

УСТОЙЧИВОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ

В РОССИИ САМЫЕ ВЫСОКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОНИКНОВЕНИЯ ИНТЕРНЕТА И АКТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-АУДИТОРИИ СРЕДИ СНГ И СТРАН БРИКС, НО НИЖЕ, ЧЕМ В СТРАНАХ G8 И БАЛТИИ. ПРИ ЭТОМ ПЕТЕРБУРГ ЛИДИРУЕТ СРЕДИ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ, ОБХОДЯ СТОЛИЦУ, И ДАЖЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЯСЕНИЯ НЕ СПОСОБНЫ СОКРАТИТЬ ДОЛЮ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Объемы потребляемого мобильного интернет-трафика продолжают увеличиваться во всем мире. По прогнозам Cisco, в России до 2019 года он будет ежегодно расти на 72%. Это объясняется и притоком новых абонентов, и тем, что пользователи посредством своих мобильных устройств все больше времени проводят в интернете: общаются в соцсетях, читают новости, просматривают видео, слушают музыку.

Согласно исследованиям Фонда общественного мнения, доля активной интернет-аудитории (выходящие в сеть хотя бы раз за сутки) весной 2015 года составляла 53%, или 61,5 млн. Для сравнения: по данным на весну 2003 года, этот показатель составлял 3,2 млн человек, а весной 2014 года уже 58,3 млн россиян ежедневно выходили в сеть. Годовой прирост интернет-пользователей, появляющихся в сети хотя бы раз за месяц, составил 8%, а для суточной аудитории данный показатель равен 6%. При этом в Европе доля активной аудитории составляет 75%.

Около 82 млн россиян, или 70% населения страны от 18 лет и старше, пользовались интернетом хотя бы раз за последние полгода. Частные исследования называют цифру чуть выше — 76%. По статистике «Яндекса», уровень проникновения интернета в России самый высокий в СНГ и БРИКС, но ниже, чем в других странах G8 и в странах Балтии.

Если говорить о регионах России, то Северо-Западный федеральный округ здесь лидирует — в соответствии с исследованием ФОМ, доля проникновения интернета в СЗФО составляет 71%, за ним следуют Центральный и Уральский федеральные округа с проникновением в 67%, затем — Дальневосточный с 66%. Конкретно для Петербурга весной 2015 этот показатель составил 80%, в Москве — 77%.

В Санкт-Петербурге, констатируют эксперты, давно находится в стадии зрелости рынок широкополосного доступа в интернет (ШПД). При этом есть потенциал развития в Ленинградской области, где закладывается большой объем строительства новых жилых комплексов и коттеджных поселков. Развитие операторов на данный момент происходит по большей части за счет M&A-сделок.

При этом увеличение проникновения, констатирует Антон Мелехов, глава российского представительства международного агентства digital-коммуникаций RTB House, идет за счет привлечения возрастной аудитории, которая становится все более активной в сети, и за счет пользователей мобильных устройств, для которых цена доступа в сеть гораздо ниже, чем ШПД. По данным Андрея Черногорова, генерального директора компании Cognitive Technologies (российский разработчик роботизированных систем, ПО для машинного зрения и управления предприятиями), активными пользователями мобильного интернета являются 50 млн



В ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОЙ СТАТИСТИКЕ НЕУКЛОННО РАСТЕТ ОБЪЕМ ИНТЕРНЕТ-ТРАФИКА МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ. ПОЧТИ 12 МЛН РОССИЯН, ГОВОРЯТ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫХОДЯТ В СЕТЬ ТОЛЬКО С ТАКИХ ГАДЖЕТОВ

жителей России, или 61% от общего числа аудитории Рунета, а 11,8 млн россиян заходят в сеть только со смартфонов и планшетов.

ВАЛЮТНЫЙ УДАР В начале 2015 года многие операторы связи уже повысили стоимость своих услуг. Как ранее комментировала «Ъ» заместитель исполнительного директора «Дом.ru InterZet» Ирина Анисимова, траты операторов растут в первую очередь в связи с ростом курса валют, что естественно. «Практически все оборудование и все материалы, используемые телеком-операторами, закупается за рубежом. Также многие расчеты за трафик осуществляются в валюте. Отдельно стоит отметить рост затрат на лицензирование, на программное обеспечение серверов и узловых станций. С 2015 года значительно растет и ставка аренды каналов. Все эти обстоятельства вынуждают операторов повышать тарифы. Если говорить о телеком-рынке в целом, то мы прогнозируем повышение тарифов в пределах десяти процентов. Притом, что будут расти цены на тарифы низшего и среднего ценовых сегментов, в то время как тарифы top-middle, скорее всего, не изменятся», — сообщила она.

Бизнесмены ищут выход из сложившейся ситуации. По словам Андрея Батанова, генерального директора компании Netbynet (федеральный оператор фиксированной связи, дочерняя компания «Мегафона»), еще до колебаний валютного курса компания перешла на централизованные закупки оборудования для всех региональных подразделений, что позволило сократить расходы уже на старте за счет объемов поставки. «Кроме того, мы активно переходили на рублевые контракты, включая прямое импортозамещение оборудования. Понимая возможные потери рынка сбыта, зарубежные партнеры сейчас предлагают интересные комплекс-

ные условия приобретения и обслуживания оборудования», — делится господин Батанов.

КЛИЕНТ РАСПРАВИЛ ПЛЕЧИ Единственный способ компенсировать возросшие затраты, говорят эксперты, — переложить их на плечи потребителя. «Операторы, стремясь компенсировать растущие расходы, вынуждены повышать стоимость своих услуг. В свою очередь, рост цен на телеком-рынке ограничен конкуренцией, которая в настоящий момент достаточно серьезная, — комментировала Ирина Анисимова. — В первую очередь из линейки предложений начнут вымываться самые низкоскоростные тарифы, сократится количество специальных предложений, ограничится промопериод». Однако существуют и другие решения проблемы. Одним из трендов рынка, в частности, является стратегия «больше услуг, большая скорость, за те же деньги»: для сохранения среднего ARPU (Average revenue per user, средняя выручка на одного пользователя. — **BG**) и удержания абонента операторы переходят к пакетным предложениям, делают более разнообразными действия скидок при покупке пакетов, продвигают дополнительные услуги.

Так, Netbynet предлагает клиентам продукт Wifire, который сочетает в себе услугу домашнего доступа в интернет, беспроводного цифрового телевидения, а в Московском регионе — и безлимитного мобильного 4G-интернета. «Покупая услугу пакетом, клиент может сэкономить до 30%», — приводит пример господин Батанов.

Но главное, борьба за абонентов заставляет операторов постоянно повышать качество предоставляемых услуг и, как следствие, непрерывно наращивать мощности, продолжать строить сети нового поколения 4G LTE.

БИТ-ОПТИМИЗАЦИЯ «Оптимизация абонентского трафика позволяет существенно сокращать расходы на его обслуживание, сохраняя высокий уровень качества сервиса. Таким образом, можно увеличивать скорость обмена данными, сжимать видеоконтент, обеспечивать максимально удобное пользование интернет-сервисами, управлять перегрузками сети в целом, — рассказывает Сергей Жучков, директор по работе с операторами связи компании КРОК (интегратор и поставщик IT-услуг). — Потребность в сетевых ресурсах можно регулировать. Например, если вы скачиваете картинку высокого качества, то в изначальном размере вы ее все равно посмотреть не сможете. Оператор уменьшает ее до размера экрана вашего телефона, позволяя изображению загрузиться быстрее и, соответственно, затратить меньше дорогостоящего ресурса радиодоступа. То же самое касается и видео. При оптимизации трафика можно выбирать различные критерии — от статуса абонента до условий приема сигнала».

Мобильные операторы за счет применения таких технологий могут снижать расходы на строительство сети. Так, по словам господина Жучкова, абонентам на границе действия базовой станции предоставляется качественный трафик, а число станций в рамках определенной географической зоны уменьшается. «Как правило, мобильные сети строятся на основании пиковых прогнозов трафика, и если удастся сгладить пики, то можно будет и снизить количество базовых станций. За счет сжатия трафика также возможно обслуживать гораздо большее количество запросов пользователей в случае, если сеть оператором уже выстроена, а трафик продолжает расти. Опыт внедрений показывает, что решения данного класса окупаются достаточно быстро. Системы оптимизации трафика позволяют сокращать затраты операторов на инфраструктуру. Таким образом, освободившиеся финансовые ресурсы могут быть перенаправлены на развитие других проектов», — поясняет он.

Инструментов сокращения издержек у провайдеров достаточно много, добавляет Андрей Батанов. Это и минимизация используемых площадей за счет модернизации оборудования, и сокращение собственного штата через частичную передачу эксплуатации на аутсорсинг, и внутреннее объединение процессов.

Евгений Новиков, вице-президент по телекоммуникациям и связи компании RCNTEC, видит смысл в снижении затрат на сетевое оборудование, то есть использовать взамен надежного, но дорогого Cisco, Juniper, Huawei более дешевые аналоги, например, Mikrotik, ZTE и другие. «Данные решения по функционалу не уступают известным вендорам, а более низкая степень надежности прекрасно компенсируется возможностью купить второй комплект про запас, — рассуждает