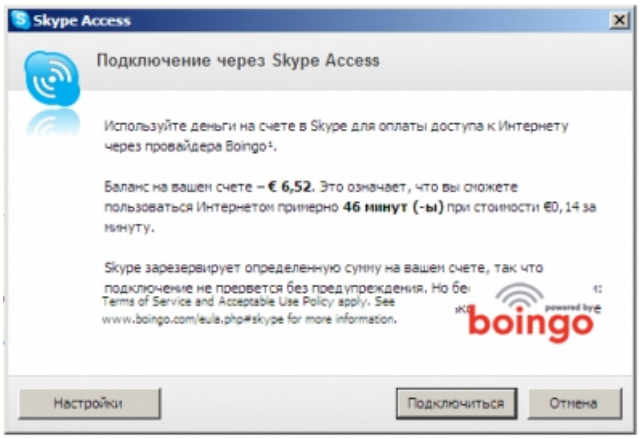
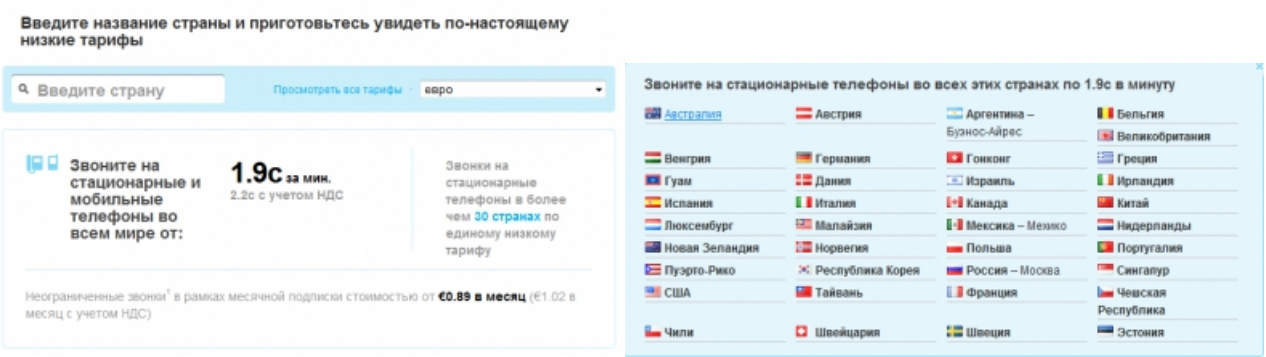
Skype Access - интересные симптомы



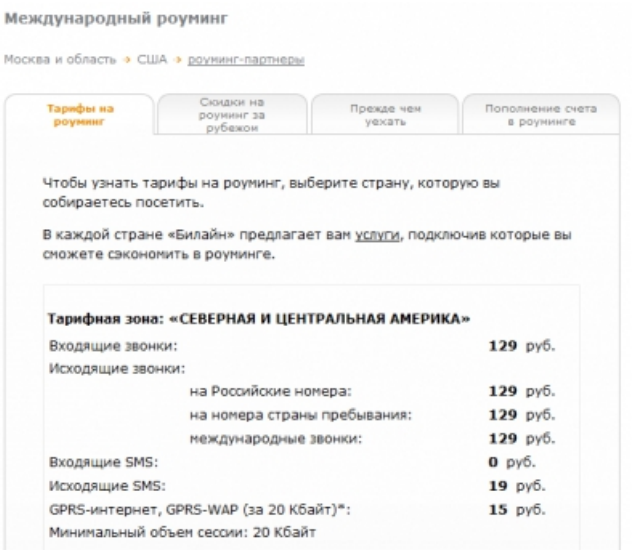
Skype на сегодня является возможно одним из самых популярных сервисов VoIP-телефонии, на который с опаской косятся телефонисты и операторы мобильной связи. Не ограничиваясь широко известными услугами вроде звонков, видеозвонков и текстовых сообщений, Skype постоянно внедряет новые услуги - вот об одной из этих услуг мне бы хотелось поговорить отдельно.

Итак, Skype Access. Суть данного сервиса в том, что обладатели мобильных устройств с установленным на них Skype теперь могут подключаться к интернету или совершать звонки, используя одну из 500 000 точек доступа Wi-Fi, рассредоточенных по всему миру. Никаких роумингов, наценок установленных аэропортами и гостиницами - все звонки оплачиваются через счет в Skype с поминутной тарификацией и вы отслеживаете состояние своего счета напрямую, что исключает ситуацию наподобие истории двух молодоженов, что с Крита накачали видеоконтента на миллион рублей.

Тарифы поначалу пугают - за минуту онлайн-соединения 16 евроцентов с учетом НДС (примерно шесть с половиной рублей), но если учесть, что Skype можно использовать вместо телефона, то такая цена оправдана. Посчитаем: 16 евроцентов (стоимость соединения) + 1,9 евроцентов (стоимость междугородних звонков)=17,9 евроцентов (общая стоимость звонка через Skype Access) Округляем до 18 евроцентов и переводим в рубли - получается примерно 7,5 рублей за минуту разговора с любой из 30 стран.



Теперь посмотрим на расценки мобильных операторов на международные звонки. Вот расценки Билайна на услуги мобильной связи в США:



Международный роуминг

Москва и область → США → роуминг-партнеры

Тарифы на роуминг | Скидки на роуминг за рубежом | Прежде чем уехать | Пополнение счета в роуминге

Чтобы узнать тарифы на роуминг, выберите страну, которую вы собираетесь посетить.

В каждой стране «Билайн» предлагает вам услуги, подключив которые вы сможете сэкономить в роуминге.

Тарифная зона: «СЕВЕРНАЯ И ЦЕНТРАЛЬНАЯ АМЕРИКА»

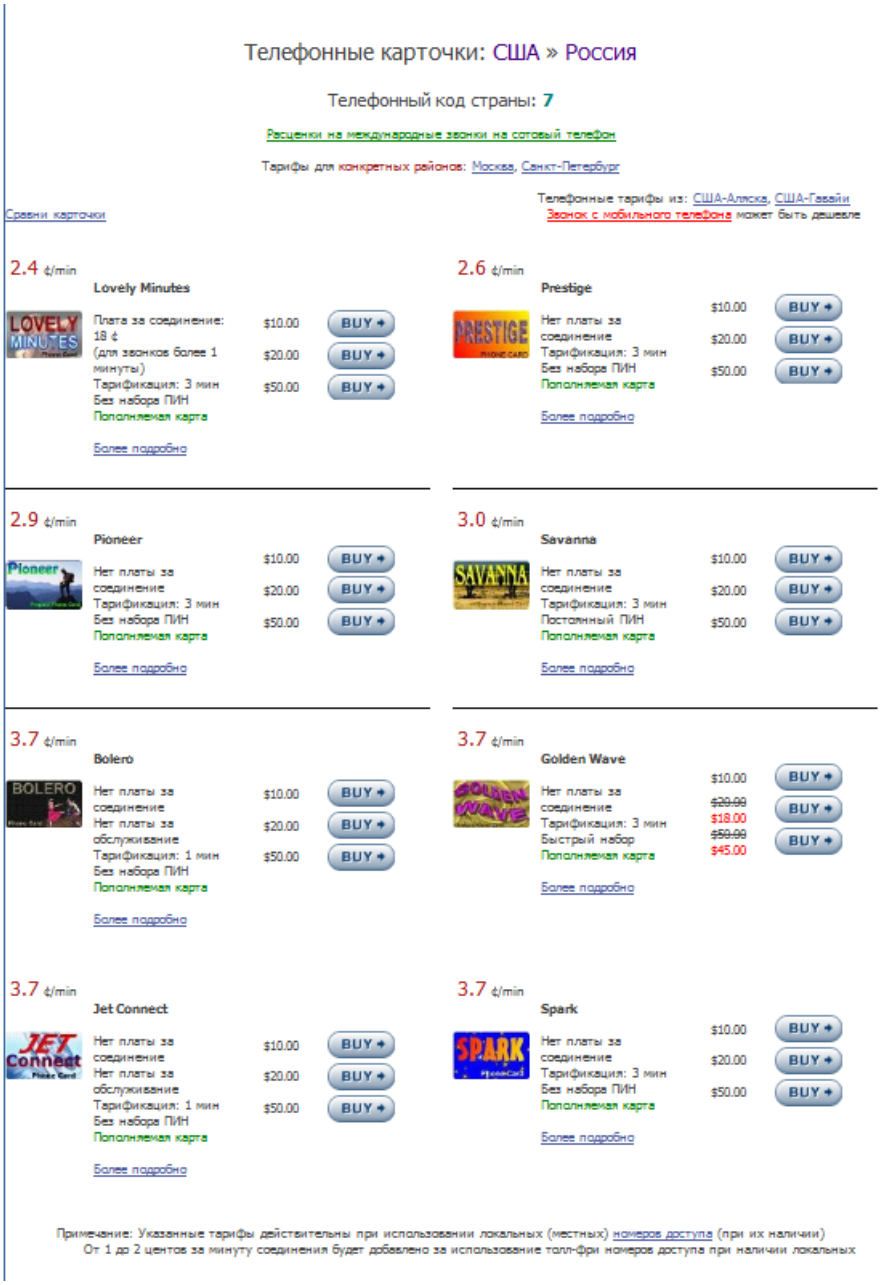
Входящие звонки:	**129** руб.
Исходящие звонки:	
на Российские номера:	**129** руб.
на номера страны пребывания:	**129** руб.
международные звонки:	**129** руб.
Входящие SMS:	**0** руб.
Исходящие SMS:	**19** руб.
GPRS-интернет, GPRS-WAP (за 20 Кбайт)*:	**15** руб.
Минимальный объем сессии: 20 Кбайт	

На сайте МТС более развернутый прайс, в котором приводятся названия американских компаний, через которых МТС предоставляет услуги в США. Правда особой ценовой разницы не видно (стоимость указана в рублях):

Операторы	Входящие вызовы из любой страны Исходящие вызовы в Россию	Исходящие вызовы по стране пребывания	Исходящие вызовы в остальные страны	SMS исх.	GPRS, 40 Кб	3G
Cingular Wireless East, West, Genesis (бывш. AT&T Wireless Services, BellSouth Mobility DCS, Pacific Bell)	**149**	**149**	**149**	**19**	**30**	**Да**
Keystone Wireless LLC (Immix Wireless)	**149**	**149**	**149**	**19**	**30**	-
Manx Telecom	**149**	**149**	**149**	**19**	-	-
North East Colorado Cellular (Viaero Wireless)	**149**	**149**	**149**	**19**	-	-
SwitchEx (iSmart Mobile, LLC dba SwitchEx)	**149**	**149**	**149**	**19**	-	-
T-Mobile USA (Powertel, VoiceStream Central- Aerial Communications, VoiceStream East Coast-Omnipoint, VoiceStream Wireless-West Coast)	**149**	**149**	**149**	**19**	**30**	-
TMP Corporation (Simmetry Communications)	**149**	**149**	**149**	**19**	**30**	-

Комментарии излишни. Разве что можно вспомнить о стационарных телефонах, которые есть в большинстве международных аэропортов, но ведь надо еще найти место продажи телефонных карточек для этих телефонов, затем выбрать одну из десятка предложенных, затем найти сам

телефон, выстоять очередь к нему (бывает и такое)... Да и сам звонок с этой карточки - целая история. Для начала вводится многозначный код активации карты, код страны, код города, затем идет дозвон и только потом начинается разговор, причем качество связи такое, что абонент вынужден иногда орать на весь аэропорт, чтобы собеседник услышал его ответ. К тому же на линиях частенько случаются обрывы и тогда весь процесс приходится повторять заново - причем время дозвона часто оплачивается также как и сам разговор. Кстати, такие карточки обычно рассчитаны минимум на 60 минут разговора, и стоят соответственно. Цены на них варьируются в зависимости от страны пребывания. Вот например некоторые телефонные карты США:



Цены за минуту разговора выглядят привлекательно (в данной таблице цены указаны в американских центах), однако, обращаем внимание на сноски, выполненные мелким шрифтом - поверьте на слово, эти дополнительные условия всерьез повлияют на стоимость разговора, особенно в тех случаях, когда взимается плата за ожидание ответа абонента. Еще обращаем внимание на минимальную стоимость такой карты - $10, что по сегодняшнему курсу составляет чуть больше 270 рублей. Стоит ли покупать такую карту ради короткого звонка с целью сообщить родным что ты удачно долетел? Если можно потратить для тех же целей всего 7,5 рублей, причем не надо метаться по зданию аэропорта в поисках карточек и таксофонов. К тому же по личному опыту могу сказать, что по 10-ти долларовой карточке, купленной США можно проговорить с Россией максимум 10 минут, вне зависимости от того, что на ней написано.

В общем, данный сервис **пока** ориентирован в основном на людей, часто бывающих в заграничных или по крайней мере в междугородных (если это касается России) поездках, то есть достаточно обеспеченных. Но есть аспекты, которые меня заинтриговали. В первую очередь стало интересно - откуда Skype взял 500 000 Wi-Fi хотспотов для поддержания Skype Access? Вот здесь-то и начинается интересное...

Skype и Билайн

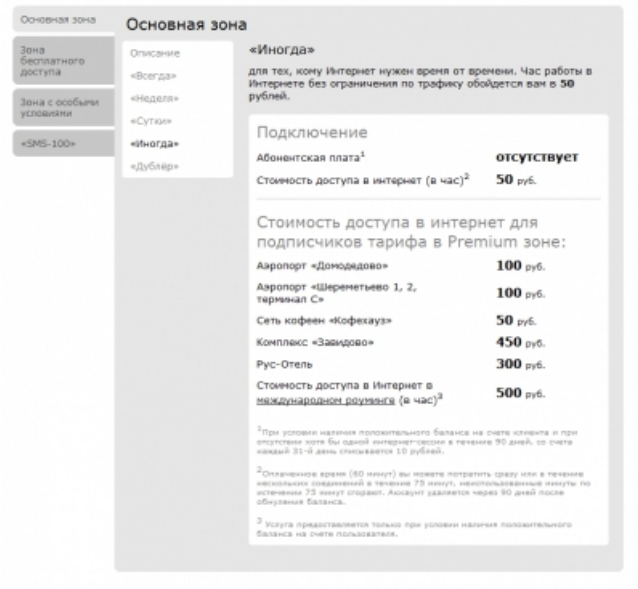


Некоторое время назад я написал несколько заметок на тему того, как негативно отзывались о Skype крупнейшие операторы мобильной связи - даже к президенту с жалобами обращались, утверждали, что из-за Skype они огромные деньги недополучают. Даже разговоры о запрете этого сервиса в России ходили, что вызвало большое оживление среди интернет-сообщества и породило массу пародий. И тем не менее для внедрения Skype Access, Skype сумел договориться со многими операторами, в том числе и с российским Билайном. Воистину в бизнесе вчерашние враги могут стать сегодняшними друзьями - если это приносит деньги.

По сути дела Skype выступает посредником между обладателями точек доступа Wi-Fi и своими клиентами, собирая с них деньги за использование Wi-Fi-соединения через сервис Skype Credit. Очень тонкий ход - Skype предлагает собственникам точек доступа свою огромную абонентскую базу и сам собирает с них деньги, наверняка имея с этого некоторый процент. Отметим, что несмотря на огромное число абонентов, доходы Skype не так уж высоки, поскольку большинство из них пользуются в основном бесплатными сервисами. По числу абонентов Skype уже приблизился к ведущим мировым операторам связи - теперь пытается хоть немного приблизится к ним по уровню доходов.

Билайн располагает значительным количеством Wi-Fi хотспотов и ему весьма выгодно сотрудничество со Skype, поскольку Skype располагает огромной клиентской базой и даже если малая толика этих абонентов будет пользоваться его точками доступа, то для Билайна это будет весьма неплохой дополнительный заработок, к тому же система оплаты услуг через Skype Credit это неплохой костыль к не самому перспективному проекту Wi-Fi, который пытается продвинуть Билайн. Существует вполне аргументированное мнение, согласно которому Wi-Fi - это не более чем дополнение к существующим проводным сетям, которое вполне подходит для организации локальной сети внутри домохозяйства или офиса без прокладки дополнительных кабелей, но не жизнеспособного в качестве самостоятельной технологии. К основным минусам Wi-Fi можно отнести весьма ограниченную зону действия точки доступа радиусом в 100 метров, тогда как покрытие базовых станций сотовых операторов для того же 3G измеряется километрами. Большинство сотовых операторов сделало ставку на 3G и 4G сети, но Билайн, получивший большое кол-во Wi-Fi точек вместе с приобретением "Голден Телеком", все еще надеется на развитие Wi-Fi.

Вот описание тарифного плана для абонентов Wi-Fi от Билайн наиболее подходящего для непродолжительного использования:



Тарификация опять же почасовая. К тому же данный тарифный план наглядно демонстрирует те

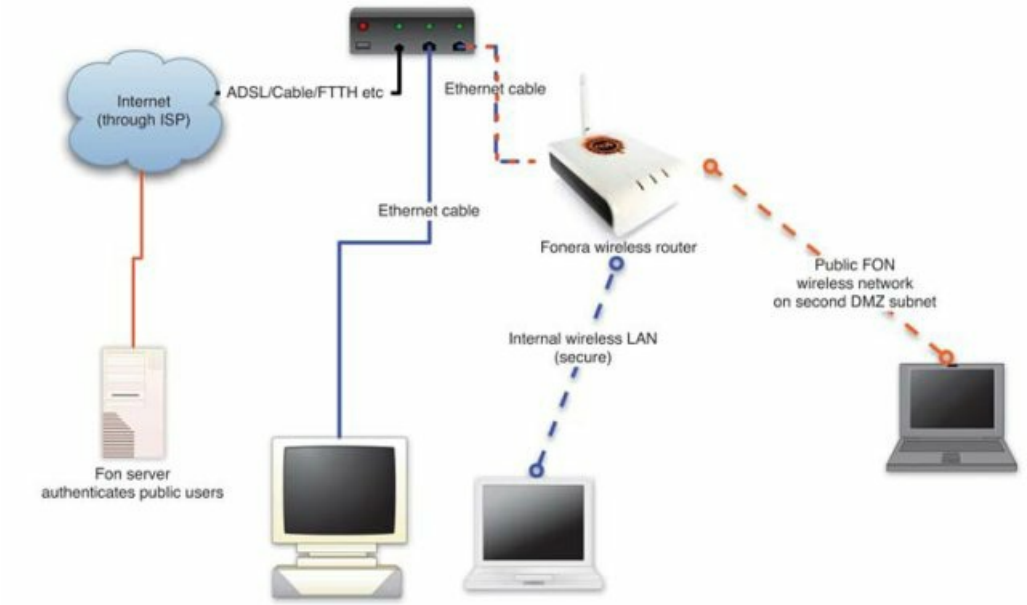
финансовые накрутки, которые подстерегают абонентов при пользовании Wi-Fi в специальных зонах вроде аэропортов и отелей.

К тому же, Билайн отдает себе отчет в том, что запретить Skype видимо не удастся, а конкурировать с ним в развивающемся секторе VoIP-телефонии бессмысленно, ибо такую абонентскую базу собирать придется годами. А если не можешь победить конкурента - ищи пути для сотрудничества.

Таким образом, мы наблюдаем некоторые шаги к сотрудничеству между Skype и одним из операторов "большой тройки". Интересный поворот сюжета...Если ранее Skype представлялся многим в виде этакого мятежного ресурса, несущего абонентам халяву, то теперь этот сервис аккуратно старается встать на путь более активной монетизации своих услуг, как будто осознав, что быть мятежником почетно, но не выгодно. Однако рано говорить о том, что Skype покорился существующей системе взаимоотношений в современном телекоме...

Skype и FON

Среди указанных в пресс-релизе 500 000 хотспотов Wi-Fi некоторое количество относится к сети FON. Об этой сети подробно рассказывал Павел Нагибин в одном из своих обзоров. Если кратко, то это проект, предлагающий пользователям самостоятельно организовывать сети беспроводного доступа в интернет минуя сети операторов связи: пользователь приобретает специальный Wi-Fi - роутер (LaFonera) и делает его доступным для всех пользователей. Далее действует тот же принцип, что и в пиринговых сетях - пользователи сети FON получают доступ к Wi-Fi друг через друга. Для тех кто не имеет заветное устройство предоставляется возможность платного доступа в сеть, причем 50 процентов от оплаты поступает тому пользователю, чья точка доступа была использована для подключения платного пользователя. Стартовал проект в далеком 2005 году.



Идея похожа на коммунизм и такая же трудноосуществимая, поскольку для эффективной работы такой сети нужны миллионы LaFoner'ок равномерно распределенных по земному шару чтобы обеспечить достойную зону покрытия, при этом не мешая работе друг друга, что требует серьезной организации. Skype и FON сотрудничают с 2006 года, когда Google и Skype совместно инвестировали $21,7 млн. В то время FON в целях расширения своей сети продавал по цене $5 радиомодемы Wi-Fi (те самые laFonera). Обычная стоимость такого модема на тот момент – примерно $150. Несмотря на такую агрессивную маркетинговую политику и благоприятные прогнозы, проект не удался. Также не удалась идея внедрения Wi-Fi-фонов, которые Skype и FON пытались продвигать. После этих провалов Skype, кажется, крупных инвестиций в проект FON не делал и вообще несколько отдалился от этой компании.

Несмотря на поражения, FON не исчез, хотя интерес к проекту со стороны инвесторов значительно поубавился. Сейчас данная сеть имеет свыше 700 000 пользователей, а это немало.

И вот теперь Skype привлекает FON для участия в своей партнерской программе, включая точки доступа LaFonera этой сети в список Wi-Fi хотспотов, поддерживающих SkypeAccess - для FON, которая уже шестой год существует практически на одном энтузиазме, это серьезная поддержка и возможность того, чтобы напомнить миру о себе. Представьте себя на месте обладателя LaFonera, живущего рядом с аэропортом или другим местом, где предположительно должны скапливаться абоненты SkypeAccess. Если при установленном Skype-тарифе сохранится правило FON относительно 50% вознаграждения за сторонний доступ в сеть через его роутер, то получится, что он будет получать 2,5 рубля за минуту с каждого, кто воспользуется SkypeAccess. И это только за то, что он

держит свою LaFonera включенной.

Для Skype поддержка такого проекта как FON это что-то вроде запасного парашюта. Если сотрудничество со вчерашними недругами вроде Билайн не сложится и Skype не удастся с помощью крупных операторов платного Wi-Fi (которые по совместительству обычно являются операторами мобильной связи) наладить канал получения доходов со своих абонентов, то Skype может направить все свои ресурсы на поддержку проекта FON - для всех беспроводных провайдеров это будет огромной головной болью.



В сочетании со Skype Access, FON может стать значительно привлекательней для своих последователей. Допустим, один из участников FON работает в непосредственной близости от Лувра - охранником, мороженщиком или кассиром, неважно. И этот охранник размещает свой laFonera на своем рабочем месте вблизи от входа в Лувр. Стоит отметить, что во время туристического сезона очереди в Лувр просто огромные и провести в них можно ни один час - самое время для того чтобы мельком заглянуть в электронную почту, отправить послание подруге или позвонить через Skype коллегам. Ранее посторонние могли подключиться к laFonera только при помощи карт оплаты, которые еще надо было найти - теперь человек спокойно достает из кармана смартфон, оплачивает через Skype Credit подключение к сети FON и звонит через Skype потерявшемуся в толпе другу. Много ли туристов воспользуются такой услугой? А Вы никогда будучи за границей около какой-то достопримечательности не теряли спутников в толпе? Я думаю, что своих пользователей этот сервис найдет. В сутки Лувр посещает в среднем 25 000 человек, даже если доступом через laFonera воспользуется всего один процент (250 человек), и все эти люди потратят на использование сервисов Skype всего по минуте, то абонент FON получит 25 евро практически даром - в общем неплохой приварок для охранника или уличного торговца.

Кстати, в России FON продвигает Комстар (читаем МТС), так что выходит, что Skype частично подружился с двумя операторами большой тройки, которые, кстати, между собой конкурируют, что так же открывает широкий простор для комбинаций.

Таким образом, Skype Access не просто новая услуга Skype - это площадка на которой Skype отрабатывает некоторые варианты своего взаимодействия с представителями различных течений индустрии современных телекоммуникаций и от успешности взаимодействия Skype с теми или иными компаниями может зависеть вся картина развития телекоммуникаций ближайшего будущего.