Тяжелая жизнь провайдера в Казахстане

Высокие тарифы на интернет и почти полное отсутствие конкурентов - такое наши российские читатели видят, пожалуй, только во сне. В Казахстане же, например, такая ситуация существует наяву. Об этом мы узнали из разговора с руководителями казахстанского оператора Евразия-Стар, а именно с директором этой компании Регионой Аликуловой и начальником IT-отдела Павлом Бреусовым (разговор состоялся на семинаре Nag Business Academy).

Расскажите, чем отличается работа провайдера в Казахстане и в России?

Р.А.: Здесь у вас намного больше конкуренции. К примеру, у нас в Рудном на протяжении 5 лет был только один конкурент - Казахтелекомом. Да и он, по сути, не был конкурентом, потому что Казахтелеком нам по качеству услуг и по цене сильно проигрывает. Таким образом, получалось, что у нас и стимулов для развития не было. Они появились только в последнее время, после того, как в город пришел Билайн с проводным интернетом и с мобильной связью.

П.Б: Считается, что Казахстан на несколько лет отстает в развития IT-технологий от России. Обычно мы приезжаем сюда, спрашиваем, что было у вас 2 года назад, и понимаем, что у нас это происходит сегодня. У вас, судя по тому, что нам рассказывают российские коллеги, крупные магистралы пришли несколько лет назад, чем оказали серьезное влияние на рынок. У нас этот процесс происходит прямо сейчас.

Р.А.: У нас еще буквально 6 месяцев назад было ограничение по трафику и максимальная скорость 30 Мбит/с. И нам казалось: 30 Мбит/с, вау, здорово!

Сейчас максимальную скорость довели до 100 Мбит/с и убрали ограничения по трафику.

Рудный - большой город?

Р.А.: Да. У нас в городе где-то 120 тыс. человек проживает. Это с учетом частного сектора 25 тыс. домохозяйств (в среднем в Казахстане проникновение 70% - примечание редакции).

В частный сектор в поселки как-то проникаете?

П.Б.: Да вот как раз, недавно начали активную работу в этом направлении. Начали после того как съездили на KPOC, смотрели обзор технологий GPON компании НАГ. Месяц назад мы закупили все необходимое оборудование. И уже начали реализовывать пилотный проект, накрываем поселок. Правда, там не так много абонентов будет, всего 70.

Р.А.: Потенциальных там где-то 100 абонентов. Но мы там единственные на эти 100 абонентов, поэтому они навечно наши абоненты. Туда едва ли кто-то придет, в ближайшие годы уж точно.

Рассказывают про Казахстан, что у вас бюрократических процедур меньше. Например, с лицензированием проблем нет.

(смеются)

П.Б.: Что-то у нас, наверное, проще. К примеру, у нас нет такой процедуры как сдача узла связи. Но при этом есть другие, которые отнимают не меньше времени и сил, чем сдача узла в России.

Р.А.: У нас, чтобы поставленный нами столбик стал по документам столбиком, а не непонятно чем может уйти от 1 до 3 лет. А если ты взаимодействуешь с какими-то областными или республиканскими структурами, то и все 5 лет могут уйти.

Но для нас знаете какой плюс? У нас не возникает проблем со всеми этими коммунальными предприятиями, с которыми у российских провайдеров все время борьба какая-то. В Казахстане все проще. Мы приходим, даем им бесплатный интернет 512 Кбит/с. Они счастливы, потому что он бесплатный. А мы дальше идем дом подключать. А со всем остальным, как правило, все очень сложно. У нас же кумовство очень развито.

П.Б.: Да, если в России большинство проблем решается путем либо какого-то материального стимулирования, либо пробиваясь через долгие бюрократические процедуры, то в Казахстане кумовство. То есть если ты знаешь нужных людей, то все очень просто решается. Правильные знакомства помогают решать вопросы.

Какие основные проблемы сейчас перед вами стоят?

Р.А.: Пришел Билайн - это основная проблема. Первый серьезный конкурент. Но мы стараемся рассматривать это как толчок к развитию.

П.Б.: Перебои с поставками оборудования.

Р.А.: Не хотят нам давать в долг (смеется).

П.Б.: Ну в долг - это ладно. А вот когда кабель “нужен вчера”, а его на складе у поставщика не оказалось, искать другого поставщика очень проблематично.

Р.А.: Сами понимаете, не каждый хочет сотрудничать с Казахстаном, потому что все-таки проблемы с НДС, плюс сейчас неровный курс рубля к доллару.

П.Б.: То есть нам за рубли гораздо выгоднее покупать сейчас чем за доллары, а российским поставщикам как раз не выгодно

А местных казахстанских поставщиков нет?

П.Б.: Крупные интеграторы в Казахстане есть, но они достаточно далеко от нас, в Алмате и частично в Астане. А оттуда везти получается дороже, чем из Екатеринбурга.

Р.А.: Даже из Москвы будет дешевле, чем из Алматы

П.Б.: Это получается из-за того, что у нас слабо развита логистика и большие расстояния. Поэтому даже при том, что до Москвы 2000 км и до Алматы так же 2000 км, везти оборудование из Москвы получается быстрее и выгоднее.

Р.А.: Так что возим из России. Из Москвы, из Санкт-Петербурга, основные наши партнеры конечно на Урале. Потому что они ближе к нам.

А что за проблемы с логистикой в Казахстане?

Р.А.: Плотность городов в России более высокая.

П.Б.: На весь Казахстан, наверное, 10 крупных городов наберется.

Р.А.: Ну сами понимаете, проводить логистику через огромные расстояния, через какие-то деревни очень тяжело. У нас даже экспресс-доставка писем получается в Актюбинск (город в западном Казахстане) дороже, чем в Екатеринбург.

Какие скорости предоставляете абонентам?

П.Б.: От 500 Кбит/с до 100 Мбит/с, средняя наверное 30 Мбит/с.

Значит, у вас все еще есть тариф до 500 Кбит/с?

П.Б.: Да, у нас есть такие тарифные планы: 500 Кбит/с и 1,5 Мбит/с. Ну это для самых неприхотливый абонентов.

Р.А.: Но они как ни странно тоже востребованы.

П.Б.: В основном все-таки у нас берут “домашний 2”, там 30 Мбит/с.

А какие цены?

У нас получается самый дешевый тарифный план 125 рублей в месяц, а самый дорогой 1500 рублей. Наиболее популярный тариф 30 Мбит/с за 900 рублей в месяц.

Недешево

П.Б.: Это потому что у нас цены на магистральный трафик высокие. Мы за мегабит отдаем полторы тысячи. И надо отметить, что у нас хорошая цена еще получается для абонентов. У Казахтелекома, например, есть тарифы, где 8000 руб. в месяц за 1 Мбит/с.

Р.А.: У вас в России из-за чего ценообразование ниже? У вас дешевле сам трафик.

П.Б.: Когда мы будем покупать за сто рублей Гигабит, будем, естественно, либо поднимать скорость, либо снижать цены. А пока у нас наверное 70% всех затрат - это покупка трафика у магистралов. Мы сейчас надеемся, что придут в город еще магистралы и уронят цены. По крайней мере, когда пришел Билайн, цены снизились, сейчас мы ждем третьего магистрала, и надеемся, что тоже цены снизятся.

А у Билайна в Рудном какие цены?

П.Б.: Мы сейчас с Билайном идем приблизительно нога в ногу. Разница в скорости +/-10 Мбит/с, в цене +\- 50 рублей.

По какой технологии у вас подключены абоненты?

П.Б.: До абонентов доходит ethernet. Но у нас интересная технология: ethernet через PON. На домах ставится коммутатор доступа так же как у ethernet, но транспортная сеть через PON. Первый пилотный проект с такой технологией у нас был еще 7 лет назад. Мы вообще в числе первых на постсоветском пространстве, кто начал строить PON. Я тогда даже выступал на КРОСе с этим проектом. Тогда таких как мы нашлось два оператора связи. Второй был на Украине.

А у конкурентов какие технологии используются?

Р.А.: У Казахтелекома ADSL

П.Б.: У Билайна классический ethernet.

У вас из услуг только интернет и телевидение?

Р.А.: Да.

А телефонию сделать не планируете?

Р.А.: Мы сейчас прорабатываем этот вопрос. Но у нас такая сложная процедура получения всех разрешающих документов. Чтобы что-то разрешили, надо что-то сделать, чтобы это что-то сделать, надо получить разрешение. Так что дело будет продвигаться медленно.

А у конкурентов есть?

Р.А.: Телефония только у Казахтелеком.

П.Б.: Он монополист фиксированной телефонии.

Есть проблема вандализма?

Р.А.: Конечно, да что вы? Есть. Нам и оптику режут, и кабели в подъезде вырезают.

А оптику почему режут?

П.Б.: Возможно кто-то думает, что там медь. Но это редко. На самом деле наибольшее количество аварий происходит, когда ПКСК (аналог ТСЖ в Казахстане) начинают ремонтировать крышу. Либо горелкой оптику жгут, либо обрезают ее просто...

Р.А.: Но это не вандалы, это все случайно делается.

Р.А.: Бывало и такое, что нам полностью вырезали все подъезды.

П.Б.: Да, но сейчас в последнее время затихло. Мы нашли кто это, и просто поговорили с ними…

Р.А.: Просто объяснили, что меди там нет. Ничего криминального мы не сделали.

П.Б.: Эти люди зачем-то срезали алюминиевую витую пару.

Р.А. Что они с ней делали мы так и не поняли.

Кто вырезал?

Р.А.: Местные “специалисты”, это стало ясно, потому что не только наш кабель вырезался, но и все остальное. Так что конкурентов мы изначально не подозревали.

Мы и сами как вандалы.

В каком смысле?

П.Б.: Ну желание руководства не всегда совпадает с желаниями наших исполнителей. Иногда когда пойдешь смотреть, как монтажники кладут кабель, аж страшно становится. Натягивают, как рука легла.

У вас монтажники свои?

Р.А.: Да, у нас все свое. Потому и качество работы не всегда идеальное, что приходится их самостоятельно учить, как прокладывать кабель. Пока вот не всех обучили.

П.Б.: На аутсорсинге почти ничего нет. Разве что 1С. А все остальное сами. Сами разрабатываем какие-то продукты, сами внедряем их, сами строим.

Р.А.: Все делаем сами. Для таких, как мы, собственно и нужны такие семинары типа Nag Business Academy. Иногда бывает такое, что сам решения какой-то проблемы найти не можешь, а на таких мероприятиях удается найти какие-то ответы.

Чему сейчас вам важнее всего научиться?

Р.А.: Как конкурировать с магистралом. Еще управление проектами вот сейчас было очень интересное. Ну и потом будет доклад о техподдержке. Ну и много чего еще. Примерно 60% программы нам интересно. А остальные 40% я не понимаю половину слов. Но Паша сказал, что мне и не надо.