В поисках Золотого руна…

<«**… в нынешней ситуации телеком становится «трубой**» - этими словами Изосимова Александра Вадимовича, озвученными в интервью газете Ведомости (№ 114 / 2632, 24.06.10, «Не хотелось бы стать обедом»), можно охарактеризовать одну из важных тенденций развития рынка связи.

Все началось, когда венгерский изобретатель Тивадар Пушкаш придумал «говорящую газету». Владелец телефона мог снять трубку и послушать новости. В 1883 году, Будапештское товарищество «Телефон – Хирондо» обслуживало уже более 20 тысяч абонентов. Несмотря на курьезность этого вида масс-медиа для нас, живущих в 21-ом веке, изобретение тогда прижилось, и даже просуществовало в Будапеште до 1947 года, когда телефонное вещание было вытеснено радиовещанием.

- Интересный факт: К 1884 году относятся также и первые эксперименты все того же Тивадара Пушкаша к использованию телефона для предсказания погоды. В землю вбивались два железных стержня и проводами соединялись с телефоном. За 12 часов перед дождем слышался глухой шум, за час до грозы звуки напоминали удары града по стеклу, изменение атмосферного давления сопровождалось птичьим гамом.

Вот так вот, прецедент был создан, принят во внимание, и всем последующим владельцам телефонных сетей принес внушительные прибыли. В сетях, ориентированных на голос, функционал предоставляемых дополнительных услуг (VAS, Value Added Service) определялся «умной» телефонной станцией, управляющей простым оконечным оборудованием абонентов (телефонные аппараты). Вершиной этой модели стала Интеллектуальная Сеть (IN, Intelligent Network), закрепившая доминирующее положение операторов на рынке VAS. Именно они, операторы, задавали логику предоставления услуг, именно они управляли счетом абонента, именно они получали основные прибыли. Из фиксированных телефонных сетей эстафета доминирования перешла «по цепочке» и к операторам сотовой связи. Появление SMS позволило еще больше увеличить сферу влияния, предоставив систему микроплатежей (Premium-SMS) и для фиксированного интернета.

- [В поисках Золотого руна…]Доля VAS в общих доходах сотовой связи в мире по итогам 2009 года составила 23% (~300 $ млрд.). На рынке сотовой связи России, в прошлом году, удельный вес VAS в общей выручке операторов составил 19,1% (более 3,9 $ млрд.). Структура рынка по состоянию на 2006 - 2008 года представлена в презентации «Обзора российского рынка VAS» на VAS Conference `2008 Кириллом Петровым.

И все бы было прекрасно и замечательно, вот только 2009 год выявил одну очень и очень неприятную для сотовых операторов тенденцию, особо показательную в условиях финансового кризиса и стагнации. В мобильной связи **рост доходов от VAS в России составил 28%**, в то время как **голосовые доходы сократились на 5%**! При этом драйвером роста VAS выступил мобильный интернет, … и микроплатежи, рост оборота которых составил по некоторым данным чуть даже более 100% по сравнению с 2008 годом.

В условиях распространения блокирующих компьютер троянов, неявного информирования о цене, оплаты пустого контента, спам-рассылок и т.д. – предлагаемая сотовыми операторами связи система

микроплатежей хоть и удобна, проста и очень распространенна, но показала свою **текущую незащищенность перед мошенничеством**. Поток жалоб от абонентов заставил даже обратить на эту проблему внимание ведомственного регулятора. Вторая угроза рынка микроплатежей для сотовых операторов - **развитие альтернативных методов оплаты**, что особенно актуально при существующей высокой совокупной комиссии оператора в 40-50% от платежа.

- В ноябре 2009 года платежная система PayPal представила API **PayPal X** для сторонних разработчиков. Новый инструментарий позволяет интегрировать функций платежной системы PayPal в приложения на веб-сайтах, а также в мобильные приложения и устройства.

- По данным Ассоциации «Электронные деньги» лидерами платежных систем в Российском сегменте интернет являются Яндекс.Деньги и WebMoney, совокупная доля которых составляет 90% рынка. В 2009 году обороты этих компаний выросли на 40% по отношению к 2008 году и составили более 17 млрд. рублей. В платежной системе QIWI (мобильные, терминальные и интернет-платежи) оборот составил 11 млрд. рублей, что в 2,5 раз больше, чем в 2008 году.

Третий аспект связан с **целевыми нишами микроплатежей** на базе SMS. Сайты знакомств, казуальные игры, социальные сети, лотереи и т.д. - мобильный телефон хорош там, где оплата производится импульсивно и в дешевых сегментах. Из всего многообразия интернет–торговли, только 6% пользователей производят оплату с помощью SMS сообщений, при этом доля в интернет–магазинах этих платежей составляет 2%.

Источник: Презентация «Перспективы мобильных платежей на рынке электронной коммерции» Натальи Хайтиной на бизнес-форуме «Мир Мобильного Контента - 2010».

Что интересно, так это то, что именно **развитие мобильного интернет является в то же самое время и катализатором обострения конкуренции** для операторов сотовой связи на рынке VAS в общем, и на рынке микроплатежей в частности. Нонсенс? Отнюдь! Просто реалии. Реалии того, что при переходе от voice centric сетей к сетям data centric, происходит смена модели организации сетей. Вместо «простых и тупых» терминалов у абонента и «умных и интеллектуальных» АТС в центре - в сетях передачи данных весь «интеллект» выводится как раз на периферию. То есть, на терминалы абонентов. И это изменение налицо!

- От обыкновенных кнопочных аппаратов, распространенных в сетях фиксированной связи до сих пор, производители оборудования, перешагнув через сотовые телефоны с поддержкой Java, перешли на смартфоны и коммуникаторы, процессорная мощность которых уже соответствует слабенькому компьютеру. Apple же …

Вот и получается, что интернет как раз и разрушает устоявшуюся парадигму, децентрализует ее и передает бразды управления сервисами конечным пользователям. В этих условиях ЛЮБОЙ пользователь, будь то правительство, группа лиц (компания) или просто частное лицо, может создать свой сервис, организовать к нему доступ и зарабатывать на нем – оператор будет не в состоянии конкурировать со всем многообразием, предлагаемым человечеством в целом.

Операторы фиксированной связи, вставшие на «скользкий» путь data centric модели немногим ранее сотовых операторов уже столкнулись с этой напастью, поняли и приняли ее. Хотя в различные времена тоже пытались практиковать как «посягательства» на свободу своих абонентов, так и «стимулировать» предоставляемые сервисы. Теперь на этот путь вступают операторы сотовой связи, развивающие сейчас 3G/UMTS и в скором будущем 4G/LTE/WiMAX. Вот только эфирная связь, в отличие от своей фиксированной родственницы, жестко ограничена рамками имеющегося частотного ресурса. И риски сотовых операторов намного выше, просто в силу того, что беспредельного движения в сторону увеличение емкости у них нет. Да и риски включают в себя не только потерю дохода от услуг VAS…

В существующей системе выручки «большой» тройки, когда основная масса тарифных планов не включает абонентскую плату, а ARPU формируется кол-вом выговоренных абонентом минут – очень высоки риски потери и основного на сегодняшний день дохода от голосовых услуг.

- Минута голосового трафика в сети передачи данных обходится абоненту в 70-125 Кбайт. Учитывая, к примеру, тариф в мобильной связи в 2 рубля за Мбайт, стоимость одной минуты будет составлять от 14 до 25 копеек.

И бороться с этим рисками будет очень и очень сложно. Вот и отрабатываются сейчас сотовыми операторами возможные вариации, которые позволят уйти от роли «трубы», задача которой быстрее, больше, лучше, дешевле и, … и ВСЕ! Получится ли?

- «МТС проводит тендер на закупку биллинговой системы, способной различать виды контента и тарифицировать их…»;
- «…МТС и Вымпелком объявили о том, что дают бесплатный доступ к порталу 0.facebook.com…»;
- «…Скай Линк открыл новую контент - ориентированную тарифную опцию «Безлимитный Skype».

PS. В конечную версию статьи не вошел один абзац, который я предполагал, но так и не нашел ему место. Мне дорог этот абзац тем, что позволил вспомнить свой прошлый опыт и проанализировать ряд «повторяющихся» циклов развития… Спасибо «Коммуникационной компании МАРК-ИТТ» за сохранение ресурса, ранее (в 97-98 годах прошлого века) имевшего большую популярность в Рунете.

- В начале развития интернет в России, когда междугородние каналы были «безумно» дороги и 512K на магистрали было очень и очень хорошо, в регионах, при операторах связи, зачастую возникали «городские интернеты» куда «пихались» информационные ресурсы «до кучи» и абонент за сравнительно дешевые средства мог получить доступ только к ним. Лейтмотивом этого сервиса являлось распространяемое тогда определение мега-порталов, попав на который, абонент якобы уже и не захочет его покидать! Ярким примером мега-портала был Инфоарт, сейчас уже не доживший до наших дней, и все-таки оставивший свой след в интернет до сих пор, благодаря своей развитой программе зеркал.