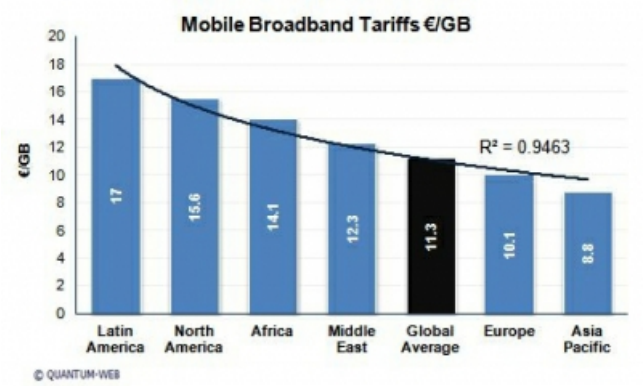
В Азии "байты" в два раза дешевле, чем в Латинской Америке

Компания Quantum-Web в течение четвертого квартала 2012 года проанализировала 3500 тарифных плана (299 операторов, 102 страны). Стоимость интернет-доступа оценивалась и для мобильных абонентов и для проводного широкополосного доступа (ШПД). Оказалось, что пользователям на обоих американских континентах трафик достается дороже (чуть ли не в два раза), чем на других континентах.

То, что тарифы в Европе и в Азиатско-Тихоокеанском регионе ниже, чем в других местах, было зафиксировано и раньше (другой компанией) - см. "Дешевеющие мегабиты". Что же сейчас происходит с тарифами?

Мобильный интернет

По результатам своего мониторинга, в Quantum-Web получили значение средней (среднемировой по их выборке) стоимости трафика - 11,2 евро за 1 Гбайт. Самым дорогим оказался мобильный интернет-доступ в Латинской Америке - 17 евро за 1 Гбайт, что почти в два раза выше, чем у абонентов, пользующихся такими услугами в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), где средний тариф оказался равен 8,8 евро за 1 Гбайт. Европа "стоит" по тарифным условиям рядом с АТР, для этого региона средняя стоимость одного гигабайта получилась равной 10,1 евро, что на один евро меньше среднемирового уровня тарифов на мобильный ШПД.



В Quantum-Web отметили, что в 22 странах из 102, где собирали информацию об условиях предоставления мобильного интернет-доступа, операторы уже эксплуатировали сети LTE. При этом в качестве заманивающей информации (крупные буквы и цифры, яркий цвет) в большинстве случаев фигурировали большие скорости, а не информация о стоимости трафика или о дополнительных предложениях. Многие сотовые операторы сегодня нацелены на строительство сетей 4G, как дополнительный способ снижения себестоимости услуг. При этом они продолжают активно конкурировать друг с другом. В результате этого, для мобильных абонентов проводятся промо-акции и появляются предложения с более низкими тарифами.

Стоимость "единицы" трафика, как основной критерий, в Quantum-Web использовали и при сравнении отдельных стран. По этому параметру получилось, что наиболее конкурентным рынком в Европе является Белоруссия, где Белтелеком предлагает пакетный тарифный план "Mobile Express" за 7,5 евро (не включая НДС). По условиям этого тарифного плана в сетях 2G/3G абоненту предложен пакет, состоящий из двух равных частей по 5 Гбайт - "дневной" трафик и "ночной" (с 23 ч. до 7 ч.). Согласно информации на сайте оператора на 13 февраля этого года стоимость такого ежемесячного пакета 10 Гбайт - 100 тысяч белорусских рублей.

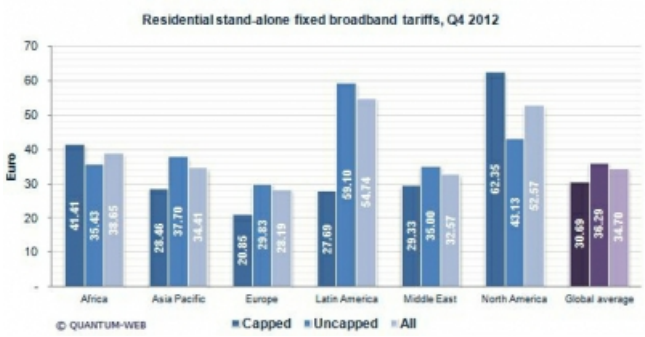
Самое дорогостоящее предложение в Европе у оператора из Бельгии. Belgacom на тарифном плане "Start" предоставляет всего 50 Мб, а заплатить нужно 4,5 евро (без налогов). Причем каждый "сверхпакетный" мегабайт будет стоить 0,10 евро, в то время как в тарифном плане "Comfort" за 9 евро предоставляется 500 Мбайт и дополнительный трафик стоит в 3 раза меньше - 0,03 евро за 1 Мбайт.

При глобальном сравнении "самый недорогой гигабайт" продаёт оператор из Молдавии - Moldtelecom. Тарифный план "Connect 175" - это 30 Гбайт за 175 леев. А самый дорогой тариф у канадского Rogers - первые 10 Мб трафика стоят 3,75 евро (ТП "Flex rate plan LTE"). Для сравнения, крупнейший в мире LTE-оператор Verizon Wireless предлагает "10 GB shared Data", где гигабайт стоит 4,5 евро.

Итак, было зафиксировано, что Латинская Америка в первых рядах по дороговизне трафика как при предоставлении мобильного доступа (17 евро за гигабайт), так и при интернет-доступе по проводным линиям (54,74 евро за один гигабайт). У европейских мобильных абонентов ситуация намного лучше: они "проигрывают" абонентам из АТР, но имеют

возможность пользоваться услугами фиксированного ШПД по самым низким, по сравнению с другими континентами, тарифам на трафик. Конечно же, эта деление на "лидеров" и "аутсайдеров" при сравнении усредненных ценовых параметров на том или ином континенте.

В Quantum-Web.отметили, что тарифные предложения при предоставлении услуг через проводное подключение, в случае пакетных и непакетных (безлимитных) отличаются по стоимости не очень намного. Правда и тут выделилась Латинская Америка. Да и Северная Америка тоже демонстрирует свои особенности: кроме максимальных тарифов (среди всех континентов), также есть и заметный разрыв между двумя видами тарифных планов.



По мнению аналитиков Quantum-Web, разная величина разрыва между тарифами, для случаев пакетного и безлимитного предложения, является результатом таких отличий, как пропускная способность внешних/международных каналов, преобладающая технология доступа, степень конкуренции, в том числе со стороны операторов беспроводного доступа. Также нельзя отбрасывать и различия в регулировании рынков со стороны государства.

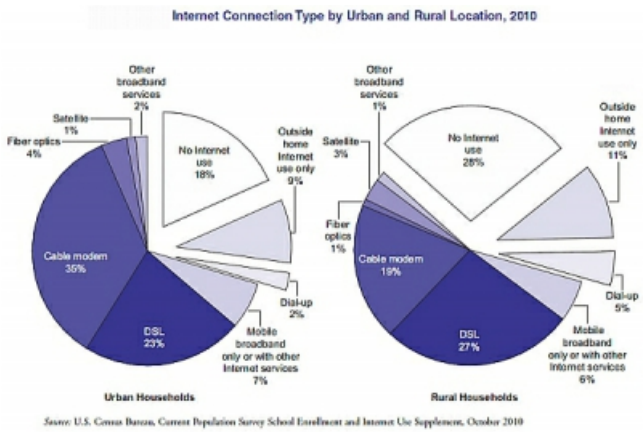
Было получено, что "средняя температура по больнице", то есть среднемировые пакетные и безлимитные тарифы отличаются на 5,6 евро (и безлимитные предложения - дороже). Но на диаграмме вы можете увидеть "аномалию": в Северной Америке и в Африке средние безлимитные тарифы оказались ниже, чем тарифы у пакетных ТП.

В Африке проводные провайдеры реализуют тарифную политику, похожую на обычно реализуемую в мобильных сетях, то есть устанавливают ограничения (снижают скорость, не предлагают большие пакеты) и таким образом страхуются от большого потребления по причине имеющихся трудностей с международными каналами на континенте. Некоторые страны Африки имеют преимущества, связанные с тем, что они находятся на побережье и могут воспользоваться подводными кабельными системами.



Обратите внимание на цветовую "раскраску" стран на тех или иных континентах

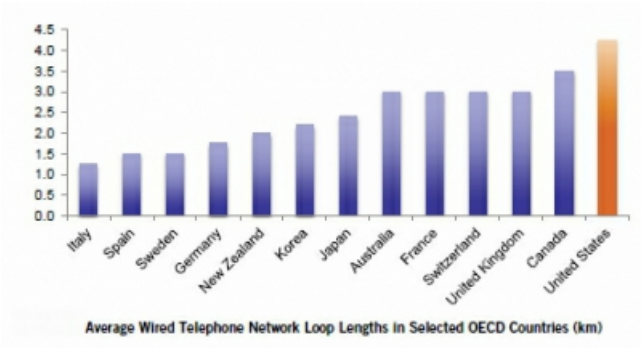
Как объясняют в Quantum-Web, для США и Канады характерна сильная конкуренция между кабельными операторами, которые "делают погоду на рынке" и компаниями, продвигающие xDSL-подключение. Кабельные компании с неохотой вводят безлимитные тарифные планы, предпочитая монетизировать трафик через пакетное предложение (телефония, ТВ). Имеющиеся данные, включая официальные, это подтверждают.



Из отчета "Computer and Internet Use at Home",
National Telecommunications and Information Administration (NTIA), ноябрь 2011 г.

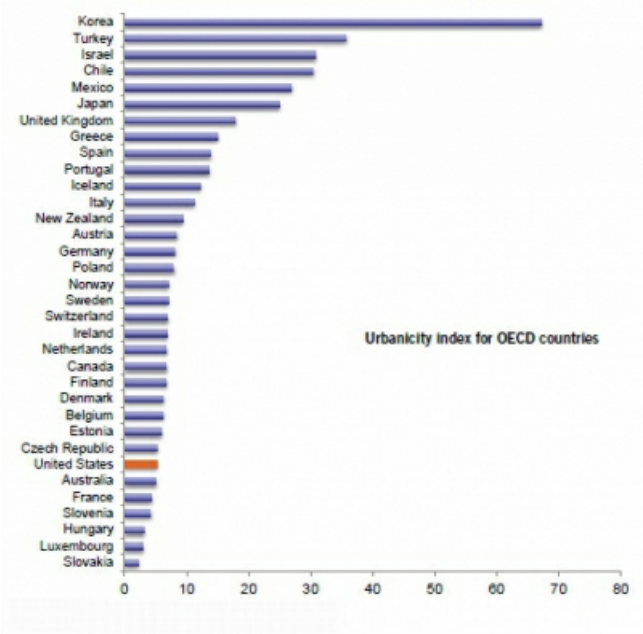
Для такого интенсивного развития кабельных операторов в США были вполне объективные предпосылки. Дело в том, что телефонные компании, чтобы достичь примерно равных затрат на телефонную инфраструктуру в городах и вне их, пошли по пути минимизации использования "коммуникационных узлов" (шкафов) в местностях с низкой плотностью населения. В результате, когда наступила эра DSL, оказалось, что длины и параметры телефонных шлейфов не позволяют предложить более-менее качественную услугу: низкие скорости или даже неработоспособность DSL-модемов, вот что часто ожидало американского потенциального интернет-пользователя.

Кстати, по данным NTIA, там у них, в США, в 2010 году 3% (в среднем) жителей продолжали пользоваться обычным модемным доступом (dial-up). Одна из причин - отсутствие возможности организации "проводного" ШПД по месту жительства.



В российских условиях ситуация с телефонными парами дополнялась уже нашими особенностями. Работал в свое время в телеком-компании, которая для предоставления номера и подключения клиентов к своей сети использовала аппаратуру уплотнения (или свободные пары). Так вот были и длинные абонентские линии (там точно ничего бы не "встало"), были и короткие - в этом случае часто ожидали сюрпризы: можно было столкнуться с тем, что пара "битая" и ничего на ней не работает или кабель весь плохой или осталось несколько резервных пар, которые "не дают".

Что же касается существующей особенности расселения жителей Америки, то она как раз отличается от других "продвинутых" стран, в той же Азии или в Европе. Это конечно же влияет как на рост затрат при организации абонентских подключений (и в итоге на конечные цены), так и на уровень проникновения услуг ШПД, что опять же не способствует снижению себестоимости.



Таким образом, и в Африке, и в Северной Америке, наблюдается количественное преобладание пакетных тарифных предложений, которые предпочитают предлагать операторы, занимающие большие доли рынка. Безлимитные предложения, но по ценам ниже пакетных - это попытки новичков войти на рынок и/или отвоевать бОльшую долю рынка. И они слабо влияют на рынок и в том числе на средний тариф.

Европейский же рынок демонстрирует низкие тарифы, благодаря высокому уровню проникновения и наличию хорошей конкуренции. Среди отдельных стран, в Европе, в компании Quantum-Web выделили Румынию и Белоруссию - средние тарифы €6,41 и €9,44 соответственно. А вот Фарерские острова и Мальта - это страны, где самые высокие (в среднем по стране) тарифы в Европе, значения такие - €47,46 и €42,82. Правда, из выборки "отбросили" Словению и Норвегию из-за наличия нескольких, резко отличающихся, дорогих тарифных планов, которые могли заметно исказить среднее значение.

"Нечестные или неправильные расчеты"

Есть такое мнение, в пользу которого, чуть раньше, я уже привел несколько факторов, присущих США: историческая особенность телефонизации, нацеленность кабельных компаний, в первую очередь, на другие услуги, низкий индекс урбанизации и т.д.

Компания Quantum-Web находится в Великобритании. В её отчете, как видим, в очередной раз приведены цифры, сообщающие всему миру о дороговизне интернет-доступа в Америке. Но отдельные представители из США считают, что информация, демонстрирующая низкие скорости на американском континенте или, как в данном случае, высокие тарифы, такая информация неверная.

Доводы такие: учтены не так или не учтены совсем особенности телеком-рынка в той или иной стране, не обращается внимание на то, что при пересчете из национальных валют в доллары (или евро, как выше) нужно использовать не курсы, устанавливаемые Центральными банками, а учитывать "purchasing power parity" или PPP ("паритет покупательной способности") и другие экономические и финансовые реалии.

С целью объяснения более низких тарифов в других регионах мира, например, в странах Азии, "сторонники корректных сравнений" обращают внимание и на то, что особенность налогообложения в той же Японии такова, что при вводе телеком-оборудования в эксплуатацию, компании имеют возможность ускоренной амортизации (и по размеру первого разового списания и по срокам полной амортизации). Кроме этого, японским операторам помогали снизить себестоимость и другими способами: тут и возможность воспользоваться нулевой или очень низкой арендной платы и даже прямые субсидии, когда, например, компенсировали до трети стоимости строительства оптоволоконных линий к сельским населенным пунктам. А в Южной Корее правительство предоставило 70 миллиардов долларов под низкий процент интернет-провайдерам, строящим высокоскоростные сети.

Гонконг и Сингапур также использовали поддержку компаний со стороны государства при расширении оптоволоконных сетей. И провайдеры почти сразу решили использовать свое конкурентное преимущество (см. "Недорогой и сверхбыстрый доступ в интернет?").

В России на уровне телеком-ведомства и на уровне председателя Правительства РФ озаботились

уровнем охвата ШПД-сетями и даже намерены в разы снизить затраты, связанные с подключением абонентов. При этом надо учесть, что у нас есть как многие факторы, увеличивающие стоимость подключения, так и есть возможности её уменьшения. Кстати, в 2011 году затраты Hong Kong Broadband Network в расчете на подключение оценивались (pdf) самой компанией как "самые низкие в мире" - примерно 200 долл. США.

От редакции: если у вас есть чем поделиться с коллегами по отрасли, приглашаем к сотрудничеству.