

В ВЕЛИКОМ НОВГОРОДЕ БЕРЕГА ВОЛХОВА И НЕВЫ СБЛИЖАЮТСЯ

Между Петербургом и Москвой находится не Бологое, как думал один поэт-песенник, а Новгородская область. Этот край древнее обеих российских столиц, и еще во времена Новгородского княжества его жители были гордыми и самостоятельными. Такими они являются и поныне. В частности, это прослеживается в ситуации на новгородском телекоммуникационном рынке. Влияние на него как из Петербурга, так и из Москвы до сих пор было минимальным, и большинство новгородских операторских компаний имеют местные корни.

Конечно, по сравнению с российскими столицами новгородский телекоммуникационный рынок выглядит камерным. Но не стоит забывать, что и население этого региона существенно меньше: в самом Великом Новгороде живет около 200 тыс. человек, а в Новгородской области – еще порядка 740 тыс. жителей. И все же здесь представлены практически все современные услуги связи. В регионе действуют более десяти операторов, предоставляющих услуги местной, междугородной и международной телефонной связи (включая доступ с монетных и карточных таксофонов), сотовой, пейджинговой и транкинговой связи, доступа в Интернет и IP-телефонии, услуги передачи данных и аренды выделенных каналов. В большинстве сегментов рынка существует весьма жесткая конкуренция, а многие методы конкурентной борьбы как две капли воды похожи на петербургско-московские истории.

По различным оценкам, объем новгородского рынка услуг связи в 1999 году составил \$22–24 млн, а в 2000 году ожидается его увеличение на 5–7%. При этом, в отличие от Петербурга или Москвы, платежеспособный спрос в Новгороде и области значительно выше, чем существующий объем рынка. Если в Петербурге увеличение объема рынка сдерживается именно платежеспособным спросом, хотя услуги доступны повсеместно, то в Новгороде на основной части территории многие услуги пока в принципе недоступны. Например, во многие райцентры Новгородской области нет цифровых каналов (они не ведут даже в 100-тысячный город Боровичи). Услуги одного из наиболее высокодоходных видов связи – сотовой – доступны лишь в Великом Новгороде и еще в десятке райцентров и населенных пунктов. Хотя даже при таком охвате два местных сотовых оператора в последнее время подключают по 100 новых абонентов в месяц.

Господин Великий «Новгородтелеком»

Крупнейший оператор региона – ОАО «Новгородтелеком» (НТ): в 1999 году его оборот составил около \$9,3 млн, или более 40% всего объема местного рынка. В компании работает более 2,5 тыс. человек. НТ в своем регионе является монополистом в гораздо большей степени, чем, скажем, «Петербургская телефонная сеть» (ПТС): новгородский оператор обеспечивает свыше 10% услуг местной телефонной связи и, по договору с ОАО Ростелеком, почти 100% услуг междугородной и международной телефонной связи. («Почти 100%» потому, что в Чудово работает петербургский оператор «ПетерСтар». Он закрепился в Чудово в 1995 году, когда в этом городе стали появляться производства крупных западных компаний, таких как британский производитель шоколада Cadbury. Сам НТ в то время мало что мог предложить «новым чудовцам»).

Номерная емкость телефонной сети НТ превышает 150 тыс. номеров, из которых 33 тыс. линий приходится на сельскую связь. В Великом Новгороде количество телефонов составляет около 70 тыс. Основным поставщиком цифрового коммутационного оборудования для НТ является словенская фирма IskraTel. В Великом Новгороде установлены два коммутатора типа EWSD словенского производства (один выполняет роль междугородной АТС, а второй – местной), а в пяти райцентрах используются станции IskraTel SI-2000. Системы передачи SDH до сих пор НТ закупал у израильской фирмы ECI Telecom, однако при планирующейся в ближайшее время реконструкции зонной сети вероятно появление еще одного поставщика передающего оборудования.

По словам генерального директора ОАО «Новгородтелеком» Николая Емельянова, Новгород полностью готов к введению повременки, также готовы к ней и пять районов области, в которых установлены цифровые АТС. Кроме того, НТ уже оснастил «счетчиками» аналоговые АТС в двух райцентрах – на Валдае и в Валдайском районе (в сумме около 8 тыс. номеров) и в Сольцах (более 2 тыс. номеров). Оборудование

для повременного учета стоимости местных телефонных разговоров НТ закупает у литовских фирм Elsis и Contech.

До октября 2000 года повременка Новгородскому региону не грозит – в этом месяце пройдут выборы мэра Новгорода, и действующие чиновники не заинтересованы во введении непопулярной меры до решающего голосования. НТ планирует с октября 2000 года начать рассылку экспериментальных счетов абонентам, а с февраля 2001 года запустить повременку в коммерческом режиме. При этом в Новгородском регионе существует проблема, неведомая операторам типа ПТС или МГТС: если повременка в самом Новгороде сулит связистам увеличение прибыли (по статистике НТ, около 10% городских квартирных абонентов говорят более 1 тыс. минут в месяц), то перевод на повременку областной связи невыгоден: даже в райцентрах, не говоря уже о деревнях, средний абонент «наговаривает» на 60% меньше, чем житель Новгорода.

НТ не забывает и о внутренней структуре. С апреля 2000 года прекратили самостоятельное существование сразу три филиала НТ в Великом Новгороде: Городская телефонная станция, Телефонно-телеграфная станция и Эксплуатационно-технический узел связи, отвечавший за Новгородский район. Все три филиала стали техническими подразделениями НТ, что позволило объединить их бухгалтерии, отделы кадров, отделы договорно-технической политики и т. п. Николай Емельянов признается: «Я боялся, что новая структура будет давать сбои, и с 1 апреля сокращений персонала мы не проводили – решили посмотреть на работу новой структуры в течение трех месяцев». Эксперимент удался, и в октябре-декабре 2000 года НТ намерен сократить около 80 сотрудников, что составляет почти 10% всего новгородского штата компании. Сокращению в основном подвергнутся управленцы, а технические специалисты – монтеры, инженеры – сохраняют свои посты. Вместе с тем НТ намерен сохранить все 20 своих филиалов в райцентрах. Николай Емельянов вступил в заочную полемику со своим коллегой

Генеральный директор
ОАО «Новгородтелеком»
Николай Емельянов ставит
в заслугу своей компании
уровень развития
телекоммуникаций в Новгороде:
«Мы не были собакой на сене –
если не могли сделать
что-то сами, то отдавали
позиции другим».



Фото: «Стандарт»

из «Ленсвязи» Александром Сыроевым. С весны 2000 года «Ленсвязь» начала укрупнение своих районных узлов связи (РУСов), в результате которого в 2001 года количество РУСов «Ленсвязи» сократится с 17 до 8. «Я не вижу целесообразности в укрупнении наших филиалов. Это будет иметь смысл лишь позднее, когда мы дойдем до технологического объединения», – считает гендиректор НТ.

Август 1998 года ударил по НТ, как и по большинству других операторов. Компания вышла из российского кризиса с долгами в \$2 млн. Если до кризиса НТ ежегодно инвестировал по \$5–7 млн в развитие, то теперь вынужден ограничиваться локальными проектами. Выручка НТ сейчас составляет около \$1 млн в год, из которых до \$600 тыс. отдает по долгам, и на развитие остается не более \$400 тыс. в год. На 2000 год приоритетными проектами НТ является строительство кольца SDH в области и волоконно-оптической линии связи Новгород–Валдай, а также реконструкция зонной связи на участке Крестцы–Окуловка–Боровичи. НТ намерен устанавливать АОНЫ на сельских АТС – из-за их отсутствия во многих селах до сих пор недоступна автоматическая телефонная связь. При переходе на автоматику трафик возрастает на 20–40 %.

С 1996 года НТ развивает свою сеть универсальных карточных таксофонов. Количество таких аппаратов уже перевалило за 200, и все они являются прибыльными. Однако для сельской связи карточные таксофоны не годятся: сельские жители звонят нечасто, а покупать одну карту на всех они вряд ли будут. Поэтому в области НТ пока вынужден поддерживать сеть монетных таксофонов – сегодня их количество составляет около 700, а встретить их можно и в самом Новгороде. НТ подумывает дополнить монетные таксофоны блоками для приема таксофонных карт. Карточные таксофоны и чип-карты НТ закупает у петербургской фирмы «МФ Тариф», но к концу 2000 года хочет завести и альтернативного поставщика, которым, скорее всего, станет московская компания «Рускарт».

НТ имеет также 10 карточных таксофонов, подключенных к центру управления компании «Санкт-Петербургские Таксофоны» (СПТ). Если карты НТ не принимаются за пределами Новгородского региона, то карты СПТ можно использовать для звонков из большинства областей Северо-Запада. Однако по свидетельству НТ, продажи карт петербургского оператора в Новгороде невелики, а условия подключения к СПТ новгородские менеджеры в частных разговорах называют «кабальными». Для НТ роуминг таксофонных карт (т. е. возможность их использования в других регионах) не слишком актуален. «Наше население мигрирует в основном внутри области», – говорит Максим Афанасьев, отвечающий в НТ за маркетинг. В среднем в зимний сезон на одну таксофонную карту в Великом Новгороде НТ продает две карты в Новгородской области, а летом эта пропорция увеличивается до 1:3.

Поживем – увидим

К новой инициативе СПТ – совместной с ОАО «Связьинвест» компания «Национальная таксофонная сеть» (НТС) – в Новгороде относятся с осторожностью. «Проект НТС – чисто предпринимательский, – считают в НТ, – они не будут иметь обязательство по установке таксофонов в каждой деревне и начнут ставить свои аппараты лишь там, где это выгодно». Схожий взгляд у НТ и на второй всероссийский проект «Связьинвеста»

(который реализуется совместно с другой петербургской компанией – Издательским домом «Пресском») – ОАО «Связьинвест-Медиа». В рамках этого проекта предполагается издавать по всей стране телефонные справочники. НТ как никто другой знаком с существом вопроса: в 1997 году новгородский оператор заказал «Пресскому» телефонный справочник «Господин Великий Новгород». Справочник вышел, но НТ был этому не рад: он отнес затраты по выпуску справочника на себестоимость, за что получил взыскание налоговых органов на сумму несколько сотен тысяч рублей. С того момента НТ изменил свою политику: оператор объявил, что готов отдать адресно-телефонную базу тому, кто за свой счет напечатает тираж и часть отдаст ему. Таким партнером НТ стала тверская фирма «Фактор». В содружестве с НТ она в 1999 году выпустила телефонные справочники Валдай и Валдайский район» и «Хвойная и Хвойнинский район». К осени 2000 года «Фактор» напечатает справочник и по Новгороду. Основная часть тиража будет продана издателем, а НТ получит некоторое количество экземпляров для служебного пользования.

Двойственное отношение у НТ и к главной инициативе «Связьинвеста» и Минсвязи по объединению всех АО «Электросвязь» Северо-Запада в единую операторскую компанию с центром в Петербурге. С одной стороны, новгородцы осознают, что крупная компания более привлекательна для инвестора и сама располагает существенно большими ресурсами. Но с другой стороны, в Новгороде полагают, что после объединения всех региональных операторов 50 % доходов новой компании будет формироваться в регионах, и не факт, что ее капитализация будет столь большой, как это прогнозируется: в отличие от Петербурга региональные операторы отвечают не только за прибыльные города, но и за заведомо убыточные сельские территории. Еще одно опасение в НТ связывают с тем, что после объединения произойдет централизация всех финансовых потоков, и решения об инвестициях будут приниматься в Петербурге. «Даже я, принимая решения в Новгороде, не всегда учитываю интересы, скажем, Боровичей, а исхожу из общих интересов компании, – говорит Николай Емельянов, – поэтому есть опасность, что после объединения деньги из регионов будут уходить».

Два оператора – три стандарта

На рынке сотовой связи Новгородского региона действуют два оператора – ОАО «Мобильный телефон» (стандарты NMT-450 и GSM-900) и ЗАО «Новгородские телекоммуникации», работающее под маркой «Юнисел» (стандарт TDMA-800 или D-AMPS). Основными акционерами «Мобильного телефона» являются НТ (40 % акций) и петербургский холдинг «Телекоминвест» (50,1 %), а «Юнисел» на 100 % принадлежит холдингу Vostok Mobile B.V., который, в свою очередь, входит в американскую корпорацию Golden Telecom (причем из 14 сотовых операторов России, которые входят в Vostok Mobile, «Новгородские телекоммуникации» являются единственной 100 %-ной «дочкой»). К концу лета 2000 года «Юнисел» обслуживал 1700 абонентов, а «Мобильный телефон» декларировал около 2700 абонентов (из них 900 – в стандарте NMT и 1800 – в стандарте GSM).

Первым на местном рынке появился «Мобильный телефон». Эта компания была создана в январе 1995 года финским национальным оператором Telecom Finland (ныне – Sonera) и НТ. В 1996 году оперившийся холдинг «Телекоминвест» заявил свои претензии на весь Северо-Запад и к середине 1996 года выкупил долю Telecom Finland в «Мобильном телефоне». Поначалу «Мобильный телефон» действовал в качестве дилера петербургского NMT-оператора «Дельта Телеком» (в Новгороде на тот момент была одна базовая станция этого стандарта). В 1996 году «Мобильный телефон» получил лицензию Минсвязи и начал прием собственных абонентов. В ноябре 1997 года компания смонтировала первую базовую станцию стандарта GSM-900. При этом «Мобильный телефон» до сих пор не имеет своего коммутатора: ее базовые станции NMT-450 подключены в удаленном режиме к коммутатору «Дельта Телеком», а станции GSM – к коммутатору другого партнера по «Телекоминвесту» – «Северо-Западного GSM». «Мобильному телефону» принадлежит 9 базовых станций стандарта NMT и 7 – стандарта GSM (все они произведены финской корпорацией Nokia). Помимо Новгородской области сети NMT доступны в Старой Руссе, Чудово, Боровичах, Крестцах, Малой Вишерее, в населенных пунктах Валдай, Пролетарий и др. Охват Великого Новго-

Генеральный директор «Новгородские телекоммуникации» **Анатолий Крайнев:** «Создать сплошное покрытие сетью европейского стандарта GSM в России с ее болотами и лесами почти невозможно. Американцы с их просторами нашли выход, создав стандарт D-AMPS. И было бы правильно избрать его для охвата российской территории».



Фото: «Стандарт»

рода сетью GSM обеспечивают 4 базовые станции, а остальные установлены в Чудово, Мясном Бору и Валдае.

Несмотря на зависимость от коммутаторов петербургских сотовых компаний, «Мобильный телефон» свободен в выборе тарифной политики. «Мы сами просчитываем, что выгодно, а что нет. Все определяет здравый смысл», – говорит генеральный директор ОАО «Мобильный телефон» Владимир Мыкуш. Он возглавляет компанию с февраля 2000 года, а до этого руководил телефонно-телеграфной станцией (ТТС) НТ. Препный гендиректор «Мобильного телефона» Михаил Рябов стал заместителем гендиректора НТ по эксплуатации. «На ТТС у меня в подчинении было 180 человек, а здесь около тридцати, – заметил Владимир Мыкуш, – но бизнес здесь более динамичный. Конкуренция жесткая, я думаю, более жесткая, чем в Петербурге – ведь новгородский рынок существенно меньше».

Например, в марте 2000 года «Мобильный телефон» разослал многим клиентам конкурента – «Юнисел» – факсы с утверждением, что частоты, используемые операторами D-AMPS/AMPS будут отданы под развертывание цифрового телевидения. В офисе «Мобильного телефона» и вовсе было вывешено объявление со словами «Правительство запретит использование сотовых телефонов стандарта D-AMPS». Напоминание, что в Новгородской области лицензией на этот стандарт обладает «Юнисел».

«Юнисел» немедленно обратился в Новгородское территориальное управление Министерства РФ по антимонопольной политике с заявлением о нарушении «Мобильным телефоном» закона «О конкуренции». Антимонопольные органы признали «Мобильный телефон» нарушителем и обязали его разослать факсы с опровержением всем, кто получил ложную информацию, а также на 1 месяц вывесить в своем офисе ее опровержение.

Летом 2000 года Владимир Мыкуш разработал новую стратегию развития ОАО «Мобильный телефон». Если она будет одобрена акционерами, то компания воздержится от дальнейшего развития сети NMT и займется расширением сети GSM. Хотя эта инициатива может оказаться запоздалой. В конце 1999 года «Северо-Западный GSM» купил компанию «Северо-Западный DCS», владевшую лицензиями на стандарт GSM-1800 (или DCS) по всему Северо-Западу. Лицензии «Северо-Западного GSM» на стандарт GSM-900 охватывают меньшее количество регионов, и весной 2000 года петербургский оператор подал в Минсвязи РФ заявку на лицензии GSM-900 во всех «недостающих» регионах – Пскове, Новгороде и Калининграде (включая области). Получив лицензию на Новгород, «Северо-Западный GSM» вряд ли будет конкурировать с местным оператором GSM, базовые станции которого подключены к его коммутатору. Генеральный директор ЗАО «Северо-Западный GSM» Игорь Никодимов говорит: «Получив лицензии GSM-900 на три новых региона, мы будем встречаться с местными сотовыми операторами и договариваться. Мы знаем, что эти операторы не имеют финансовой возможности развернуть полноценную сеть. Взять, например, Великий Новгород: он находится между Петербургом и Москвой, и автотрасса между этими городами представляет коммерческий интерес. Но та часть трассы, которая проходит через Новгородскую область, сегодня полностью не покрыта сетью GSM. Получается, что туристы, следуя, например, из Хельсинки в Москву, не имеют проблем со связью по всей дороге, кроме территории Новгородской области. Укрупнение компаний – общемировая тенденция, а сейчас она все больше проявляется и в России».

Вторая сотовая компания – «Новгородские телекоммуникации» («Юнисел») – была создана в декабре 1997 года местными физическими лицами. Однако уже в начале 1998 года 100 % акций компании выкупил холдинг Vostok Mobile., и с мая 1998 года она начала предоставление услуг. Изначально «Юнисел» поставил на стандарт AMPS и закупил одну базовую станцию и коммутатор Definity производства Lucent Technologies. В течение первого года работы компания подключила 400 абонентов. В мае 1999 года «Юнисел» перешел на стандарт D-AMPS, для чего приобрел новый коммутатор у шведской фирмы Ericsson. В общей сложности «Юнисел» инвестировал в создание сети около \$3 млн. Сегодня в сети «Юнисел» действуют 4 базовые станции и 4 ретранслятора, которые обеспечивают покрытие в Новгороде, Чудово, Старой Руссе, Крестцах, Валдае, Пролетарии, Мясном Бору, Шимске. Один из рекламных лозунгов компании «Юнисел» – истинно сотовая связь – намекал на наличие непрерывного сотового покрытия. В отличие от конкурента «Юнисел» полностью покрыл сеть часть трассы Москва–Петербург, проходящую через Новгородскую область.

«Юнисел» организовал автоматический роуминг с московским «Би Лайном» и еще примерно 10 российскими операторами, работающими в стандарте D-AMPS. В июле 2000 года компания ввела новую услугу, которая позволит подключаться к ее сети абонентам любой сети AMPS/N-AMPS/D-AMPS/CDMA независимо от наличия роуминга. Для того чтобы воспользоваться новой услугой, владелец телефона одного из этих стандартов должен приобрести пластиковую pre-paid карту «Юнисел», которые продаются на АЗС и в торговых точках. Абоненту необходимо активировать эту карту, набрав определенную комбинацию клавиш на сотовом телефоне, и он становится рядовым пользователем «Юнисел» по системе pre-paid, при этом ему предоставляется прямой новгородский номер. После активации новоявленному абоненту «Юнисел» перезванивает автоинформатор и сообщает этот номер.

«Юнисел» не считает роуминг приоритетной услугой для своих абонентов. «Наши исследования показали, что значительному количеству наших абонентов роуминг не нужен – большинство из них не покидают пределы Новгородской области. Иногда они выбирают в Петербург или Москву, а дальше выезжают лишь единицы», – говорит коммерческий директор «Юнисел» Юрий Жужменко.

Мобильные собраты

Помимо двух сотовых компаний в Новгороде действует и оператор транкинговой связи – компания «Транк-Сети», учрежденная в 1996 году местными физлицами. Она создала сеть в стандарте SmartTrunk II (диапазон 150-160 МГц), которая охватывает Новгород (30 км вокруг города), Боровичи, Старую Руссу и Сольцы, а в ближайшее время к списку добавится и Чудово. Компания обслуживает более 200 абонентов, причем в Новгороде это в основном охранные структуры и топливные компании, а в области – подразделения НТ. Все рации «Транк-Сетей» имеют выход в телефонную сеть, поэтому среди абонентов компании много одиночных частных лиц (около 35 % абонентской базы). Дальняя телефонная связь осуществляется через коммутатор НТ. В планах «Транк-Сетей» – дальнейшее продвижение в областные райцентры. Кроме того, компания мечтает об объединении различных ведомственных систем в единую сеть. Технически это возможно – системы SmartTrunk II применяют местное УВД, Управление по ГО и ЧС, энергетики и промышленные предприятия.

«Транк-Сети» организовали роуминг с Псковом и Мурманском: компания договорилась с местными транкинговыми операторами «Аспол-



Генеральный директор ЗАО ИТС
Сергей Петров:
«Даже наши телефонные тарифы регулируются антимонопольными органами, поэтому рентабельность телефонного бизнеса ниже, чем услуг КТВ».



Фото: «Стандарт»

Диамант» (Мурманск) и «Телеком ТВ-6» (Псков) о предоставлении номеров в этих городах своим абонентам. Оба оператора работают в том же частотном диапазоне, поэтому новгородский абонент может брать в Псков и Мурманск свою рацию. «Транк-Сети» имеют и договоренность с петербургским оператором «Транссервис-связь», также использующим стандарт SmartTrunk II. Однако «Транссервис-связь» работает в диапазоне 400 МГц, что вынуждает новгородского оператора временно выдавать петербургскиерации своим абонентам, следующим в Петербург. К концу 2000 года «Транссервис-связь» создаст в Петербурге новую транкинговую сеть в стандарте МРТ-1327, а затем возьмется за строительство такой сети в Новгороде, где ее партнером выступят «Транк-Сети».

Помимо сотовых операторов «Транк-Сети» конкурируют с НТ, который эксплуатирует систему УКВ радиотелефонной связи «Алтай», действующую в радиусе 60 км вокруг Новгорода. НТ обслуживает 200 абонентов, что является предельным количеством для существующего оборудования. Поэтому НТ решил организовать еще 200 номеров в системе «Алтай», причем новое оборудование повысит качество связи.

Весьма тесно и на новгородском рынке услуг пейджинговой связи. Основных игроков – три: НТ, «ВессоЛинк – Единая пейджинговая» и местная компания «Сети-плюс». НТ использует два стандарта – RDS и POCSAG, обслуживая в каждом из них по 250 абонентов. Оборудование POCSAG закуплено у британской фирмы Multitone – акционера петербургского пейджингового оператора «Малтитон-Далс», с которой у НТ уже около года действует роуминг. «ВессоЛинк» и «Сети-плюс» используют стандарт POCSAG. Каждый оператор имеет около 1 тыс. абонентов.

Храм всем миром

На рынке услуг местной телефонной связи в Новгороде тоже существует конкуренция, хотя и далеко не столь сильная, как в сегменте сотовой связи. Здесь с основным оператором – НТ – конкурирует ЗАО ИТС («Интегральная телекоммуникационная сеть»). Инициатором ее создания в 1990 году выступил Сергей Петров – тогда главный инженер НТ. Его идея заключалась в создании в городе широкополосной сети на базе волоконно-оптического кабеля. Сергей Петров покинул НТ и привлек в соучредители новой компании Администрацию Новгорода, новгородский филиал «Промстройбанка» и Муниципальное предприятие жилищно-коммунального хозяйства (последнее облегчило доступ в подъезды и на крыши, а также помогло с помещениями, которых сегодня у ИТС около 20). Сейчас акционеры ИТС – физические лица и две фирмы, не имеющие отношения к телекоммуникационному бизнесу.

Бизнес ИТС начался с продвижения услуг кабельного телевидения (КТВ): с января 1992 года компания начала кабельное вещание на 10 тыс. квартир города. К 1995 году ИТС подошла к созданию своей телефонной сети. Собственных средств не хватало, и компания пошла на революционный шаг: привлекла к финансированию проекта будущих абонентов. Им было предложено внести авансом плату за установку телефона. На дворе стоял 1995 год, была сильная инфляция, только что обрушились десятки финансовых пирамид типа МММ и «Русского дома селенга», но ИТС сумела завоевать доверие новгородцев. Сергей Петров выступал по местному телевидению, убеждал в надежности и перспективности проекта. В итоге за пять месяцев ИТС заключила около 3,5 тыс. договоров на установку телефона. В начале под-

писки размер взноса составлял 80 тыс. рублей, а к концу из-за инфляции достиг 240 тыс. рублей. Вырученные деньги позволили ИТС приобрести цифровую телефонную станцию «Элком» емкостью 5 тыс. номеров производства петербургской фирмы «Вассанд» (ныне – «РТК-инжиниринг»). НТ не проявил радости от появления конкурента. «В 1996 году у нас возникали проблемы с НТ, – вспоминает Сергей Петров. – Нас не пускали на АТС, в течение полутора лет мы не могли заключить с НТ межоператорское соглашение. Однако ситуация в итоге нормализовалась, и сейчас палки в колеса нам не ставят».

Сегодня емкость коммутатора ИТС составляет уже 10 тыс. номеров, компании принадлежат три волоконно-оптических кольца общей протяженностью 50 км, 150 км медного кабеля и линейные сооружения. Все кабели проложены в телефонной канализации НТ. ИТС имеет собственный индекс: ее телефонные номера начинаются с цифр 11- (проект в свое время выполнил институт «Гипросвязь СПб»). Сумма инвестиций в развитие сети за все годы превысила \$3 млн. ИТС обслуживает около 7 тыс. телефонных абонентов, что составляет 10 % номерной емкости в Новгороде основного конкурента – НТ. Услуги ИТС доступны на 70 % городской территории. До сих пор весь междугородный и международный трафик своих клиентов ИТС направляла на новгородский коммутатор НТ, но до конца 2000 года компания намерена перевести его на петербургских и московских операторов. «Это позволит нам существенно увеличить доходы от предоставления услуг дальней связи, – говорит Сергей Петров, – а то сейчас нам достаются крохи».

Пока в сети ИТС повременка отсутствует, а абонентская плата равна тарифу НТ (42 руб. в месяц), при этом ИТС удерживает более низкую плату за подключение телефона.

К концу лета 2000 года у ИТС насчитывалось около 35 тыс. клиентов сети КТВ. Компания использует MMDS-передатчик, который доводит сигнал до каждого микрорайона по эфиру на частоте 2,5-2,7 ГГц. Далее сигнал конвертируется в ДМВ-диапазон и распределяется по квартирам по кабелю. В 2000 году ИТС начала модернизировать оборудование сети КТВ, заменяя установленную в 90-е годы аппаратуру производства Гродненского радиозавода на импортную. Новое оборудование, сделанное в основном в США, компания покупает у петербургской фирмы «Вьюсоникс». Старое оборудование позволяло ИТС транслировать 10 каналов, а там, где установлена новая аппаратура, абонентам доступно более 20 – эфирных и спутниковых.

Возмутители спокойствия

Если в сегменте услуг КТВ появления новых конкурентов не ожидается, то в сфере телефонии дело обстоит иначе. До конца 2000 года в Новгороде появится центр связи компании «Совинтел». Свое движение из Петербурга в глубь Северо-Западного региона «Совинтел» начал в конце 1999 года, создав центры связи в Пскове и Калининграде. «Совинтел» предоставляет в регионах все услуги, доступные в Москве и Петербурге – телефонную связь, ISDN, видеоконференц-связь, доступ в Интернет, передачу данных, аренду каналов. Осенью 2000 года «Совинтел» начнет работу в Новгороде. Компания установила свой коммутатор Meridian производства Nortel Networks в гостинице «Береста», а ее местным партнером по продвижению услуг будет «Юнисел» (выбор объясняется общностью учредителей – 50 % акций «Совинтела» принадлежит Golden Telecom). Новгородский коммутатор «Совинтела» связан с узлом компании в Петербурге выделенным каналом 2 Мбит/с, который арендован у ОАО «Ленэнерго».

Намерен активизировать деятельность в Новгороде и «Ростелеком». Здесь действует Технический узел магистральных связей и телевидения №2 (ТУСМ-2), подчиняющийся петербургскому филиалу «Ростелекома» – Территориальному центру междугородных связей и телевидения №3 (ТЦМС-3). Начальник ТУСМ-2 Яков Файнштейн заметил, что в Новгороде доступны все услуги, которые оказывает ТЦМС-3. «В Новгороде интересно работать, – добавил зам. директора по коммерческим вопросам ТЦМС-3 Евгений Андреев. – По сравнению со многими другими областями, здесь выше уровень и потребителей, и операторов».

«Ростелеком» сдает в Новгороде в аренду междугородные выделенные каналы. В 2000 году он создал здесь магистральный узел Интернета, который предоставляет услуги как местным провайдером, так и корпоративным пользователям (например, новгородскому заводу Dirol). Для организации каналов «Ростелеком» использует в Новгороде мультиплексоры петербургской фирмы «Телекс», позволяющие организовать скорость передачи

Генеральный директор
ЗАО «Новгород Дейтаком»
Сергей Макаров:
«Наш проект широкополосной
сети на базе технологии ATM
идеален для городов
типа Новгорода, с населением
100-200 тыс. человек.
Поэтому интерес к нему
проявляют компании
из Петрозаводска,
Калуги, Зауралья».



Фото: «Стандарт»

Технический директор
ЗАО «Транк-Сети»
Александр Аксенов
мечтает объединить
различные ведомственные
транкинговые системы региона
в единую сеть.



Фото: «Стандарт»

от 64 Кбит/с до 2 Мбит/с. ТЦМС-3 хочет вывести на новгородский рынок новые услуги, такие как номера бесплатного доступа или услуги ISDN. Сейчас вопросы расширения спектра услуг обсуждаются с НТ.

Аффилированные конкуренты

Основным провайдером Интернет в Новгороде является компания «Новгород Дейтаком», созданная в середине 1996 года Ее акционерами являются НТ (52 % акций) и физические лица. Инициатива создания «Новгород Дейтаком» принадлежит группе молодых сотрудников НТ, которые занимались информатизацией. В те времена началось массовое увлечение технологией ATM, на основе которой и было решено построить в Новгороде широкополосную цифровую сеть. «Новгород Дейтаком» приобрел у фирмы IBM восемь ATM-коммутаторов, которые обеспечивали скорость передачи информации 25,6 Мбит/с. Оборудование было получено весной 1997 года, а через месяц компания запустила сеть. Первым клиентом «Новгород Дейтаком» стал новгородский Сбербанк, который соединил с помощью ATM-сети свои офисы.

Генеральный директор ЗАО «Новгород Дейтаком» Сергей Макаров вспоминает: «В середине 1997 года мы поняли, что нужно заниматься Интернетом. Первое время работали с корпоративными клиентами, которым требовалось объединять локальные сети. Потребность в услугах Интернет выявилась, когда у компании начали появляться частные клиенты». «Новгород Дейтаком» стал оказывать услуги выделенного доступа. К осени 1999 года стартовала вторая стадия развития «Новгород Дейтаком» – компания начала предоставлять услуги коммутируемого доступа в Интернет. Оператор построил тарифную политику так, чтобы частные dial-up клиенты работали в основном ночью, когда канал свободен от нагрузки корпоративных пользователей. Сегодня «Новгород Дейтаком» имеет около 40 клиентов, использующих выделенный доступ, и почти 450 частных абонентов, которые предпочли dial-up. Для популяризации скоростного доступа в Интернет компания создала на своем сервере аудио- и видеобиблиотеки, обеспечивающие услуги цифрового аудио- и видеовещания.

Компания имеет собственную волоконно-оптическую сеть общей протяженностью свыше 75 км (кабель – производства московского завода «Электрокабель»). Внешние каналы в Интернет – три канала по 2 Мбит/с – «Новго-

род Дейтаком» арендует у ТУСМ-2 ОАО «Ростелеком». Сумму инвестиций в создание сети за все годы Сергей Макаров оценивает в \$0,5 млн.

Пока единственным конкурентом «Новгород Дейтаком» на рынке услуг Интернет-доступа является его соучредитель – НТ. Новгородский монополист предоставляет услуги Интернет с конца 1997 года. Основной услугой НТ является коммутируемый доступ: концу лета 2000 года оператор обслуживал 740 клиентов по dial-up и лишь несколько – по выделенным каналам. В отличие от «Новгород Дейтаком», Интернет-услуги НТ доступны не только в Новгороде, но и на территории области. Модемный пул НТ насчитывает 32 модема. Поначалу компания использовала внешний канал, арендованный у петербургского провайдера «Вэб Плас», однако это оказалось невыгодно: «Вэб Плас» не имел выхода на петербургский узел обмена IP-трафиком, и НТ приходилось брать продление канала по Петербургу, стоившее столько же, как и канал Петербург–Новгород. В итоге НТ арендовал внешний канал 2 Мбит/с у «Ростелекома», а канал «Вэб Пласа» «сузил» до 64 Кбит/с.

Доступ в Интернет в Новгороде на некоммерческой основе предоставляет местный университет (НовГУ), где в рамках программы Фонда Сороса в апреле 1997 года был создан Центр Интернет. Помимо студентов и преподавателей, он обеспечивает работу в Интернете новгородских школ, библиотек, больниц, музеев. В рамках проекта в Новгороде появилось около 200 мест свободного доступа к Интернет. Кроме того, преподаватели НовГУ могут работать из дома. Центр Интернет использует внешний канал Интернет 256 Кбит/с. Однако с 2001 года Фонд Сороса прекращает финансирование бесплатного Интернет-доступа, и университет либо перейдет на коммерческие услуги, либо вообще свернет эту программу.

Уют местного рынка будет нарушен очень скоро. Недавно в Новгороде услуги стал оказывать Golden Telecom, который пока лишь установил стойку с оборудованием на площадях НТ и начал охоту за крупными корпоративными клиентами. Golden Telecom пытается работать не создавая новгородского офиса. Гораздо большее оживление в новгородский Интернет-бизнес способен внести «Совинтел», уже развернувший в городе мультисервисный узел.

IP-телефония на подходе

Скоро на новгородском рынке появится и услуга IP-телефонии. Одним из претендентов на первенство является местная фирма Uni.com. Она создана Андреем Славинским, на деньги венчурного фонда «Инвестиционная группа Derek R. Miller». Инвесторы получили более 50 % акций Uni.com. Андрей Славинский не называет стоимость проекта, но, по опыту петербургских партнеров сети Tarigo, его можно оценить в \$40-50 тыс. Uni.com стала партнером российской сети Tarigo.net, которую строит московская «Тарико Трейдинг». Uni.com подключился к сети Tarigo в конце мая 2000 года, и пока тестирует услугу. Для подключения к столичному узлу Tarigo фирма арендовала у «Ростелекома» канал 64 Кбит/с Новгород–Москва, идущий через Петербург. Коммерческая эксплуатация сети Uni.com начнется уже в этом году.

В мае 2000 года опытную эксплуатацию услуг IP-телефонии начал и «Новгород Дейтаком». Компания создала шлюз на оборудовании фирмы Cisco Systems, а для биллинга использует телефонную станцию Definity производства Lucent Technologies. «Пока мы боремся с эхом и иными проблемами, – говорит Сергей Макаров, – Услуга будет выведена на рынок лишь тогда, когда мы добьемся ее гарантированного качества».



СВЯЗЬ

В ВЕЛИКОМ НОВГОРОДЕ