Беспроводная инфраструктура в зданиях: кто заплатит?

Кто не сталкивался с "мертвыми зонами" в зданиях - участками без покрытия сотовой связи? Иногда сигнала нет в цоколе, иногда на самых верхних этажах. Бывает, что воспользоваться мобильным телефоном невозможно из дальних уголков огромного отеля или из раздевалки оздоровительного центра.

Беспроводная связь внутри помещений (In-building wireless, IBW) - один из последних непокоренных рубежей для сотовых операторов. В этой сфере открываются большие перспективы для множества игроков - от операторов связи и поставщиков оборудования до специалистов по монтажу. Однако насколько удастся реализовать этот потенциал, зависит от того, кто возьмется платить по счетам.

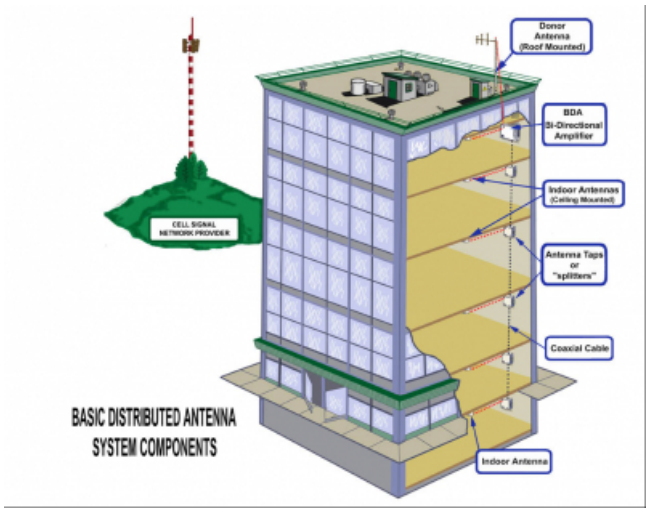
Развитие беспроводной связи внутри помещений

> "Строительство имеет свои пределы. Как и банковские счета, и наши возможности тоже", - поясняет Нил Бойер (Neil Boyer), национальный директор подразделения AT&T по развитию бизнеса в области антенных решений.

Исторически так сложилось, что национальные операторы беспроводных сетей сосредоточились на обеспечении связи на открытой местности. Для этого устанавливаются сотовые вышки, сигнал от которых покрывает ближайший район или небольшой город. Подобная схема работает, если на территории нет крупных зданий, поскольку сотовый сигнал, особенно в низкочастотном спектре (600 МГц, 700 МГц), может проходить через небольшие строения.

Если же речь о больших гостиницах, стадионах, офисных комплексах и других крупных сооружениях, то сигнал просто не в состоянии пробиться через толщу стали и бетона. Однако мобильные абоненты рассчитывают оставаться на связи всегда, где бы они не находились. Поэтому для улучшения приема внутри больших зданий операторы совместно с поставщиками оборудования стали дополнительно устанавливать распределенные антенные системы (Distributed Antenna System, DAS), состоящие из мини-базовых станций и антенн, размещаемых в различных помещениях. В некоторых случаях, например, на крупных спортивных стадионах, расходы на монтаж и обслуживание подобных установок могут доходить до нескольких миллионов долларов.

Ничего не поделаешь, таковы издержки бизнеса, отмечает Билл ДельГрего (Bill DelGrego), вице-президент по продажам и коммерческому развитию компании ExteNet Systems, специализирующейся на проектировании, строительстве и эксплуатации DAS-сетей. В качестве примера он привел состоятельных фанатов, приезжающих на Суперкубок по американскому футболу, которые могут себе позволить билеты на матчи и гостиницу по цене в 2 тысячи долларов за ночь. Ради сохранения таких клиентов стоит потратиться на установку оборудования, необходимого для устойчивой связи.



Обозреватели FierceWireless отмечают, что американские операторы беспроводной связи не жалеют средств на развитие сетей. Ожидается, что только в 2018 году на эти цели будет суммарно выделено порядка 30 миллиардов долларов.

Однако Нил Бойер из AT&T отмечает, что в ряде случаев операторам просто невыгодно устанавливать дорогостоящее DAS-оборудование. Например, если речь о здании церкви или о многоквартирном доме с немногочисленными жителями, которым связь нужна лишь от случая к случаю.

Так что же, этим людям нужно смириться с отсутствием сотового сигнала? Возможно, нет. Возможно, на помощь придут крупные владельцы недвижимости.

Владельцы недвижимости спешат на помощь?

В последнее время арендодатели, застройщики и компании, работающие в сфере недвижимого имущества, стали придавать больше значения беспроводной связи. Этот сервис фактически стал такой же обязательной коммунальной услугой, как водоснабжение, электричество, отопление и кондиционирование помещений. Устойчивая беспроводная связь в здании - важное удобство, повышающее ценность недвижимости, причем настолько, что владельцы зданий не прочь на это раскошелиться.

По словам Билла ДельГрего, владелец одного здания в Нью-Йорке заплатил ExteNet за то, чтобы обеспечить беспроводной связью три верхних этажа престижного жилого комплекса. Иначе арендодатель не мог установить ежемесячную ренту в 25 тысяч долларов на квартиры, жители которых были бы лишены возможности пользоваться мобильным интернетом.

> "Мне ежедневно звонят владельцы недвижимости с просьбами предоставить информацию о расценках на установку систем для беспроводной связи внутри помещений", - заявил ДельГрего.

О растущей заинтересованности владельцев зданий говорит и Нил Бойер из AT&T. По его словам, в AT&T с недавних пор внедряется специальная модель, в рамках которой хозяин недвижимости может связаться с оператором и предложить развертывание беспроводной сети за собственный счет. По словам представителя AT&T, данная схема востребована и с ее помощью уже профинансировано несколько проектов.

Хот многие участники индустрии беспроводных технологий надеются, что владельцы зданий возьмут на себя развитие сетевой инфраструктуры внутри помещений и оплатят проекты, невыгодные операторам, некоторые скептики в это не верят.

Среди них - Майк Кавана (Mike Kavanagh), старший вице-президент и главный коммерческий директор американской корпорации Crown Castle International, занятой сдачей в аренду оборудования для беспроводной передачи данных и обслуживанием соответствующих объектов.

> "По правде сказать, мне очень хотелось бы, чтоб это действительно стало трендом. Но пока я этого не вижу", - заявил он по поводу готовности владельцев недвижимости платить за развертывание беспроводных сетей.

Впрочем, Кавана все же допустил, что в конце-концов такой сценарий может стать реальностью. По его словам, благодаря проводимой разъяснительной работе в будущем некоторые собственники зданий подключатся к развитию беспроводной инфраструктуры.