

# Интернет-провайдеры готовятся к лучшему

участники круглого стола



**Андрей Жамойдо**, начальник сервисного центра ЗАО «Вэб Плас». «Вэб Плас» создан в июне 1996 года. В конце января 2000 года фирма стала 100%-ной дочерней компанией холдинга «Телекоминвест». В конце мая «Вэб Плас» заявил о завершении первого этапа строительства сети доступа в Интернет с применением технологии ADSL – одной из новейших технологий широкополосного абонентского доступа, позволяющей одновременно передавать голос и данные по обычной телефонной линии со скоростью до 8 Мбит/с от сети к абоненту и до 1 Мбит/с – обратно.



**Вячеслав Сафронов**, директор по маркетингу «Петерлинк». «Петерлинк» входит в число «ветеранов» петербургского Интернет-рынка. Компания учреждена в апреле 1994 года рядом сотрудников холдинга «Новинтех-Инфопр». С 1998 года «Петерлинк» имеет филиал в городе Всеволожске Ленинградской области. В августе 1998 года «Петерлинк» инициировал объединение ряда фирм – собственно «Петерлинка», провайдера «Рком» и «Интернет-магазин» – в единую структуру «Петерлинк-Холдинг». Осенью 1999 года в холдинг вошел еще один участник – клуб «Планета Интернет».



**Сергей Житинский**, директор «Россия-он-Лайн» в Петербурге. «Россия-он-Лайн» – торговая марка ООО «ТелеРосс», входящего в холдинг Golden Telecom Inc., который, в свою очередь, был создан американской телекоммуникационной компанией Global TeleSystems. В ноябре 1999 года «ТелеРосс» приобрел все активы петербургского Интернет-провайдера «Невалинк», одного из старейших провайдеров города (услуги предоставлялись с 1994 года). Почти все сотрудники «Невалинка» стали сотрудниками «ТелеРосса». С 10 февраля 2000 года торговая марка «Невалинк» прекратила существование, и Интернет-подразделение петербургского филиала «ТелеРосс» начало работу под маркой «Россия-он-Лайн».



**Александр Григорьев**, генеральный директоров «Дукс». «Дукс» – один из первых провайдеров Петербурга. В феврале 1994 года фирма открыла второй в Петербурге сервер – dix.ru. В декабре 1995 года провайдер открыл первое в России Интернет-кафе, в конце 1996 года одним из первых предложил доступ к Интернету по радиоканалам, а в сентябре 1997 года в рамках проекта «Сервер открытого доступа» организовал бесплатную компьютерную сеть DuxNet, построенную на технологии Intranet. В начале 2000 года «Дукс» объявил о запуске проекта ежедневного сетевого журнала петербургских новостей SITY.SPB.

данных, новые приложения. Если мы говорим об этих приложениях (видео, например), то время, которое потребуется для получения ресурса по модему, становится неприемлемым. Поэтому первая проблема потребителя – увеличение скорости передачи данных. Вторая проблема, с которой сталкиваются уже телефонные операторы, – рост нагрузки на их сеть за счет коммутируемого доступа к Интернету. Когда оператор строил сеть, он не рассчитывал на такой объем трафика. Не новость, что с Петроградской стороны достаточно сложно дозвониться на «ПетерСтар». Одна из основных причин этого – нехватка емкости межстанционных соединений. Последнее, скорее всего, спровоцировано налицем крупных модемных пулов в районе.

Я не могу утверждать, что ADSL – единственный альтернативный метод организации высокоскоростного доступа. Существуют проекты, основанные на использовании микросотовых сетей связи, сетей кабельного

**«Стандарт»: Первый вопрос, который хотелось бы обсудить – новые технологии в Интернет (ADSL, разнообразные технологии беспроводного доступа и т. п.). Ваше мнение о том, насколько это интересно и применимо в реальной жизни?**

**Андрей Жамойдо:** Ограниченность существующих способов организации доступа к Сети понятна. Если говорить о выделенных каналах – это относительно большие вложения на этапе построения канала и при его эксплуатации. Частные клиенты вряд ли будут

широко использовать такой способ доступа. С другой стороны, скорость и устойчивость связи коммутируемого доступа, которым пользуется, я думаю, порядка 95 % абонентов, сегодня может удовлетворить только крайне невзыскательного потребителя.

Происходит стремительное расширение Интернет-контента. Давайте вспомним, как в 1995 году мы радовались, что первая страница srb.ru грузится буквально в течение нескольких секунд на модеме 14400. Сегодня типичная страничка web-сервера «весит» несколько сот килобайт, появились новые типы



телевидения. Просто технология ADSL довольно хорошо накладывается на уже существующие. В целом мы довольны тем, как идет развитие проекта ADSL: есть определенный рост абонентской базы и т. д.

**Сергей Житинский:** Мы внимательно следим за развитием новых технологий в мире и в России, за первыми опытами инсталляций. В «России-Он-Лайн» не прекращается исследовательская работа. Однако,

**Александр Григорьев:** Я не берусь оценивать перспективы развития ADSL, но мне кажется, что развитие кабельных сетей перспективнее. Услуга доступа в Интернет перестала быть самодостаточной и должна предоставляться в комплексе: удовлетворять информационные, досуговые желания потребителя. В этом случае именно доступ через каналы кабельного телевидения, позволяющий осуществлять доступ в Интернет с совмещением его возможностей, будет пользоваться большим спросом.

Что будет дальше, как будет развиваться Интернет – по кабельным сетям или телефонным парам, какие кабели в этом случае будут использовать, какие технологии: радиодоступа или другие, – покажет время. Но с экономической точки зрения, очевидно, что Интернет – это среда информационная, поэтому доступ здесь будет покрываться за счет рекламных возможностей. Когда крупные рекламные фирмы «обсчитают» Интернет и поставят его в свои медиа-планы, найдутся средства и для обеспечения качественно-

**«Стандарт»:** Как повлияет на Интернет «повременка», которую обещают ввести уже в 2001 году? Так или иначе, переход будет оплачиваться из кармана пользователя, который порой не может заплатить \$50–60, но готов заплатить, условно говоря, \$20–30. Повысятся ли цены на услуги и как это скажется на сегодняшних темпах роста, количестве клиентов?

**Андрей Жамойдо:** При введении повременной оплаты возможны два варианта. Первый – снижение стоимости доступа со стороны провайдеров, так, чтобы сумма клиентских платежей осталась на том же уровне. Второй – рост цен для клиента и, вследствие этого, определенное сужение рынка. Но с другой стороны, если вспомнить кризис 1998 года, рынок телекоммуникаций оправился примерно к марту следующего года. Не могу с уверенностью говорить обо всех участниках, но в отношении провайдеров это так. Хотя для рядового потребителя стоимость услуги в рублях увеличилась примерно в 4 раза.



учитывая опыт развитых стран, например США, приходится мириться с фактом, что альтернативный доступ в Сеть доступен лишь нескольким процентам пользователей. Подавляющее большинство во всех странах использует старый добрый модем и телефон.

**Вячеслав Сафронов:** В «Петерлинке» ситуация похожа на ту, которую описал Сергей. У нас пока нет ничего, чем мы могли бы удивить клиента. Мы также следим за происходящим, поскольку прекрасно сознаем, что любой проект должен иметь экономическую базу. Пока в Петербурге количество пользователей не достигло той критической массы, чтобы можно было вкладывать большие деньги в развитие. Конечно, здорово, что в городе появилась ADSL. Это шаг вперед. Но, увы, состояние нашей экономики не позволяет каждому человеку платить по \$50–60 за доступ в Интернет. Серьезные инвестиции станут возможны, когда россияне смогут себе это позволить или же будет создана государственная программа по поддержке новых технологий.

Так, например, делают в Финляндии: если это хорошо для народа, давайте строить общую сеть, а потом включать механизмы конкуренции. У нас такого нет.

го доступа. Тогда бизнес будет строиться вовсе не на деньгах, полученных от клиента за доступ к Сети. Мне видится, что крупные рекламные структуры, поставщики контента будут вкладываться в соответствующую инфраструктуру.

У «Дукса» крен в сторону контент-провайдерства уже обозначился. Конечно, пока мы не обладаем ресурсами, чтобы развивать собственную инфраструктуру, но подключиться к существующей планируем уже в ближайшее время. Кроме того, у нас есть серьезные планы реализовать региональный проект сети бесплатного доступа. Наша задача – предоставить услугу доступа к несколько «урезанному», но более «структурированному» Интернету.

Мы собираемся предоставить клиенту не бескрайний выбор возможностей, а некий региональный ресурс, к которому он может прийти, минуя своего провайдера, просто набрав соответствующий номер. Этот проект находится в русле общей тенденции развития. Цены на провайдерские услуги снижаются – это выгодно потребителю. А для развития инфраструктуры, наоборот, требуется все больше средств. Вот эта разница и должна покрываться рекламой.

«Вэб плас» восстановил предкризисные объемы продаж к марту 1999 года. Впервые именно тогда мы, например, стали ориентироваться на работу с корпоративными клиентами, это оказало свое влияние.

Если говорить об ADSL, то «повременка» сыграет только на пользу этой технологии. Потребитель получает, предположим, за вдвое большие деньги услугу, значительно лучшего качества, нежели модемное соединение. Сегодня реальные скорости, которые может получить клиент, подключенный по ADSL – 200–230 Кбит/с. Это в 4–5 раз больше, чем в идеальных условиях телефонной линии можно получить при помощи модема. Для провайдеров в целом будет оправдан переход на какие-нибудь режимы типа Flat-rate за \$20 (американская цена примерно пятилетней давности).

Говоря о первом сценарии развития событий, цена может остаться прежней за счет разных факторов, не всегда положительных. К примеру, за счет определенного ухудшения качества. Далеко не все услуги одинаково выгодны операторам. В том же «Петерлинке» или в «Вэб пласе» неограниченный доступ в Сеть стоит \$99. Это, казалось бы, вдвое дороже, чем в «Ситилайне». Тем не менее спрос на услугу – огромный, рентабельность –

наоборот, низкая. За счет отказа от каких-то услуг, которые сегодня находятся на грани рентабельности, можно будет попытаться провести перераспределение. Я не могу сказать, как это повлияет на бизнес в целом.

Если цена повременного доступа будет достаточно высока, следствием станет сокращение рынка. Но, судя по предварительной информации о будущих тарифах ПТС, цена в районе семи рублей за час разговоров не пугает. Возможно, однако, сокращение не по количеству абонентов, а по объему трафика. После кризиса, например, многие абоненты перешли на пользование только электронной почтой.

**Сергей Житинский:** Что будет, то будет. Мы будем переживать неприятности по мере их появления. Хотя, может, это и не является неприятностью. Введение повременной оплаты – закономерный для Европы процесс.

Но Россия – это не только Европа, но и Азия. Я не очень верю, что «повременка» будет вводиться локально. Могут, конечно, сде-



лать эксперимент, поскольку в Минсвязи сидят люди из Петербурга. Трудно судить. Тем не менее мы, как национальный провайдер, будем следить за развитием процесса в целом по России и соответственно предпринимать шаги.

Я думаю, что наши клиенты справятся с «повременкой». Есть, наконец, технические методы типа call-back, при которых фактически затраты ложатся на плечи провайдеров. Модели бизнеса, связанного с Интернетом, сегодня преобразуются. В Америке уже довольно много провайдеров, которые бесплатно предоставляют услуги, еще и компьютеры дают в придачу. Это акт творчества – придумывать новые модели бизнеса. Мы найдем новую форму взаимодействия с потребителями.

**Вячеслав Сафронов:** Что произойдет? Интернет не подешевеет. Добавочная стоимость может быть перераспределена двумя способами. Либо ее возьмет на себя провайдер, либо она упадет на плечи потребителя. Очевидно, что для группы клиентов, которая активно пользуется Интернетом и «сидит на тарифах», хорошей альтернативой будет ADSL. Малый и средний бизнес пока не слишком активно пользуется Интернетом и сможет взять на себя разницу (в 20–30 %) без лиш-

них проблем. Труднее всего придется физическим лицам, которые мучаются между провайдерами и ищут, где подешевле. Может быть, после введения «повременки» придется думать в первую очередь о том, как помочь этой группе клиентов. Провайдер, который на нее ориентируется, будет снижать тарифы, в крайнем случае не будет их поднимать. Да, кстати, ведь от ПТС прозвучала фраза, правда не совсем понятная, что Интернет-провайдерам будет предоставлена возможность не накручивать цену своих услуг.

**«Стандарт»:** А вы узнали об этом непосредственно от ПТС?

**Вячеслав Сафронов:** Нет, если мне не изменяет память, я прочитал об этом на вашем сайте ComNews.ru. Но хотелось бы услышать комментарии самой ПТС. Ждем с нетерпением.

**Александр Григорьев:** В городе есть опыт заметного подорожания бензина. Одна-



ко те, кто ездил на автомобилях, ездить не перестали. Интернет уже достаточно серьезно вошел в жизнь каждого человека, чтобы от него отказаться. Вначале, конечно, потребление станет меньшим. Но у каждого провайдера есть свои ухищрения, чтобы минимизировать затраты клиента. Возможно, даже за счет качества.

Кроме того, провайдеры, имеющие хорошие связи с ПТС, могут на каких-то льготных условиях организовать или call-back, или телефон свободного доступа, как это делается в Европе. Поэтому привилегированность того или иного провайдера может изменить рынок.

**«Стандарт»:** Модная сейчас IP-телефония – это бизнес для провайдеров или все-таки для телефонных операторов? Какие планы у ваших компаний относительно IP-телефонии?

**Андрей Жамойдо:** У нас, конечно, есть намерение развивать это направление деятельности. Насколько долго оно останется «в ведении» Интернет-провайдеров, неизвестно. Относительно недавно появились сообщения о том, что первые и достаточно крупные телефонные операторы в Питере

начинают предоставлять эту услугу. Хотя надо отметить, что для телефонных операторов IP-телефония в целом не нужна. Они могут гораздо эффективнее использовать другие технологии и с таким же успехом «ужимать» голос. IP-телефония становится более интересной для корпоративного клиента, который хочет получить некое комплексное решение и интеграцию услуг. Грубо говоря, поместить в один канал данные и голос, одним Ethernet-портом связать его с локальной сетью и т. д. Такого рода решения, скорее всего, будут развиваться. Рынок сетевой интеграции вряд ли будет целиком захвачен крупными операторами связи просто в силу их некоторой «неповоротливости». Модель, когда провайдер за счет IP-телефонии вырастет в крупного телефонного оператора, не представляется мне вероятной.

**Вячеслав Сафронов:** А мне самому интересно: выгодна ли IP-телефония? Известно, что этой услугой пользуется менее одного процента населения.



**Андрей Жамойдо:** Но даже этот маленький процент дает текущую прибыль, которая гораздо выше, чем можно порой ожидать от коммутируемого доступа. Один процент – это довольно большая цифра. Я думаю, что на самом деле в Питере услугой IP-телефонии пользуются значительно меньше. Рынок абсолютно не развит. Даже те, кто присутствует в этой сфере давно (например, TarioNet), не работают активно. А потенциальная емкость этого рынка – большая. Насколько быстро она будет «выбрана», сказать трудно. Я помню, «ПетерСтар» еще на выставке «НОРВЕКОМ-98» демонстрировал IP-телефонию (кажется, звонили в Новосибирск). Я это говорю к тому, что технологическая база существовала уже давно, а экономических результатов практически не было. Появятся ли они сейчас, трудно судить.

**Сергей Житинский:** Сегодня «Теле-Росс» не занимается IP-телефонией на потребительском рынке. Но, насколько мне известно, при корпоративных решениях пакетная передача голоса используется.

Кроме того, как крупный российский телефонный оператор, «Голден Телеком» использует сжатие при обмене трафиком с другими операторами. Насколько я могу судить,

«сжатый» трафик обходится дешевле, чем «несжатый». Про планы ничего говорить не могу – это не моя сфера.

**Вячеслав Сафронов:** Конечно, хорошо иметь такую услугу для своих клиентов, но мы ничем подобным не занимаемся и в ближайшее время не планируем. Я недавно ездил в Германию, купил карточку «ПетерСтар» и был очень доволен, так как мог позвонить в любое место практически отовсюду – из телефонной будки, от друзей. С карточкой IP-телефонии, оказалось, я могу звонить только из Петербурга. Хотя должен сказать, что разница в цене при этом была порядка 10%. Я как потребитель вряд ли стал бы использовать подобную услугу. А вот корпоративным клиентам удобно оплачивать один счет.

**Александр Григорьев:** В планы «Дукс» не входит развитие IP-телефонии. Эта услуга ближе не провайдерам, а телефонистам. Видимо, таким образом развивается рынок, что каждый в этом бизнесе занимает свою

**50 тыс. «оплаченных» абонентов у Интернет-провайдеров в Петербурге. Что мешает увеличить эту цифру? Какая перспектива у Интернета как бизнеса?**

**Андрей Жамойдо:** Интернет растет гигантскими темпами. В прошлом году мы писали бизнес-план, планировали расширение, закупки оборудования. Но с ноября начали понимать, что закупки отстают. Загрузка росла на 15–20% в месяц. Нам приходилось вводить 120 линий каждый месяц, чтобы успевать обслуживать клиентов. Такие бешеные темпы были неожиданными. Никакого общего экономического роста или повышения зарплат не наблюдалось. Только в начале лета мы смогли перевести дух. Поэтому перспективы у бизнеса есть. Я думаю, можно рассчитывать на 30–50%-ное увеличение емкости рынка в течение ближайшего года. Если, конечно, не будет никакого катаклизма.

**Сергей Житинский:** У меня такая же точка зрения. Да, действительно, был кризис,

**«Стандарт»:** Еще совсем недавно говорили о разорении мелких и укрупнении крупных провайдеров. Некоторые эксперты обещали, что к концу года провайдеров двадцать прекратят свое существование. Но пока ничего подобного не наблюдается...

**Сергей Житинский:** Рынок помогает провайдерам оставаться в своей нише. Когда рост в Петербурге, Москве будет полностью исчерпан, начнется рост в регионах. А может, и раньше. Ведь это – непаханое поле. У меня зреет убеждение, что успешны будут те операторы, которые строят свой бизнес во всероссийском масштабе.

**Вячеслав Сафронов:** Перспективы у нашего бизнеса положительные, это очевидно. До этого рост был небольшой, теперь темпы огромные.

За последующие полтора года, по моим оценкам, количество оплачивающих услуги пользователей должно удвоиться. Способствовать этому будет, во-первых,



WWW.



WWW.



WWW.



WWW.

нишу. С точки зрения услуги phone-to-phone какая разница, чьим каналом я пользуюсь и какая технология при этом используется. Все зависит от стоимости и качества услуги, а также удобства платежа.

**«Стандарт»:** Перед началом «круглого стола» называлась цифра – около

застой. Сейчас рост возобновился. Насколько мне известно, рост идет бурно у всех провайдеров – и в Москве, и в Питере. И этот рост не то чтобы совсем не зависит, но мало зависит от тарифов. Не думаю, что общее благосостояние растет адекватно. Просто у людей в геометрической прогрессии растет интерес к Интернету как к информационному ресурсу.

невведение «повременки», во-вторых, удешевление пользовательского оборудования.

**Александр Григорьев:** Увеличение числа пользователей связано еще и с тем, что изменилось качественное наполнение Сети. Появилось много интересных информационных ресурсов, снят языковой барьер, так как множество из них – на русском языке. Сейчас вряд ли найдешь человека, который не понимает, что кроме технической модернизации Интернет – еще и возможность расширения сферы деятельности.

Уже сегодня весь спектр информационных услуг, который человек получает традиционным способом, он может получить через Интернет. Когда это осознает большее число людей, возрастет количество пользователей. На этом строится расчет наших проектов. Мы видим человека, не связанного с определенным провайдером, который сможет посмотреть региональные новости, сможет использовать региональные сервера, не заключая никаких договоров и не покупая карточек доступа.

Я думаю, что настоящий всплеск еще впереди. Пессимизма относительно развития рынка нет.

**АСТЕЛИТ**  
ASTELIT

Услуги связи  
Telecommunication Services

**INTERNET**  
По выделенным каналам  
в Санкт-Петербурге и в Москве  
Высокое качество услуг  
по достойным ценам

**АСТЕЛИТ** <http://www.astelit.ru>  
Санкт-Петербург тел. 118-81-21, факс 118-81-20, [astptr@astelit.ru](mailto:astptr@astelit.ru)  
Москва тел. 916-99-11, факс 916-99-66, [astcom@astelit.ru](mailto:astcom@astelit.ru)