полной загрузке этого канала, мы включим QoS и локальный трафик станет менее приоритетным, чем доступ в Сеть. Но только в следующем году у нас возникнет необходимость в строительстве 10 Гбит/с сетей до районов тех городов, которые охвачены нашими услугами. А даже 100 Мбит/с в каждую квартиру потребуется еще не скоро - не раньше, чем через пару лет.

Что можно сказать про ситуацию с абонентским оборудованием?
М.С.: Сейчас у нас четыре основных устройства абонентского доступа - Sumitomo CPE PTE-1210, ACPE 200, Corinex Communications, а также DH10P. Компьютеры к ним подключаются по Ethernet-порту, модуля Wi-Fi в них нет, для "беспроводки" необходимо приобрести отдельное "железо". Правда, в начале 2010 года решения с Wi-Fi у нас будут - если пользователь захочет обменять свое текущее устройство на новое, логично, если ему придется немного доплатить
О.К.: Наше оборудование используется для формирования "коробочного" решения в торговых сетях "Эльдорадо", "Связной", "Цифроград", "Сезам" и т.д. Правда, все эти модемы мы не продаем, а отдаем на бесплатное ответственное хранение на время действия договора - это оборудование просто больше нигде не применить, поэтому мы стараемся убрать для клиента лишнюю стоимость по "входному билету". Кстати, если абонент переезжает из одного города, где мы работаем, в другой, то он может взять "железо" с собой - главное только сообщить оператору связи и забрать оборудование с собой. А внутри одного населенного пункта доступен внутрисетевой роуминг - можно просто переезжать с "железом" из одного дома, где мы присутствуем, в другой и никаких дополнительных бумаг оформлять не надо.

Кстати, насколько легко найти абонентское PLC-железо на рынке для оператора?
М.С.: Ситуация вполне конструктивна - производителей много и на рынке доступен широкий спектр абонентского оборудования. Средняя стоимость наших модемов составляет 2,5 тыс. руб. и выпускается полностью по нашим спецификациям с нашим логотипом. Вообще, мы стараемся

работать с теми компаниями, которые предлагают наиболее интересные показатели по цене. В свое время у нас были предложения от российских компаний, но конкурировать с теми же китайскими по цене они, к сожалению, не смогли. Дело в том, что по такой технологии в России пока никто не работает - правда в Челябинске о желании обслуживать абонентов по PLC заявила местная группа компаний «Интерсвязь», посмотрим как получится. Кроме того, PLC-технология используется - для офисов, "умных" домов и т.д., но это разовые внедрения.

Существуют ли, на ваш взгляд, специфические рынки для PLC-операторов? Возможна ли работа с телеметрией, с "железными" абонентами (банкоматы, терминалы самообслуживания и т.д.)?

М.С.: И теоретически, и практически все озвученные варианты возможны - PLC можно применять для технологических сетей, автоматического съема показаний счетчиков, управления энергообеспечением, мониторинга и сетевого наблюдения, контроля потребления электроэнергии в квартирах, офисах, на предприятиях, управления системами пожарной и охранной сигнализации, вентиляции, нагревательных систем и кондиционирования. правда, стоимость таких решений по технологии PLC будет достаточно высокой, поэтому пока мы предлагаем заказчикам протянуть «витую пару» от конкретного датчика до агрегирующего оборудования. Определенное число запросов на такие решения мы получаем от тех ЖКХ, где мы устанавливаем наши сети. Хотя вот решение с видеонаблюдением по стоимости может быть вполне доступным - оборудование, включающее несколько IP-камер в подъездах, подключаемые к компьютеру, с монтажом и настройкой обойдется примерно в 20 тыс. руб. Но жильцы пока не хотят тратить на это деньги.

Есть ли примеры решений для корпоративных клиентов?

М.С.: Конечно же есть. Яркий пример - это гостиница в Калуге полностью подключенная по PLC. В каждом номере есть "розетка", куда клиент может подключить PLC-адаптер, полученный на рецепшен, и работать с ним самостоятельно. Есть примеры в бизнес-центрах (проект от "Электро-ком" - семиэтажный деловой центр в Ростове-на-Дону - Прим. ред.), для небольших клиентов - на первых этажах жилых домов. Обычно это школы, ВУЗы, банки и государственные органы власти.