



АЛЕКСАНДР МАЛАХОВ,
РЕДАКТОР «Ъ-ТЕЛЕКОМ»

РУБЛЬ ПОДКАЧАЛ

Аналитики уже не первую неделю заочно спорят с операторами сотовой связи о грядущем повышении цен на связь. Первые утверждают, что девальвация рубля на 40% с октября 2008 года не оставила выбора операторам — повышать рано или поздно придется. Аналитики «Тройки Диалог» считают, что за год цены вырастут на 85–90% от докризисного уровня. Определенный резон в этом есть, ведь у операторов накопились многомиллиардные долги, большая часть из которых номинирована в долларах. Особенно плохи дела у «Вымпелкома», у которого, по данным отчетности за третий квартал 2008 года, всего было около \$8 млрд долгов.

Операторы отвечают аналитикам, что никто не застрахован от дальнейшей девальвации рубля, и если она продолжится, цены действительно могут вырасти. А пока цены на связь расти не будут, в один голос уверяют представители «большой тройки», хотя по отдельным тарифам цены уже поднялись. Аргументация операторов также заслуживает внимания. Все-таки между ростом цен и ростом выручки нет функциональной зависимости. Другими словами, после увеличения цен, к примеру, на 20% выручка может остаться прежней или вообще снизиться. Потребители начали внимательнее относиться к счетам за сотовую связь и при дальнейшем повышении цен могут уйти к другому оператору, который в состоянии удерживать стоимость услуг на прежнем уровне.

Мне кажется, что операторы не рискнут повысить цены на 90%. Даже если делать это постепенно, повышение неизбежно вызовет отток абонентов у того оператора, который будет проводить политику повышения. Повышать, договорившись с конкурентами, тоже не получится. Министр связи Щеголев уже дал понять, что в случае чего к делу может подключиться ФАС. И если ведомство найдет признаки сговора, то операторы могут получить серьезные штрафы, взимаемые с выручки.

Но я не думаю, что цены совсем не вырастут. Скорее всего, операторы будут постепенно повышать стоимость услуг и объяснять рост необходимостью переводить абонентов на новые, якобы более выгодные тарифы. Насколько в среднем вырастут цены, сказать сложно, но вряд ли больше чем на 50%. Все-таки недальновидно сильно повышать цены на услуги, когда вице-премьер Сергей Иванов говорит, что лично заинтересован в снижении тарифов.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

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. НЕСМОТРИ НА ЗАЯВЛЕНИЯ ОПЕРАТОРОВ ОБ ОТСУТСТВИИ НАМЕРЕНИЙ ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ, ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ЗАСТАВИТ ИХ ЭТО СДЕЛАТЬ, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ. ПО ОЦЕНКЕ «ТРОЙКИ ДИАЛОГ», 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 доллары 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 до 54 руб. за минуту. Стоимость исходящих вызовов из Европы в Россию выросла с 45 до 56 руб. за минуту, а из США — с 80 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 ACM-Consulting Михаил Алексеев.

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



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

платы за соединение на 29% — с 27 коп. до 33 коп. (1,4 российских рубля). «Украинские радиосистемы» (оказывает услуги под брендом Beeline) 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 Кирюхина. 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“) 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», — го-

ворит директор по связям с общественностью МТС Елена Кохановская. По ее словам, в четвертом квартале 2008 года и первом квартале 2009 года 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. 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 не-