

Контроль доступа

Александр КАЛИГИН

Представители российского телеком-рынка призывают государство обратить внимание на проблемы отрасли и создать законодательную базу для их решения.

В III бизнес-форуме «Телеком двух столиц. Эффективные пути повышения конкурентоспособности операторов связи в мегаполисах», организованном ComNews Conferences, приняли участие более 150 представителей региональных и федеральных операторов связи, производителей и интеграторов телекоммуникационных решений, регулирующих органов и отраслевых СМИ.

С приветственным словом от имени руководителя Управления Роскомнадзора по Северо-Западному федеральному округу Дмитрия Сахарова к участникам форума обратился советник государственной гражданской службы Российской Федерации Артем Скакун. Приветствие участникам мероприятия от председателя Комитета по информатизации и связи Санкт-Петербурга Ивана Громова озвучила исполнительный директор СПб ГУП «АТС Смольного» Марина Нечай.

Основной акцент обсуждений был сделан на том, что развитию телекоммуникационного рынка во многом препятствует несовершенство нормативно-правовой базы. В частности, перед операторами остро стоит проблема недискриминационного доступа (НДД) к объектам как жилой, так и коммерческой недвижимости.

Директор регионального отделения по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Северо-Западного филиала ПАО «МегаФон» Владимир Бакалов обратил внимание на то, что насущной проблемой является доступ операторов связи к инфраструктуре естественных монополий, например РЖД, «Газпрома», «Водоканала», Федерального дорожного агентства, а также таких структур, как ЖКХ.

По мнению директора Санкт-Петербургского филиала ООО «Вест Колл Лтд» Виктории Тихоновой, владеть кабельной канализацией должен тот, кто не предоставляет услуги связи конечным пользователям.

Генеральный директор ООО «Смарт Телеком» Андрей Суходольский придерживается такого же мнения. Он считает, что было бы правильно реализовать в России идею единого владельца канализации и кабельной инфраструктуры, к которой могли бы подключаться провайдеры. В частности, руководитель «Смарт Телекома» полагает, что государство могло бы выкупить кабельную канализацию в Петербурге у ПАО «Ростелеком», модернизировать сеть и на равных условиях допускать к ней всех желающих. «Для меня идеальная картина мира – это когда в любом здании присутствует единая сеть, которую обслуживает структура, не занимающаяся операторской деятельностью», – говорит Андрей Суходольский.

Самым важным для операторского сообщества вопросом Владимир Бакалов считает НДД к жилищно-коммунальной инфраструктуре. Он призывает всех операторов серьезно над этим подумать.

С ним согласен заместитель генерального директора, директор по крупному бизнесу АО «ЭР-Телеком Холдинг» Максим Кононенко. Он сообщил, что очень часто конкуренция за доступ в жилой фонд переходит всякие границы. Больше всего от этого страдают абоненты. Для решения данной проблемы Максим Кононенко предлагает вводить разумные ограничения. Например, для получения доступа



Заместитель руководителя Управления ФАС по Санкт-Петербургу **Ольга Козлова** напомнила, что при решении вопроса с доступом оператора в жилой дом возникает противоречие между антимонопольным и жилищным законодательством

фото: СТАНДАРТ

Генеральный директор ООО «Смарт Телеком» Андрей Суходольский уверен, что прямая обязанность Минкомсвязи РФ – проявлять законодательную инициативу для урегулирования взаимоотношений между управляющими компаниями и операторами связи



фото: СТАНДАРТ

Генеральный директор ООО «Комфортел» Дмитрий Петров считает, что сами операторы должны занимать более активную позицию, собираясь в ассоциации, в том числе с целью участия в работе экспертных советов при Минкомсвязи РФ

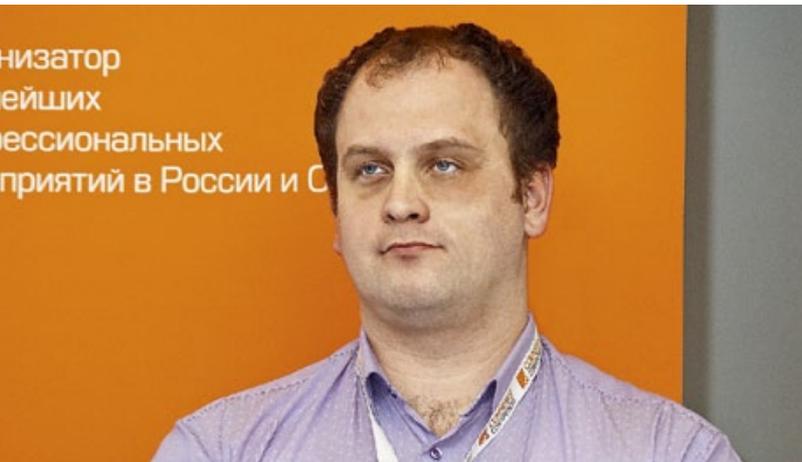


ФОТО: СТАНДАРТ

в жилой массив оператор должен иметь возможность предоставлять абонентам установленный законом минимальный ассортимент услуг.

Генеральный директор ООО «Комфортел» Дмитрий Петров считает, что количество операторов должно быть ограничено не искусственными мерами, а естественными экономическими условиями. «Неважно, сколько операторов присутствует в здании. Главное, чтобы были упорядоченные взаимоотношения и равные для всех условия. Тогда количество поставщиков услуг связи будет обусловлено качеством и стоимостью их услуг для клиента», – заявил Дмитрий Петров.

Заместитель руководителя Управления Федеральной антимонопольной службы (УФАС) по Санкт-Петербургу Ольга Козлова сообщила, что большинство обращений по поводу доступа к услугам связи в жилых домах поступает от абонентов. Она отметила, что более эффективным средством стали бы жалобы операторов связи. По словам Ольги Козловой, при решении вопроса с доступом оператора в жилой дом возникает противоречие между антимонопольным и жилищным законодательством. Домом управляет общее собрание собственников жилья, поэтому напрямую применить норму антимонопольного законодательства не представляется возможным.

Владимир Бакалов рассказал, что операторы связи проводят собрания жильцов. «С жильцами можно договориться о размещении связной инфраструктуры в доме, но управляющие компании зачастую оказывают операторам противодействие», – сетует представитель «МегаФона».

Андрей Суходольский уверен, что прямая обязанность Минкомсвязи РФ – проявлять законодательную инициативу для урегулирования взаимоотношений между УК и операторами. Он призвал коллег объединяться в ассоциации и направлять совместные письма регулятору с просьбой ускорить принятие такого закона.

Дмитрий Петров также отметил, что для решения проблем сами операторы должны занимать более активную позицию, собираясь в ассоциации с целью участия в выработке рекомендаций для создания ГОСТов по строительству связной инфраструктуры для проектных и строительных организаций, а также в работе экспертных советов при Минкомсвязи РФ.

Отечественные производители телекоммуникационного оборудования готовы помочь развитию операторов связи, поставляя качественные и безопасные решения

по разумным ценам. Но они также сетуют на несовершенство законодательства. По словам заместителя генерального директора ООО «Т8 НТЦ» Константина Марченко, производственные и технологические мощности российских предприятий настолько велики, что позволяют не только удовлетворить потребности всех отечественных операторов в оборудовании, но и наладить его экспорт. Тем не менее, по наблюдениям Константина Марченко, операторы предпочитают закупать импортную аппаратуру, так как все крупные проекты связаны с существенным объемом инвестиций, а китайские производители способны предоставлять более выгодные финансовые условия сотрудничества. При этом представитель «Т8» отмечает, что местных производителей оставляют один на один с «безжалостной российской законодательной системой». Он пояснил, что операторы, естественно, выбирают более удобную и выгодную для них модель сотрудничества. «До той поры пока не будет изменена отечественная законодательная база, ни о каком импортозамещении в России не может быть и речи», – резюмировал Константин Марченко.

В условиях отсутствия законодательной базы операторы стараются договариваться между собой и выстраивать рыночные отношения. Впрочем, по словам Виктории Тихоновой, вопрос доступа операторов связи в бизнес-центры и на прочие объекты коммерческой недвижимости хоть и стоит не так остро, как в начале 2000-х годов, но не утратил актуальности. «Операторы связи в большинстве случаев помогают друг другу добраться до нужного клиента. Тем не менее есть целый ряд бизнес-центров, в которых это практически невозможно из-за противодействия доминирующего оператора», – рассказала директор филиала «Вест Колл Лтд».

По наблюдениям Андрея Суходольского, на рынке существует перекос, когда в некоторых бизнес-центрах работает только один оператор связи, а в другие пускают всех желающих. По его мнению, второй вариант тоже не оптимален, так как каждый оператор тянет свою сеть связи, в результате чего в бизнес-центре появляется огромное количество хаотично развешанных проводов. «В ближайшее время ситуация с численностью операторов на бизнес-территориях нормализуется. Достаточно, чтобы на объекте присутствовало от трех до пяти операторов», – полагает глава «Смарт Теленома».

По словам генерального директора ООО «Питер-Теленом» (обслуживает объекты недвижимости УК «Питер») Алексея Штейнварга, на любом объекте коммерческой недвижимости должно быть разделение между операторами, которые оказывают услуги, и владельцами сети. «Сеть должна владеть или управляющая компания, или собственник здания», – уверен Алексей Штейнварг.

Дмитрий Петров призвал участников рынка соблюдать этические нормы ведения бизнеса и вести честную конкуренцию. «Чтобы реально поменять ситуацию на рынке к лучшему, нужно начать с соблюдения этических норм внутри организации», – подчеркнул гендиректор «Комфортела».

Форум прошел при поддержке

ПАО «МегаФон», ООО «ЛайфСтрим» («Смотрёшка»), ООО «ВАС Экспертс», ЗАО «ОС груп» (Orange System Group), ООО «Модуль», Waystream AB, ООО «Т8 НТЦ», Calix Inc., ООО «Научно-испытательный институт систем обеспечения комплексной безопасности» (НИИ СОКБ), ООО «Предприятие «Элтекс» и Fortinet.

Материалы



форума

Алексей Титов,
директор по инфраструктуре
Северо-Западного филиала ПАО «МегаФон»:
«Главная задача оператора – предоставлять
качественные услуги. Абонент голосует ногами
и хочет в любом месте и в любое время получать
сервис, который ему необходим»



Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Жаркын Турсинов,
управляющий партнер, директор по развитию
ООО «ЛайфСтрим» (торговая марка «Смотрёшка»):
«Все операторы испытывают кризис дополнительных
услуг, которые они могут использовать
для повышения лояльности существующих
и привлечения новых абонентов»

Дмитрий Молдаванов,
технический директор
ООО «ВАС Экспертс» (VAS Experts):
«Кэширующие серверы позволяют операторам
связи не только уменьшить трафик в сети
и повысить качество услуг, но и получить прибыль
от предоставления дополнительных сервисов»



Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Павел Николаев,
старший технический эксперт в России и СНГ
Waystream AB:
«В России большое количество людей,
фонтанирующих блестящими идеями, но не хватает
культуры производства, привычки доводить эти
идеи до конца и начинать их продавать»



Фото: СТАНДАРТ

Валентин Новиков,
 директор российского представительства Calix Inc.:
 «Российские операторы оптимизируют бизнес и повышают его эффективность. Для этого им пришлось переучиваться продавать услуги и генерировать выручку не только от пропуска трафика, но и от дополнительных сервисов»

Павел Вавилов,
 менеджер проектов
 ЗАО «ОС групп» (Orange System Group):
 «Комплексное внедрение OSS/BSS-систем позволяет оператору связи вдвое увеличить скорость запуска новых сервисов и на 90% – скорость подбора ресурсов, а также на 70% сократить время диагностики и устранения аварийных отказов на сети»



Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Павел Заглумин,
 директор по продажам
 ООО «Научно-испытательный институт систем обеспечения комплексной безопасности» (НИИ СОКБ):
 «Классные ИТ-специалисты стоят все дороже, а их компетенции сужаются. Поэтому компаниям выгоднее отдавать максимальное количество ИТ-задач на аутсорсинг»

Константин Марченко,
 заместитель генерального директора ООО «Т8 НТЦ»:
 «В большинстве случаев крупные операторы связи принимают решение о закупке оборудования административным путем, а тендерные комиссии являются прикрытием»



Фото: СТАНДАРТ