

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 Snews 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").

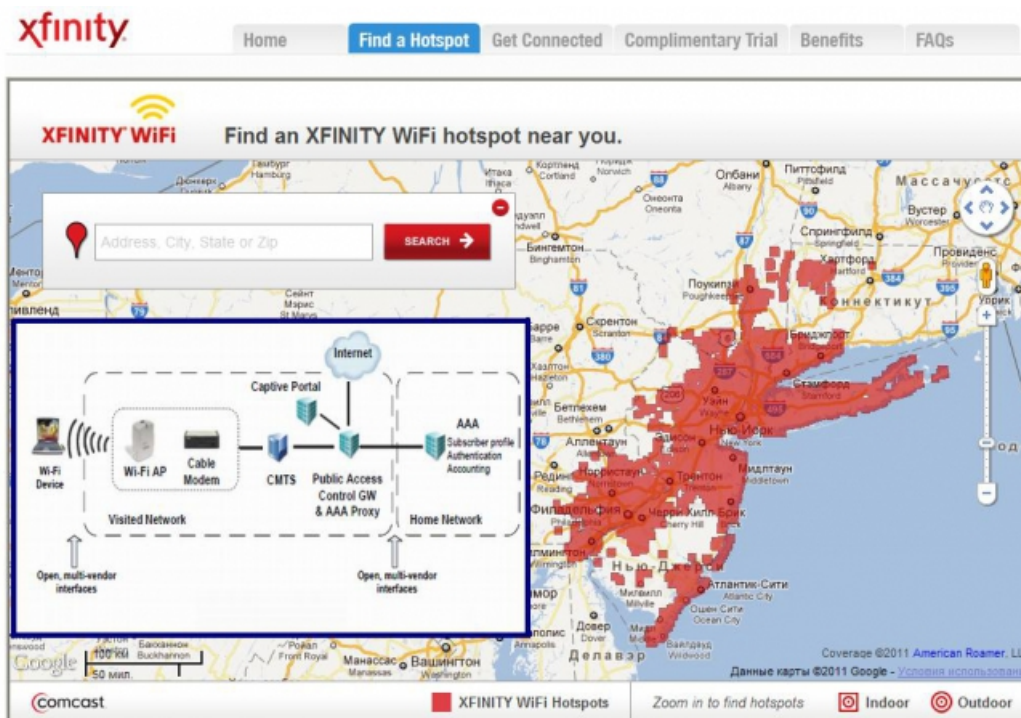
Следующим уровнем сервиса для клиентов являются договоренности между владельцами Wi-Fi сетей о возможности пользования "чужой" сетью.



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.