Два мира - два "детства"



Те, кому где-то за 35, сразу догадаются по этому газетному штампу СССР, о чем будет написано и кто сравнивается. Только времена другие и ситуация будет описана зеркальная. Читаем заголовки: в России - "Власти выставили "Билайну" миллиардный счет за Wi-Fi", а в США - "Cable Sizes Up National Wi-Fi Play".

А теперь подробнее. Приказом Роскомнадзора от 1 декабря 2011 г. № 1062 установлены размеры ежегодной платы за использование радиочастотного спектра по разрешениям на использование радиочастот или радиочастотных каналов, выданным до 15 ноября 2011 года. На сайте Роскомнадзора (см. здесь) есть ссылка на экселевскую таблицу (больше 20 МБ!) с данными кто и сколько платит в 2012 году с разбивкой по федеральным округам. По этим данным в Cnews получили, что Вымпелкому нужно будет в 2012 году заплатить более 800 млн руб (из общей суммы за использование радиочастотного спектра 3,8 млрд. рублей).

"*В итоге "Вымпелком" заплатит за Москву больше других операторов - 1,476 млрд руб., тогда как счет московского "Мегафона" составляет 812 млн руб., МТС - 562 млн руб. В Санкт-Петербурге лидером по объему платежей оказался "Мегафон" - 325 млн руб., тогда как "Вымпелком", МТС и Tele2 должны будут заплатить примерно по 200 млн руб.*"

Похоже, беззаботное "детство" сети "Голден Wi-Fi" закончилось. Возникшую ситуацию будут как-то решать, но полного возврата к прежним условиям уже не будет. Учитывая прохладный интерес Вымпелкома к наследству "Голден Телекома" можно ожидать самых радикальных вариантов. Если же отраслевые органы найдут "золотую середину" (хм, игра слов), то возможно польза* будет и другим владельцам точек доступа Wi-Fi. Возможно, будет вариант локального улучшения, только для Вымпелкома, через какой-нибудь "скидочный" коэффициент, учитывающий количество.

Это в ситуации, когда в поддержке и развитии технологии Wi-Fi заинтересованы самые разные операторы. Многие сотовые компании рассматривают наличие и плановое развитие сетей Wi-Fi, как хороший путь "выгрузки" части трафика и сохранения качества обслуживания. А для компаний, не оказывающих услуги мобильной связи, наличие хот-спотов, связанных с их сетями фиксированного доступа, позволяет как расширить охват потенциальных клиентов, так и дает возможность предложить еще одну услугу. Деятельность крупнейших кабельных компаний (мультисервисных операторов, MSO) в США осуществляется во многих городах и там же, в том или ином объеме, есть предложение по Wi-Fi. Кроме возможности пользоваться Wi-Fi внутри какой-либо местной локальной сети MSO, можно "решить этот вопрос" и при перемещениях из одного города в другой (пример, Comcast - сеть "XFINITY WiFi" - 20000 хот-спотов "от Philly to NYC").

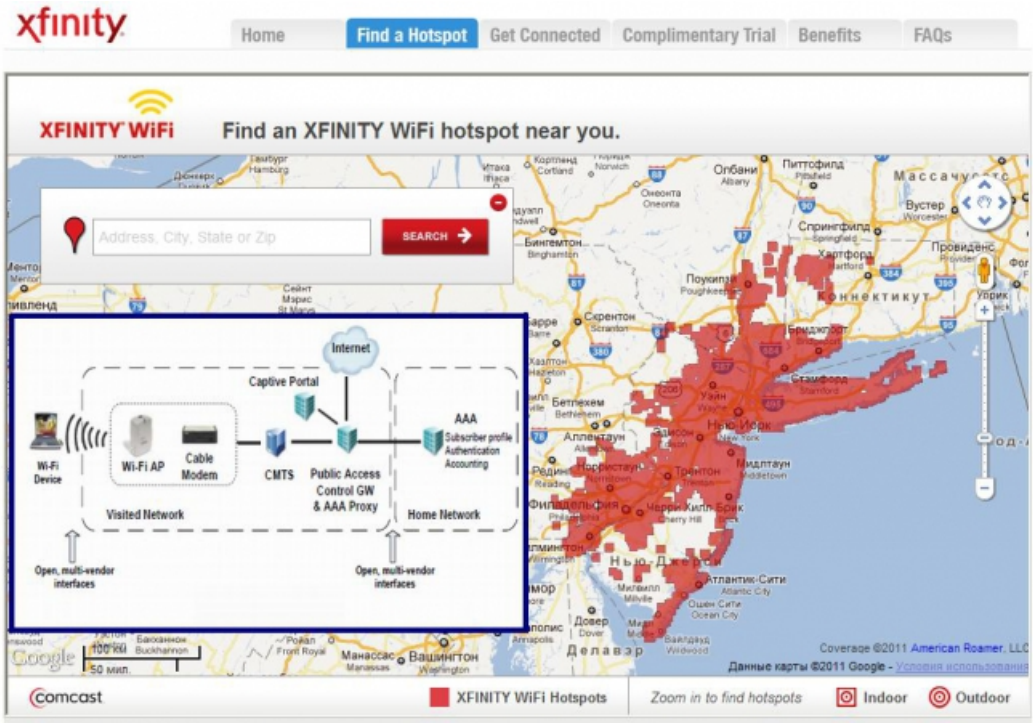
Следующим уровнем сервиса для клиентов являются договоренности между владельцами Wi-Fi сетей о возможности пользования "чужой" сетью.



Соглашения были заключены еще в 2010 - скриншот от Cablevision (идентификатор Optimum WiFi), что тестовый iPad "видит" Wi-Fi-сети партнеров

Сотрудничество по роумингу в сетях Wi-Fi долговременное. Подтверждением служат не отдельные, двух- или трехсторонние договоры, а наличие определенных формализованных процедур и требований (см. "Wi-Fi Roaming Architecture and Interfaces Specification", PDF), к которым могут присоединиться и другие компании.

Сотрудничество между компаниями и развитие взаимоотношений в технической области идет на базе CableLabs (Cable Television Laboratories, Inc) - некоммерческого научно-исследовательского консорциума, который работает уже более 20 лет.



Wi-Fi-сеть XFINITY от Comcast в Нью-Йорке, благодаря роуминговым соглашениям между Comcast, TW Cable и Cablevision, доступна и другим.

Несколько в стороне идут сотовые операторы, которые делают ставку на улучшение качества связи для своих абонентов за счет фемтосот и пикосот. Но это не исключает взаимодействия в будущем "на поле" технологии Wi-Fi, которая становится всё более зрелой и универсальной. А объединенные сети Wi-Fi кабельных, сотовых и других операторов предоставят взаимные услуги всем клиентам в национальном масштабе.

И такие реализованные проекты, и работающие соглашения будут примером того, что надо и что не надо делать в российской телеком-отрасли. Ждем изменений.

---
* - если вы решились скачать и полистать упомянутую таблицу, то увидите как много разных компаний, организаций и предпринимателей получали разрешения, к которым теперь добавилась ежегодная плата.