



# В ожидании широкополосного бума

*Интернет-провайдеры определили узкие места широкополосного доступа*

Ольга МАРЧЕНКО

Национальное агентство по регулированию в области электронных коммуникаций и информационных технологий (НАРЭКИТ) провело во вторник "круглый стол", в ходе которого обсуждались аспекты, связанные с ролью регулирующих инструментов для развития рынка сетей и услуг широкополосного доступа в интернет. Как выяснилось, сегодня молдавские интернет-провайдеры конкурируют друг с другом скорее за возможность получить доступ к потенциальным клиентам, нежели на уровне качества предоставляемых услуг.

## Доступ затруднен

В сравнении с европейским рынком услуг широкополосного доступа (ШД), глубина проникновения которых составляет порядка 35%, отечественный еще только наращивает свои объемы. Так, по данным НАРЭКИТ, в первом квартале текущего года уровень проникновения услуг ШД в Молдове достиг 3,8%. При этом в нашей стране рост аудитории более динамичный, чем в европейских государствах. Согласно представленным данным, в I кв. текущего года число молдавских пользователей скоростного интернета достигло 135 тыс. чел. Средний же годовой прирост рынка составляет около 17%.

В столице "быстрый интернет" стал обыденной реальностью. Однако ситуация кардинально меняется, как только речь заходит о регионах. Здесь показатели проникновения ШД значительно меньше. При этом стоит отметить, что некоторые бизнес-модели, предполагающие использование ШД, не могут быть реализованы в провинции технически. А это означает, что отрезанный от информационных магистралей бизнес (в первую очередь малый и средний) автоматически упускает множество возможностей и оказывается не в состоянии полностью реализовать свой потенциал.

В первом квартале текущего года, совокупный объем продаж на рынках услуг фиксированной, мобильной телефонной связи и доступа в интернет составил 1 млрд 204,8 млн леев. В то же время, объем продаж на рынке услуг по передаче данных и доступа в интернет вырос, по сравнению с первым кварталом 2008 г., на 57,25% и составил 110,08 млн леев, а объем продаж на рынке услуг широкополосного доступа в интернет - на 89,1% и составил 58,7 млн леев.

Согласно данным Агентства, наибольший рост абонентской базы достигнут на рынке услуг по передачи данных и доступа в интернет. За отчетный период, общее число абонентов услуг фиксированного доступа в интернет увеличилось, по сравнению с первым кварталом 2008 г., на 143,5% и составило 168 тыс., а абонентов услуг широкополосного доступа - почти в 2,5 раза - и достигло 135 тыс. Уровень проникновения данных услуг составил 4,7% и, соответственно, 3,8%.

Эксперты говорят, что главная причина неразвитости ШД - отсутствие конкуренции на рынке. Почему не возникает соперничества между игроками? Дело видимо в доминирующем, доставшимся по наследству с советских времен, положении одной из компаний. Как следствие, альтернативные операторы оказываются в крайне невыгодном положении, поскольку не получают доступа к "последней мили".

"Последняя миля" - это телефонная инфраструктура (или "медиа"), теоретически пригодная для организации доступа в интернет с использованием технологии ADSL (со стороны пользователя требуется лишь установка недорогого модема). При этом собственно телефон остается свобод-

ным - интернет-трафик передается в другом частотном диапазоне). Вот почему участники этого рынка часто перефразируют известную поговорку: у кого "медиа", тот и заказывает музыку. В то время как за рубежом, и в первую очередь в Европе, ШД в основном развивается на базе существующей "медией" инфраструктуры - по телефонным линиям, с использованием технологии ADSL.

Каким образом можно потеснить доминанта? Альтернативные интернет-провайдеры, не имеющие доступа к телефонной инфраструктуре Moldtelecom, пошли единственным возможным в данной ситуации путем - взялись строить собственные оптоволоконные сети. Возможно, кстати, что именно в этом крылся тонкий расчет государства: не получив доступа к истлевшей "меди", независимые участники рынка сами возьмутся за модернизацию коммуникационной инфраструктуры в стране. Но тянуть собственные магистрали - очень дорогое удовольствие, которое по карману лишь крупным игрокам. Вот и получается, что у нас на рынке ШД львиную долю по количеству абонентов занимает Moldtelecom - 72%. За ним следует Starnet, Telemedia Group и Sun Communication. А остальные профучастники рынка делят оставшиеся 10% рынка. И как следствие, у нас сохраняются высокие тарифы на обслуживание трафика, далекое от идеала качество предоставляемых услуг и концентрация операторов в крупных городах.

Кстати, о качестве. В связи множеством жалоб, поступающих от потребителей, НАРЭКИТ сейчас работает над документом, регламентирующим качество услуг доступа к широкополосному интернету. По словам начальника управления технических регламентов и стандартизации НАРЭКИТ Аллы Байдауз, этот документ еще будет представлен общественности на обсуждение. Большое внимание в нем будет уделено оформлению контрактов с учетом соблюдения прав потребителей.

## Паутина сетей

По мнению большинства участников рынка, выполнение компаниями намеченных планов по развитию ШД осложняют проблемы, с которыми они сталкиваются при развертывании инфраструктуры широкополосного доступа непосредственно в домах. По словам представителя Национальной ассоциации частных компаний в сфере информационных технологий Сергея Лобастова, для развития интернета в Молдове необходимо обеспечить совместное использование технической инфраструктуры подключения к клиенту. Сегодня это отрицательно сказывается на развитии конкуренции и, следовательно, на самих потребителях, лишенных права выбирать поставщика телекоммуникационных услуг.

"Не секрет, что в новых домах очень плохо прокладываются коммуникационные сети, - говорит он. - Зачастую происходит захват одним оператором этих сетей и для других доступ закрывается. В результате клиенты не могут перейти от одного оператора к другому. В связи с этим, мы предлагаем провайдерам совместно использовать имеющуюся инфраструктуру.

Посмотрите, сегодня доступ в интернет с использованием технологии ADSL занимает

большую долю рынка. Но регуляция этого рынка подверглась почти полному провалу. Так с 2006 по 2008 гг. Moldtelecom подключил более 500 клиентов. Ровно столько же потеряли другие операторы, так как у клиентов затруднен выход к услуге - в итоге они подключаются к единой услуге, предоставляемой Moldtelecom.

Эту проблему можно решить. Например, в европейских странах оператор фиксированной связи продает порт, и клиенты

получают доступ через него к любому интернет-провайдеру, через одну линию подключения.

Многие мои знакомые за рубежом подключены таким образом к 3-4 операторам, в зависимости от услуг, которые им необходимы. Нам очень мешает, что в республике нет единых нормативов, согласно которым застройщики подключали бы жильцов к информационным сетям, а также отсутствие регулирующих мер для совместного использования инфраструктуры".

Еще одна проблема, на которую указал г-н Лобастов - развитие операторской инфраструктуры. "У нас провода тянут по столбам, крышам, но это делается не от хорошей жизни, а опять-таки от ограниченного доступа к коммуникационным сетям. А это отпугивает инвесторов, так как подведение оптоволокна ненадежно". По словам руководителя НАРЭКИТ Сергея Сытника, Агентство знает об этих проблемах, и в концепции развития сектора уже заложена разработка механизма универсального обслуживания клиентов и создание фонда универсальной услуги. Сотрудник отдела научного исследования и анализа Министерства информационного развития Денис Доценко также подтвердил, что сейчас разрабатываются множество специальных документов. Технический регламент по правилам строительства оптических сетей, стандарты и требования по нормам строительства коммуникационных сетей в домах жилого фонда, регламент технического доступа к "последней милю" для оптических сетей и т.д. Кстати, последнюю проблему чиновники предлагают решать путем внедрения технологий беспроводного доступа в интернет посредством WiMax. Правда, к этому операторы частных компаний относятся скептически и говорят, что им "непонятны задержки в выдаче лицензий и согласовании внедрения этих технологий".

## Узкие места

Помимо этих основных проблем интернет-провайдеры сталкиваются и с рядом мелких. Например, у нас существует практика неофициального взимания "платы за вход" в интересующие компании жилые дома и объекты коммерческой недвижимости. "Обычно их практикуют структуры, объективно обладающие какой-либо властью на том или ином рынке, хотя данные сборы не имеют никаких экономических обоснований", - признается один из операторов". Правда разбирательства между собственниками недвижимости и провайдерами по данному вопросу в нашей стране еще не инициировались.

По мнению присутствующего на заседании экономиста Валерия Лазера, развитие молдавского интернета замедляет тот факт, что интернет сосредоточен преимущественно в пределах крупных городов. Поэтому нам необходимо внимательно отнестись к подбору технологий (и их комбинации) в зависимости от географии и населения. Во-вторых, сегодня недостаточно развита сетевая и информационная индустрия. В-третьих, ограниченное распространение персональных компьютеров, относительно высокая стоимость подключения, недостаточная покупательская способность населения, все это требует полного изменения сервисов, что сейчас является очень серьезной проблемой ввиду отсутствия необходимого контента. Также экономист отметил и низкую корпоративную культуру молдавских компаний, и острую необходимость в значительных инвестициях.

Что касается правового урегулирования, то все мысли свелись к тому, что при всей четкости правовой и технической регламентации телекоммуникационной отрасли в нашей стране сам порядок регулирования, тем не менее, не успевает за активным развитием технологий и компаний, которые занимаются их продвижением.

В мире нарастает и спрос на решения ШД. Расширение проникновения ШД дает любой стране серьезный шанс для усиления своего потенциала. В развитых странах он уже стал одним из краеугольных камней построения информационного общества, и правительства вкладывают деньги в государственные программы по его проникновению "в каждый дом". И это вовсе не альтруизм, они надеются и даже уверены в огромной отдаче. Например, по оценкам ведущего американского экономиста Роберта Э. Литана, только в сфере здравоохранения развитие ШПД, а на его основе телемедицины, сэкономят США \$927 млрд, а в случае ускоренного проникновения скоростных каналов обмена информацией - еще полтриллиона долларов. Хотя эти цифры и нуждаются в уточнении, ясно, что совокупный эффект от повсеместного проникновения ШД будет огромен.

## Альтернатива - воздух

Пока провайдеры ШД стучатся в закрытые двери городских подъездов, несколько свободнее себя чувствуют компании, предоставляющие услуги беспроводного скоростного доступа в интернет (хотя и здесь бывают сложности с размещением станций и антенн на крышах домов). Преимуществом беспроводного ШД является быстрая развертывания и охват сетью территорий при невысоких затратах на построение инфраструктуры. При этом отсутствует риск повреждения кабельных сетей, а даже если при передаче сигнала возникнут шумы, он автоматически переключится на другой сектор. И пока "первая скрипка" на розничном рынке беспроводного скоростного доступа в интернет на базе технологий EDGE и 3G играют сотовые операторы (причем продукты на их базе мобильные компании активно продают и в среде корпоративных клиентов). При этом конкурентная борьба между сотовыми операторами на рынке в сравнении с провайдерами проводного доступа выглядит более динамичной, что положительно влияет на качество и ценовую политику предоставляемых услуг.

Сегодняшним интернет-провайдерам стоило бы у них поучиться. А там, в связи с обострившейся конкуренцией, и, следовательно, изменениями условий работы на рынке, крупнейшие провайдеры широкополосного доступа могут пойти на серьезные изменения в своей политике. Однако, по мнению экспертов, они не станут снижать цены. Вместо этого они повысят качество своих услуг и пойдут в регионы.

