

Тем не менее она не исключила того, что тарифы все-таки могут повыситься, если макроэкономические показатели начнут меняться. «Все будет определять финансовая и валютная политика государства, а также конкурентная среда», — пояснила госпожа Кохановская.

В «МегаФоне» также отмечено снижение спроса на услуги. В начале года «МегаФон-Москва» в своем отчете предупредил о снижении темпов прироста продаж своих услуг. «В четвертом квартале 2008 года произошло замедление прироста потребления: абоненты пытаются оптимизировать расходы — в декабре на телефон стали меньше тратить 14% москвичей», — признали в «МегаФоне». В этой связи у «МегаФона» нет планов повысить тарифы, говорит пресс-секретарь «МегаФона» Марина Белашева. «Пока повышать не планируем. Но если вдруг через неделю доллар будет стоить не 36, а 360 руб., то мы никуда не денемся. То есть мы зависим от курса рубля к доллару — если драматических колебаний не будет, то тарифы останутся без изменений», — уверяет госпожа Белашева.

ТАРИФ «ДЕВАЛЬВИРОВАННЫЙ» Эксперты уверены в том, что дальнейшее повышение тарифов неизбежно. Начальник департамента анализа рыночной конъюнктуры Газпромбанка Андрей Богданов считает, что повышения тарифов в России и СНГ избежать вряд ли удастся: «Операторы вынуждены повышать цены, так как у них высокая долларовая долговая нагрузка. Скорее всего, повышать цены они будут не по всем тарифам — вероятно, останутся дешевые тарифы с небольшим числом функций для малообеспеченных граждан». Аналитик «Юни-кредит Атона» Надежда Голубева полагает, что в номинальном выражении цены будут зависеть от дальнейшего курса рубля к доллару. «Если

курс сохранится на текущем уровне, то рост цен в первом квартале может составить 10–20%. Если курс рубля продолжит снижаться, то рост цен может составить уже 15–25%», — предупреждает госпожа Голубева.

Аналитик «Тройки Диалога» Евгений Голосной отмечает, что «25% — это как раз тот минимум, который позволит компенсировать влияние девальвации на бизнес операторов». Причина пересмотра тарифов — девальвация рубля и валют на рынках, приносящих операторам основную часть выручки: украинской гривны (вклад местной «дочки» МТС в ее выручку — 15%) и казахского тенге (доля местной «дочки» «Вымпелкома» в его выручке — около 8%).

Компенсировать потери от девальвации валют МТС и «Вымпелком» будут за счет повышения тарифов, считают в «Тройке Диалога». Причем основной рост цен будет наблюдаться на российском рынке: тарифы МТС на Украине находятся на достаточно низком уровне (\$0,03–0,04 за минуту), но их повышение может спровоцировать значительное снижение потребления услуг связи. Средняя цена минуты разговора в Казахстане и так находится на высоком уровне (\$0,11), то есть у «Вымпелкома» практически нет запаса для ее повышения.

В России у операторов есть две возможности компенсировать девальвацию рубля — стимулировать рост потребления, снижая цены на сотовую связь, или повысить тарифы. «Большая тройка» предпочтет второй путь, считают аналитики «Тройки Диалога»: мобильная телефония стала неотъемлемой частью жизни потребителей — повышение тарифов не приведет к драматическому снижению спроса с их стороны.

То, что «Вымпелком» первым принял решение о повышении тарифов, вполне объяснимо, считают аналитики «Тройки Диалога». Долг МТС гораздо

ниже, чем «Вымпелкома», — \$3,7 млрд против \$9,5 млрд, а «МегаФон» закончил первое полугодие 2008 года с положительным денежным потоком примерно \$321 млн. Однако и МТС, и «МегаФон» последуют примеру «Вымпелкома», уверены эксперты. По их прогнозам, повышение будет проходить в несколько этапов в течение всего года и позволит довести их до 85–90% от докризисного уровня тарифов в долларовом выражении. Повышение цен приведет к снижению потребления услуг в минутах на 6–7% и ARPU (среднемесячный доход на абонента) — на 18–19%.

АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ ТАРИФЫ Мнения экспертов о том, как скажется на операторах текущее повышение цен, разделились. Одни считают, что рост тарифов — это неизбежное зло, а другие говорят о возможном оттоке абонентов от операторов, поднявших цены.

При повышении цен операторы могут столкнуться и с проблемами с регулирующими органами. В феврале, после объявления «Вымпелкома» о повышении цен, министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев предостерег операторов от резких движений. Господин Щеголев заявил, что министерство совместно с ФСТ и ФАС будет принимать меры в случае картельного сговора операторов связи по повышению цен.

ФАС вполне может вмешаться в ценообразование российских операторов, считает адвокат юридической компании «Усков и партнеры» Вадим Усков. «Даже если компания не признает монополистом, ФАС может это сделать. Для этого нужно лишь так повысить тарифы, чтобы это сказалось на конкуренции. В случае признания оператора монополистом он обязан согласовывать тарифы в ФАС», — напоминает господин Усков. По его словам, в синхронности повышения тарифов операторами «большой тройки» ФАС может

выявить признаки сговора, «в этом случае могут быть наложены жесткие санкции, например штраф в виде процента от выручки».

Удержать операторов от резкого повышения цен на услуги может политическое решение, соглашается председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. «Российским абонентам гораздо сложнее, чем западным, „проголосовать ногами“, то есть сменить оператора. Если на Западе абонент может сменить компанию, оставив у себя прежний номер, то в России номер придется менять», — говорит господин Янин.

Проблемы с антимонопольными органами едва не обеспечила себе белорусская «дочка» МТС. В начале февраля сотовые операторы МТС (49% принадлежит МТС, 51% у правительства Белоруссии), «Велком» (70% материнской компании принадлежит австрийской Telekom Austria Group) и «Белсел» (один из учредителей — голландская компания CIB BV) заявили о повышении тарифов в связи с проведенной в начале 2009 года девальвацией курса национальной валюты на 20%. По данным Национального банка Республики Беларусь, с 1 января по 24 февраля курсовая стоимость белорусского рубля снизилась на 28,86% — до 2835 руб. за доллар.

Но в конце февраля Министерство экономики Белоруссии направило операторам мобильной связи письмо с предложением пересмотреть повышение тарифов, составившее с начала года 18%, и вернуться к прежним расценкам. «В противном случае Минэкономики, как антимонопольный орган, будет вынуждено включить GSM-операторов в перечень монополистов», — пригрозил глава ведомства Николай Зайченко. Белорусская «дочка» МТС отреагировала на заявление господина Зайченко снижением тарифов до уровня начала года. ■

АБОНЕНТЫ СПУТАЛИ SIM-КАРТЫ РОССИЙСКИЕ ОПЕРАТОРЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ ПРОДОЛЖАЮТ НАРАЩИВАТЬ АБОНЕНТСКУЮ БАЗУ, НЕСМОТРЯ НА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ЧИСЛО АКТИВНЫХ SIM-КАРТ ДОСТИГЛО 187,8 МЛН, ЧТО НА 8,6% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2007 ГОДУ. ОПЕРАТОРЫ АКТИВНО ПРЕДЛАГАЮТ ВСЕ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ, ЧТО ПРИВОДИТ К МИГРАЦИИ АБОНЕНТОВ. АЛЕКСАНДР МАЛАХОВ

В декабре прошлого года число активных SIM-карт выросло на 3,5 млн (+1,9%) и достигло по итогам года 187,8 млн. По сравнению с декабрем 2007 года рост составил 15 млн SIM-карт, или 8,6%. Показатель проникновения в декабре 2008 года увеличился на 2,4 процентных пункта и составил 129,4%. При этом рост проникновения зафиксирован как в Москве (+3,3 п. п.) и Санкт-Петербурге (+3,1 п. п.), так и в регионах (+2,3 п. п.). Из операторов «большой тройки» самый высокий темп роста за отчетный период показал «Вымпелком» (+2,3%; +1 млн SIM-карт), затем идут МТС (+2,1%; +1,35 млн) и «МегаФон» (+1,12%; +0,48 млн).

В МТС утверждают, что большой рост абонентской базы в декабре во многом связан с кризисом. «Очевидно, в сложных экономических условиях пользователи задумались о тратах на связь и

были готовы к переходу на новые тарифные планы. В этой ситуации МТС предложил целый ряд выгодных условий абонентам и смог привлечь новых пользователей», — рассказывает пресс-секретарь МТС Ирина Осадчая. По ее словам, одним из самых успешных предложений стал тариф «Новогодний», с которым минута разговора внутри сети стоит 90 коп.

Представители «Вымпелкома» также утверждают, что рост абонентской базы вызван «удачной маркетинговой активностью». «Когда мы перешли на трехмесячное списание неактивных SIM-карт, разрыв между МТС и „Вымпелкомом“ увеличился не в нашу пользу. В результате было принято решение усилить маркетинговую активность — на пример, был введен дешевый тариф „Добро

пожаловать“», — говорит пресс-секретарь «Вымпелкома» Екатерина Осадчая.

Партнер ACM-Consulting Антон Погребинский считает, что рост абонентской базы в период кризиса не показателен. «Во-первых, у операторов довольно либеральная политика учета абонентов: неактивные SIM-карты списываются за период от трех до шести месяцев», — говорит господин Погребинский. — Во-вторых, неизвестно, что скрывается за цифрами по новым подключениям: они могут быть раздуты за счет раздачи SIM-карт». Старший аналитик Альфа-банка Иван Шувалов утверждает, что об истинной динамике декабря 2008 года можно будет судить только весной. «„Вымпелком“ и „МегаФон“ объявят о декабрьском оттоке абонентов только по итогам первого квартала 2009 года (эти операторы производят списание по ито-

гам трех месяцев. — „b-Телеком“), а МТС — по итогам второго», — прогнозирует господин Шувалов. Большой рост абонентской базы в конце года является нормой на рынке сотовой связи, «такое происходит каждый год», поясняет эксперт.

Иван Шувалов отмечает, что миграция абонентов на более дешевые тарифы может снизить и без того небольшие показатели ARPU (месячный доход с одного абонента) отечественных операторов. «Мы ожидаем, что снижение ARPU в долларовом выражении у „большой тройки“ в четвертом квартале может составить примерно 20% по сравнению с третьим кварталом. Какая-то доля этого снижения придется на дешевые тарифы, но большее влияние окажет девальвация рубля по отношению к доллару», — говорит господин Шувалов. ■