«Интерсвязь» о 100 мегабитном безлимите, WebTV и будущем

«Интерсвязь» - самая неоднозначная компания среди всех интернет-провайдеров Челябинска. Для нее само собой разумеющееся распиливать и кипятить ADSL-модемы конкурирующих компаний на глазах у изумленной аудитории, а потом судиться с антимонопольной службой. Если нужно, «Интерсвязь» и танки в миллионный город введет, и фонтан наполнит морковным соком. Как компании удается совмещать несовместимое, почему решено запускать сети в городах Южного Урала и зачем оператору WebTV, мы говорили с Леонидом Вахрамеевым, председателем совета директоров компании «Интерсвязь».

- Пожалуй, главным событием этого года для рынка стала информация о том, что «Интерсвязь» выходит в города Челябинской области. Каковы планы компании в этом направлении?

- Сейчас это одно из приоритетных направлений развития компании. Уже два месяца, как мы запустились в Копейске. В сентябре были выбраны площадки для размещения нашего оборудования и офисов в Миассе. Подключение первого клиента там запланировано на 18 октября. Следом за Миассом в планах значится Чебаркуль и западное направление, то есть Златоуст и европейская часть Челябинской области (горнозаводская зона). На 2011 год в наших планах направление «юг». Хочу отметить, что для жителей областных городов появление компании «Интерсвязь» выгодно в любом случае. Во-первых, это возможность пользоваться по-настоящему качественными услугами интернет и кабельного телевидения за разумные деньги, во-вторых, многие местные провайдеры, опасаясь конкуренции компании «Интерсвязь» резко снижают цены на свои услуги. Это, в свою очередь, приводит к всплеску подключений, желающих пользоваться Интернетом и увеличения грамотности и образованности людей. Я считаю, что цифровое неравенство, которое сейчас имеет место быть, это неправильно. Цены должны быть едиными во всем регионе.

- А каким образом осуществляется транспорт трафика по сети из Челябинска до Копейска и других планируемых к запуску городов нашего региона?

- Мы строим свои собственные магистральные линии. Поэтому нас иногда приходится ждать дольше, чем хотелось бы. Мы уже убедились, что пользоваться чем-либо чужим, пусть это будет даже один метр, крайне сложно. Когда мы приходим в новый город, мы покупаем собственный офис, ставим свое оборудование, строим свои магистрали. Эта независимая позиция позволяет нам быть максимально гибкими по отношению к абонентам и предоставлять качественные услуги.

- Как вы видите развитие челябинского рынка ШПД? Будут ли продолжать люди так много подключаться к интернету? Эксперты прогнозируют резкое снижение количества новых подключений.

- Вы знаете, к моему удивлению, темпы роста не снижаются. В сентябре этого года у нас план по новым подключениям 10 тыс. клиентов. Эту планку мы, наверное, не выполним, но 9,5 тыс. подключим. Даже в прошлом году было меньше. Помимо «чистых» новых подключений, мы фиксируем переход абонентов от других провайдеров. Нас это, конечно, очень радует.

- Как вы относитесь к появлению в Челябинской области компании МТС за счет покупки «Мультинекса», как классического оператора ШПД и кабельного телевидения?

- Я хорошо знаком с московским «Мультинексом». Три года назад нам даже предлагали войти в холдинг «Мультирегион». Тогда я внимательно изучал, что это за структура. Она оказалась весьма несовершенной. Думаю, что компании МТС в ближайшие 1-1,5 года предстоит решать проблему в структуре управления. А в целом, компания хорошая - они умеют строить.

Однако, после того как сменился собственник, у «Мультинекса» сразу же упала активность. А для любого провайдера самое страшное, это потерять рынок. Происходит это очень быстро.

- Несколько лет назад был создана специальная организация «Россвязьтехнологии». Каковы результаты ее работы? Оправдало ли ваши ожидания создание этой структуры?

- Здесь есть несколько составляющих. Первое, это техника. Наши технические специалисты перезнакомились по горизонтали со всеми специалистами из других компаний. Они вместе выезжают на природу, проводят конференции и обсуждения. В случае возникновения какого-то вопроса или

проблемы, они созваниваются и находят оптимальное решение. В техническом плане мы получили настоящий рывок. Это взаимный обмен информацией и опытом.

Второе, это социальные проекты и продвижение бренда. Наши коллеги тоже стали работать над социальными проектами. В начале сентября в Уфе проходило огромное мероприятие на подобии нашей акции «Помни меня», и компания «Уфанет» получила благодарность от одного из заместителей президента республики. Рекламу умеют делать все, а вот на социальные проекты способны немногие. Эти события одновременно сложны и интересны своей уникальностью. Недавно в Челябинске мы провели «Морковную революцию». Аналогов такого мероприятия нет.

- Помимо предоставления доступа в интернет «Интерсвязь» начала заниматься кабельным телевидением. Какие результаты уже есть у компании в этом направлении?

- Я читаю много исследований на тему рынка кабельного ТВ Челябинска. Проникновение этих услуг у нас в городе ниже, чем уровень проникновения интернета. Это уникальная ситуация. Во всех городах России, где два эти направления развивались давно, кабельное ТВ имеет проникновение выше. Это объясняется тем, что есть категория людей, которым нужно только телевидение и не нужен интернет.

Что касается нас, то идея кабельного телевидения появилась в 2008 году. И мы это сделали. Основной позицией, которую мы отстаивали, было качество. Мы продолжаем над этим работать, чтобы у нас было самое лучшее качество. Сейчас мы подключаем к кабельному телевидению на 30% больше, чем все остальные операторы вместе взятые. «Интерсвязь» врывается на рынок прямо как танк. Основные составляющие: цена – у нас ниже, чем у других, качество – стараемся держать выше, чем у других. Каждую неделю у нас работает специальная комиссия, состоящая из трех начальников отделов. Они ездят к абонентам, у которых были выявлены проблемы, и сами смотрят телевизор там. Это позволяет быть начальникам в курсе того, что происходит, и улучшать качество.

- Как вы относитесь к государственной программе перехода на цифровой формат вещания к 2015 году?

- Могу привести опыт Уфы. Там проникновение кабельного телевидения достигает 95%. Еще в 12 городах Башкирии удалось довести проникновение до 50%. Еще немного и это будет 100%. И какой смысл тогда в эфирном цифровом телевидении? Постановление Президента о том, что 8 каналов (а впоследствии и 16) должны быть бесплатными уже сейчас можно реализовать, причем с минимальными затратами. У нас принята собственная инвестиционная программа, по которой мы можем работать.

- Как вы относитесь к проектам внедрения 3 D-телевидения? Это только игры или будущее?

- 3D – не игрушка. Я бы вообще назвал 3D «драйвером». Да, возможно это как в игрушках: ты покупаешь ее, а через какое-то время она становится уже реальностью, которой пользуется огромное количество людей. Для меня, в свое время, это стало настоящим открытием. Помню как первый раз включил 3D фильм у себя дома на телевизоре, одел очки и смотрел объемное видео. Оказывается такое есть не только в кинотеатрах. После этого специалисты компании «Интерсвязь» начали работать над вариантами запуска и развития 3D-вещания. Оказалось, что уже есть соответствующие телевизоры, контент: клипы, ролики и фильмы.

Могу сказать, что после того как ты это один раз увидел, снова хочется смотреть 3D. Этот проект для нас аналогичен появлению HDTV каналов. Все наши абоненты кабельного телевидения могут

смотреть телеканалы высокой четкости абсолютно бесплатно.

Я считаю, что это очень перспективно. Сейчас 3D начали продвигать некоторые спутниковые каналы. Здесь важно понимать, что не имея возможности вещать в формате HDTV, телевидение 3D невозможно. Новый контент требует особого качества, параметров телеприемников и возможности передачи большого объема данных.

- Что ждет абонентов «Интерсвязи» в ближайшем будущем: новые тарифы, услуги или что-то другое?

- Во-первых, мы прогнозируем то, что через 1-1,5 года все абоненты интернета получат безлимит 100 Мбит/с. Мы перешагнули через такие препятствия как: стоимость внешних каналов, технические ограничения ADSL. Это означает, что на дом обязательной будет минимум 1 Гбит/с. Уже сейчас внутренний обмен между четырьмя нашими узлами происходит на 10 Гбит/с. Далее будут два, три, четыре по 10 Гбит/с. Догонять ADSL-провайдерам будет тяжело и дорого.

Технические ограничения теперь будут не у провайдера, а на стороне абонентов - их компьютеров. Не все компьютеры могут работать со скоростью 100 Мбит/с, обычно реальные возможности ПК не превышают 50-60 Мбит/с.

Во-вторых, сейчас стремительно быстро происходит развитие WebTV. Как грибы появляются сайты типа YouTube, на которых размещены фильмы, телепрограммы, архивы новостей, информационных программ и т.п. Их можно также смотреть в режиме реального времени. Это и есть то самое IPTV, о котором так много говорили. В связи с этим мы усовершенствовали наш сервис «Ослик». Теперь, фильм с «Осла» можно просматривать моментально без какого-либо ожидания его загрузки из сети. После этого потребности в хранении у себя на жестком диске фильмов не станет само собой.

Третье направление развития – просмотр медиа из интернета на экране телевизора, то есть совмещение интернета с телевидением. Сейчас начали появляться телевизоры и бытовая техника со встроенным Wi-Fi, так называемая система «Умный дом». С телевизора можно выйти интернет, соединиться с медийными порталами и просматривать клипы, видеоролики, фильмы, телепрограммы и т.п. Это гораздо удобнее, чем смотреть тоже самое на компьютере или ноутбуке.

Также большая работа сейчас проводится по улучшению сервиса. Например, теперь информацию о профилактических и ремонтных работах на линии, абоненты будут получать заблаговременно в личном кабинете, на своей электронной почте и виде смс-сообщения.