

ОПЕРАТОРЫ ПЕРЕСЧИТАЮТ ЦЕНЫ

В ФЕВРАЛЕ РОССИЙСКИЕ СОТОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ НАЧАЛИ ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ СВЯЗИ. СНАЧАЛА КОМПАНИИ ИЗМЕНИЛИ ТАРИФЫ ДЛЯ РОУМИНГА, А ЗАТЕМ «ВЫМПЕЛКОМ» ПОДНЯЛ ЦЕНЫ В НЕКОТОРЫХ ТАРИФНЫХ ПЛАНАХ. НЕСМОТРЯ НА ЗАЯВЛЕНИЯ ОПЕРАТОРОВ ОБ ОТСУТСТВИИ НАМЕРЕНИЙ ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ, ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ЗАСТАВИТ ИХ ЭТО СДЕЛАТЬ, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ. ПО ОЦЕНКЕ «ТРОЙКИ ДИАЛОГА», ЗА ГОД ЦЕНЫ МОГУТ ВЫРАСТИ ПОЧТИ НА 90% ПО СРАВНЕНИЮ С ДОКРИЗИСНЫМ УРОВНЕМ. ВИКТОР ХИЛЬКО

О том, что операторы «большой тройки» могут повысить тарифы на услуги связи, эксперты предупреждали еще в конце прошлого года. Причем рассматривалось как прямое повышение цен, так и привязка тарифов к доллару. Аналитики объясняли это стремительной девальвацией рубля в конце прошлого года и начале этого. По данным Центробанка, с 1 октября 2008 года по 1 февраля 2009 года курс рубля к доллару снизился с 25,37 до 35,41 руб. за доллар. Все три оператора не соглашались с прогнозами аналитиков и продолжали настаивать на том, что индексировать тарифы внутри страны или пересчитывать их в долларах пока не планируется.

Первым тарифы на услуги сотовой связи повысил «МегаФон», но сделал это только для роуминга. В начале февраля оператор объявил о повышении тарифов на звонки в международном роуминге в среднем на 25%. В частности, стоимость исходящих вызовов в Россию из стран СНГ в среднем подорожала с 43 руб. до 54 руб. за минуту. Стоимость исходящих вызовов из Европы в Россию выросла с 45 руб. до 56 руб. за минуту, а из США — с 80 руб. до 100 руб. Повышение цен в «МегаФоне» объяснили резким падением курса рубля к доллару и евро, в которых установлены тарифы за роуминг абонентов. Аналитики назвали этот шаг «МегаФона» вынужденным, так как с партнерами по роумингу операторы рассчитываются в валюте. «Ввиду ослабления рубля затраты на обеспечение роуминга повысились, поэтому повышение цен на 25% можно назвать лишь компенсацией девальвации рубля», — говорит аналитик ФК «Уралсиб» Константин Белов.

Конкуренты «МегаФона» по «большой тройке» — МТС и «Вымпелком» сначала не выражали явного намерения повысить тарифы на международный роуминг. Пресс-секретарь «Вымпелкома» Екатерина Осадчая говорила, что оператор не принял решения об изменении тарифов, но изучает ситуацию. В МТС утверждали, что не меняют тарифы, но в будущем не исключают такой возможности. Тем не менее МТС повысила цены на бизнес-направления в среднем на 25%, но снизила на наиболее популярные на 60%, дифференцированные тарифы ввел и «Вымпелком».

Повышение тарифов на роуминг мало что изменит для россиян. «Туристы, отдыхающие в Турции или Египте, как правило, российской SIM-картой не пользуются, а покупают SIM-карту местного оператора. С повышением тарифов так станет поступать еще больше отдыхающих», — говорит партнер компании АСМ-Consulting Михаил Алексеев.



АНАЛИТИКИ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, ЧТО СТОИМОСТЬ СОТОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ ВЫРАСТЕТ ПОЧТИ НА 90% К ДОКРИЗИСНОМУ УРОВНЮ

Вторым оператором, повысившим тарифы на услуги, стал «Вымпелком». 18 февраля компания объявила о том, что с 27 февраля изменяются параметры ряда тарифных планов. К примеру, для абонентов Московского региона тарифного плана «Область 2,0» стоимость первой минуты разговора при нахождении в области выросла до 4 руб. (ранее — 2 руб.). Для абонентов тарифного плана «Монстр общения» стоимость первой минуты звонка на мобильные номера составила 3,25 руб. (раньше 2,75 руб.). Для абонентов тарифного плана «Простые вещи» первые четыре минуты в течение дня на все местные номера будут стоить 7,01 руб./мин. вместо прежних 5,16 руб.

Российские операторы повысили тарифы и в странах СНГ. 10 февраля «МТС-Украина» объявил о повышении платы за соединение на 29% — с 27 коп. до 33 коп. (1,4 российского рубля). «Украинские радиосистемы» (оказывает услуги под брендом Veeline) поменяли условия предоставления услуг международного роуминга, в результате чего в зависимости от зоны тарифы выросли в полтора-два раза.

ИЛЛЮЗИЯ РОСТА ЦЕН Директор PR-департамента «Вымпелкома» Кира Кирюхина уверяет, что решение повысить тарифы на связь внутри страны не связано с финансовым кризисом и девальвацией. «Оптимизация цен на рынке мобильной связи является нормальным бизнес-процессом. Вводятся какие-то новые тарифы, а старые тарифные планы корректируются», — говорит госпожа Кирюхина. По ее словам, февральское повышение тарифов на старые тарифные планы связано с запуском новых продуктов. «За неделю до объявления мы выпустили тариф „Твои правила“, который начали активно продвигать через различные медиа. Чтобы привлечь внимание абонентов к новому продукту, мы пересмотрели тарифы. Но это никак не связано с кризисом», — рассказала Кира Кирюхина. Она отметила, что такая корректировка является нормой для рынка и что «конкуренты также пересматривают архивные тарифы». «Последние изменения затронули лишь 7% от существующих тарифов „Вымпелкома“. В прошлом году, к примеру, изменения коснулись 25% тарифных планов», — говорит госпожа Ки-

рюхина. Тем не менее аналитик ФК «Уралсиб» Константин Белов считает, что в среднем с начала 2005 года тарифы «большой тройки» в реальном выражении (с учетом инфляции. — „Ъ-Телеком“) снизились примерно в два раза.

Конкуренты «Вымпелкома» утверждают, что повышать тарифы пока не планируют. «Наша позиция заключается в том, что повышать тарифы в условиях, когда у населения падают доходы, не очень целесообразно», — говорит директор по связям с общественностью МТС Елена Кохановская. По ее словам, в четвертом квартале 2008 года и первом квартале 2009-го МТС зафиксировала снижение доходов за пользование связью корпоративными абонентами, а также частными абонентами — прежде всего в роуминге. «В этой ситуации рост тарифов может спровоцировать наших абонентов либо на дальнейшую экономию, либо на поиск более дешевого оператора теми категориями пользователей, для кого рост тарифов чувствителен. Поэтому, получив краткосрочный эффект, оператор рискует проиграть в долгосрочной перспективе», — заметила Елена Кохановская.