

Мобильная революция

Абоненты сотовых операторов все чаще не разговаривают, а обмениваются различными данными, причем по безлимитному тарифу. Чтобы не упустить рынок, операторы готовятся установить разные цены на разные данные: разговор в аське, звонок по Skype и скачивание фильма будут стоить по-разному.

МТС проводит тендер на закупку биллинговой системы, способной различать виды контента и тарифицировать их по отдельности, рассказал «Ведомостям» президент МТС Михаил Шамолин. Ориентировочная стоимость проекта с учетом внедрения — \$10-20 млн.

Сейчас любая передача данных тарифицируется одинаково вне зависимости от того, что это — общение в социальной сети, скачивание видео, текста, получение письма по электронной почте и т. д., объясняет представитель оператора. Новая система позволит брать с абонента разные деньги за передачу разных данных (по сути — за разные услуги); в частности, МТС сможет отдельно тарифицировать IP-телефонию, например Skype.

«Существует колоссальный спрос [на передачу данных], он растет экспоненциально, но если применять нынешнее ценообразование, то рост выручки будет нулевым», — предупреждал в недавнем интервью «Ведомостям» гендиректор Vimpelcom Ltd. Александр Изосимов. «Рынок голосовых услуг мобильной связи насыщен, индустрия растет в основном за счет передачи данных, а операторы до сих пор тарифицируют все данные одинаково, по мегабайтам, — соглашается с ним Шамолин. — Если не изменить принцип тарификации этих услуг, мы рискуем упустить рынок».

Ни один из операторов не раскрывает свою рентабельность по видам услуг (сколько приносит передача голоса, сколько — данных). Но доля данных в выручке операторов растет явно медленнее, чем распространяется сама услуга. Так, за год доля доходов от передачи данных в выручке МТС выросла в 1,5 раза с 3,3% в 2008 г. до 4,9% в 2009 г. («Вымпелком» и «Мегафон» и эти цифры не раскрывают). А у всех операторов «большой тройки» — чуть больше чем в полтора раза: с 3,85% в IV квартале 2008 г. до 6,36% в IV квартале 2009 г. (данные AC&M Consulting). За это же время трафик данных у «Мегафона», например, вырос в 5,5 раза (данные компании).

По данным Comnews Research, интернет-трафик в российских сетях сотовой связи вырос с 2007 по 2009 г. в 5,3 раза с 2,6 до 13,9 петабайта, а доходы операторов от мобильного интернета — всего втрое: с 13,5 млрд до 41,6 млрд руб. По оценкам J'son & Partners, к 2013 г. количество активных пользователей мобильного интернета в России вырастет в 12 раз с 5,8 млн человек в 2009 г. до 71 млн. При этом доходы операторов от мобильного интернета вырастут только вчетверо — с 40 млрд до 170 млрд руб.

Рост трафика данных несет в себе риски превращения оператора в «трубу» — транспортную сеть, зарабатывать на которой будут не операторы, а компании, предоставляющие высокомаржинальные услуги, считает партнер iKS-Consulting Константин Анкилов. Операторы могут пострадать и от перетекания голосового трафика в IP. Минута разговора по Skype с мобильного устройства, по подсчетам Анкилова, стоит абоненту от 0,5 до 2 руб., которые он платит сотовому оператору за трафик. А звонки, например, в Европу с мобильного стоят для частных абонентов порядка 30-45 руб. Понятно, что выберут абоненты и чем это грозит операторам.

Сейчас Skype, по сути, бесплатен — абонент оплачивает только интернет-доступ, часто по безлимитному тарифу, говорит представитель МТС. Теперь у МТС появится возможность зарабатывать и на IP-телефонии, и на другом контенте отдельно.

МТС не первая внедряет новый биллинг — у других операторов «большой тройки» уже установлены аналогичные системы. «Мегафон» применяет разное тарифицирование трафика данных, говорит представитель оператора Роман Проколов. В частности, с его помощью реализован бесплатный трафик для всех абонентов «Мегафона» при использовании «Яндекс.карт». Работающая на сети «Мегафона» платформа тарификации пакетного трафика может также различать Skype-трафик, трафик от торрентов или социальных сетей, добавляет он. «Вымпелком» умеет тарифицировать трафик в зависимости от IP-адресов, говорит

представитель оператора Анна Айбашева. В частности, так реализован бесплатный для абонентов трафик при доступе на сайт Facebook, говорит она.

Skype уже сталкивалась в других странах с дополнительными наценками на свой трафик и считает это недобросовестной практикой по отношению к разработчикам приложений и, что важнее, к потребителю, говорит директор по развитию Skype в России и Восточной Европе Радж Пател.

Автор: Олег Сальманов,
Игорь Цуканов

© Ведомости ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 4685 09.07.2010, 12:50 📌 455

URL: <https://babr24.com/?ADE=87076> Bytes: 4462 / 4462 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Олег
Сальманов,
Игорь Цуканов.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)