

телеком СВЯЗЬ

Чужая сторона заплатит

телефонное право

С 1 июля 2006 года все входящие звонки на мобильные номера с проводных телефонов в России станут бесплатными. Точнее, бесплатными для сотовых абонентов. Платить за такие вызовы будут владельцы фиксированных телефонных аппаратов. Чиновники уверяют, что новая система, которую на английский манер называют CPP (Calling Party Pays — «платит звонящая сторона»), приведет к росту доходов операторов фиксированной связи, прежде всего компаний холдинга «Связьинвест». Но опыт соседней Украины, в которой принцип CPP действует уже более двух с половиной лет, показывает, что бесплатные входящие резко уменьшают доходы фиксированных операторов, у которых трафик и так отбирают сети сотовой связи.

Бесплатные в законе
Закон, запрещающий взимать плату за входящие звонки, Госдума РФ приняла в третьем, окончательном чтении 8 февраля 2006 года: депутаты одобрили поправки в статью 54 федерального закона «О связи». За принятие закона проголосовали 382 депутата, против — 2, воздержавшихся не было. Изменения предполагают, что телефонное соединение, установленное в результате вызова другим абонентом, не подлежит оплате. Исключение составляют случаи, когда соединение произведено при помощи телефониста за счет вызываемого абонента или с использованием специальных кодов доступа к услугам электросвязи. По словам депутата Максима Коробова, нововведение призвано защитить малоимущих граждан — пользователей мобильных телефонов.

Основанием для введения CPP стали вступившие в силу «Правила присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия» и «Правила оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи». По новым правилам звонки с фиксированного телефона на мобильный (в пределах одного субъекта федерации) приватизируются к внутризоновым.

Секретные тарифы

Несмотря на то что до старта принципа CPP в России остается менее двух месяцев, операторы до сих пор не знают, как будут тарифы на звонки «фиксированный — мобильный». Тарифы должна огласить Федеральная служба по тарифам (ФСТ), которая явно не торопится. Формально ФСТ обязана озвучить тарифы не позднее 20 июня, то есть за десять дней до вступления в силу CPP. Трудно предположить, что за эти десять дней операторы смогут получить информацию до абонентов и договориться друг с другом.

Правда, в отраслевом регуляторе — Министерстве информационных технологий и связи — за операторов не беспокоятся. «Знать тарифы заранее операторам не обязательно. За них все уже будет посчитано, и договариваться им между собой совсем незачем», — считает директор департамента госполитики в области инфокоммуникационных технологий министерства Виталий Слизен.

Заместитель министра информационных технологий и связи Дмитрий Милованцев в виде предположения называет диапазон, в котором будет находиться новый тариф: от 1,8 до 3 руб. за минуту (то есть \$0,06–0,10). Такой диапазон вполне устраивает сотовых операторов. Пресс-секретарь «Вымпелкома» Юлия Остроух отмечает: «Мы бы хотели получать от оператора стационарной связи как минимум себестоимость звонка, которая составляет \$0,06». Ранее и Виталий Слизен заявлял, что минимальный тариф на вызовы «фиксированный — мобильный» составит 1,8 руб. за минуту (такова сейчас стоимость внутризонового звонка), но теперь он сменил мнение и утверждает, что себестоимость не может составить \$0,06: «Это явно завышенная цифра. Посмотрите на рекламные щиты «МегаФона» в Москве. Если абонент платит 1 руб. за звонок с «МегаФона» на сеть другого оператора, то получается, что оператор получает с приземления трафика менее 1 руб., или менее трех центов», — подчеркивает господин Слизен. Старший консультант iKS-Consulting Оксана Панкратова считает, что сотовым компаниям для покрытия себестоимости необходимо получать с фиксированного оператора около \$0,03–0,04 за минуту соединения.

Малая доля

«Введение CPP должно сильно повлиять на рынок, доходы сотовых операторов от голосо-



вых услуг упадут. Но я не думаю, что это приведет к росту стоимости других сервисов», — считает Дмитрий Милованцев. Однако на деле звонки с фиксированных телефонов занимают у сотовых операторов одно из последних мест в рейтинге источников прибыли. Исследовательская фирма ACM-Consulting рассчитала усредненное распределение доходов от голосовых услуг у трех сотовых операторов «большой тройки» — МТС, «Вымпелкома» и «МегаФона». По словам аналитика ACM-Consulting Елены Саягиной, в среднем по сетям МТС, «МегаФон» и «Билайн» на звонки с фиксированных телефонов приходится лишь 9% трафика и 10% доходов. Для сравнения: внутрисетевые звонки (с мобильного на мобильный внутри одной сети) обеспечивают 60% трафика и 58% доходов (оставшуюся часть дают звонки на другие сотовые сети — 25% и трафика, и дохода — и звон-

ки на фиксированные телефоны — 7% трафика и 6% дохода).

Правда, и 10% доходов сотовых компаний — сумма немалая. В 2005 году совокупная выручка российских сотовых операторов достигла \$10,5 млрд, то есть от входящих звонков с фиксированных сетей игроки рынка мобильной связи получили более \$1 млрд. На первый взгляд кажется, что теперь эта сумма (или, во всяком случае, ее существенная часть) перетекает в карман операторов фиксированной связи, а сотовые компании ее недополучают. Так думают и чиновники. «Отмена платы за входящие звонки позволит увеличить доходы МРК», — уверяет заместитель министра информационных технологий и связи Борис Антонов.

Впрочем, другие представители Мининформсвязи считают иначе. «Введение CPP, по мнению участников рынка, должно привести к тому, что до-

ходы сотовых операторов от голосовых услуг упадут», — прогнозирует другой замминистра Дмитрий Милованцев. «Но украинский опыт показывает не состоятельность таких прогнозов: там сотовые компании нашли способ компенсировать себе потери от отмены платы за входящие вызовы, а у фиксированных операторов доход после запуска CPP даже сократился».

Опыт соседей

Бесплатные входящие звонки на мобильные телефоны появились на Украине в сентябре 2003 года — такой порядок закрепил дополнение к украинскому закону «О связи», принятое Верховной радой в феврале того же года. Этому предшествовала длительная борьба с нововведением, которому устроили мобильные операторы страны с привлечением депутатов. Сотовые компании написали президенту Леониду Кучме, в Госкомсвязи и Верховную раду

коллективные письма с просьбой пересмотреть дополнение к закону, «с введением которого они потеряют до 50% прибыли». В июле 2003 года украинские парламентарии вняли доводам сотовых компаний и приняли закон «О телекоммуникациях», отменяющий обязательные бесплатные входящие. Однако в августе президент наложил на него вето. Таким образом, деятельность телекоммуникационного рынка стала регулироваться февральским законом «О связи», и с 19 сентября сотовые операторы Украины перестали взимать деньги за звонки на телефоны своих абонентов. Одновременно Госкомсвязи выпустил приказ № 166, устанавливающий параметры отчислений, которые операторы проводной и сотовой связи должны платить друг другу за пропуск исходящих звонков абонентов. Тариф на звонок с фиксированного телефона на мобильный тогда был установлен в размере \$0,24 (с учетом налогов) и сохраняется неизменным до сих пор.

Сотовые операторы начали снижать тарифы на звонки «мобильный — мобильный» (сегодня они в разы ниже \$0,24), и в итоге абоненты стали звонить на сотовые телефоны преимущественно с мобильных аппаратов. В результате оператор фиксированной связи «Укртелеком», который яро поддерживал идею о бесплатных входящих на мобильные (очень даже платных для его абонентов), не смог серьезно увеличить доход — наоборот, темпы роста его выручки снизились. Глава украинской исследовательской фирмы UBL Дмитрий Шоломко отмечает, что по итогам 2005 года в секторе сотовой связи прирост составил 29,9%, тогда как рынок фиксированной связи опустошился на 0,8%. «Из-за появления на Украине бесплатных входящих на мобильные процесс «каннибализации» фиксированных сетей со стороны

сотовой связи, который и так происходит во всем мире, резко ускорился», — резюмирует Дмитрий Шоломко.

Сейчас «Укртелеком» отдаст половину дохода от звонков своих абонентов на сотовые номера (то есть \$0,12 за минуту) мобильным операторам. Дмитрий Шоломко отмечает, что сотовые компании борются за распределение этого дохода в пропорции 60 к 40 (в свою пользу), но «Укртелеком» этого явно не допустит. Но на самом деле украинские сотовые операторы и так ничего не потеряли от снятия платы за входящие: не желая терять доходы, сразу после ввода нового принципа тарификации, в сентябре 2003 года, они повысили «плату за соединение» (при исходящих звонках) с \$0,03 до \$0,05. На словах они объяснили это действие желанием защитить сети от перегрузок. «Мы считаем, что такой барьер необходим. Одна из основных задач платы за соединение — ограничение большого количества очень коротких звонков с целью защиты сети от перегрузок», — говорил начальник сектора по связям со СМИ GSM-оператора «Киевстар» Виктор Гоцуленко. «Мы готовы в любой инстанции обосновать правомерность способа тарификации звонков, который сейчас существует в UMC», — отмечает начальник отдела внешних связей этой компании Ярина Ключковская. По оценкам аналитика компании «Конкорд Капитал» Александра Парашина, сегодня два крупнейших GSM-оператора Украины — «Киевстар» и UMC — собирают на плату за соединение не 325 млн гривен в месяц, что составляет до 25% их дохода. Попытки противников платы за соединение добиться ее отмены — и через Верховную раду, и через анти-монопольный комитет Украины — пока успеха не имеют.

Гадание с неизвестными

В России из-за отсутствия тарифов на звонки с фиксирован-

ного телефона на мобильный никто пока не берется прогнозировать развитие ситуации. «Нельзя моделировать ситуацию в России на основе украинского опыта. Эти истории совершенно различные. Если на Украине плата за звонок на мобильный телефон составляет \$0,24 за минуту, то в России с трудом вернется даже в тариф \$0,10», — говорит Елена Саягина из ACM-Consulting.

Пресс-секретарь «МегаФона» Марина Белашева говорит: «Пока можно лишь утверждать, что отрицательно переход на CPP на наших абонентах не скажется. В остальном же в этом уравнивании слишком много неизвестных. Мы, как и другие операторы, ждем от ФСТ тарифов — от этого зависит все наши действия».

Фиксированные операторы тоже воздерживаются от прогнозов, рапортуя лишь о технической готовности к CPP. «Технологически мы готовы к введению CPP, но это только первый этап. Второй — гораздо более важный и трудоемкий — состоит в том, чтобы договориться с другими операторами на основании полученной методики экономически обоснованных тарифов», — заявила начальник управления по связям с общественностью МТС Екатерина Хаустова. «С технической точки зрения мы полностью готовы к тарификации звонков на мобильные номера. Они будут идти через «восемьку» и будут приватизированы к внутризоновым вызовам. А любые новые соединения мы сейчас тарифицируем без проблем», — сообщил директор по стратегическому развитию и технической политике ОАО «Северо-Западный телеком» Олег Семанов.

ЛЕОНИД КОНИК

Автор является главным редактором издательской группы ComNews. Данный обзор написан специально для «Ъ»

«Сотовым абонентам ничего не грозит. Изменения будут прежде всего у операторов связи»

интервью

АЛЕКСАНДР ИЗОСИМОВ, генеральный директор ОАО «Вымпелком», ответил на вопросы корреспондента «Ъ» ДМИТРИЯ ЗАХАРОВА.

— Как вы относитесь к введению принципа «платит звонящий»?

— Принцип Calling Party Pays (CPP), или «платит звонящий», — это индустриальный стандарт. Правила, по которым до сих пор работает наш рынок, — это исключение, поэтому переход к CPP — вещь закономерная. Впрочем, существует много вопросов, как это сделать правильно. С точки зрения бизнес-логики переход на CPP должен отражать реальные затраты каждого оператора, участвующего в процессе связи одного абонента с другим. Философские возражения у меня вызвала бы ситуация, когда деньги берутся у более эффективных



участников рынка и передают их менее эффективным. Пока этот вопрос открыт. Окончательные цифры по поводу того, как и по каким расценкам будут осуществляться межоператорские расчеты и как будут перераспределяться эти доходы, нам пока неизвестны.

— Какой суммой оператор сотовой связи рискует при

переходе на новые принципы расчетов с абонентами?

— Доходы от входящего трафика, с которого мы получаем деньги, составляют 7–10% нашего годового оборота. Соответственно, если мы говорим, что наш оборот больше \$3 млрд, \$200–300 млн — сумма, которой мы потенциально рискуем.

— Поясните.

— Имеется в виду, что такой суммой мы рискуем, если не получаем никаких денег ни в каком формате за входящий трафик. На такую же сумму снижаются и эффективность компании. Сейчас мы ведем переговоры с другими игроками рынка, и прежде всего с сотовыми операторами, пытаемся заключить соглашения, которые наведи бы порядок во взаиморасчетах в затратной части. В зависимости от региона и времени суток затраты на минуту связи составляют \$0,05–0,06. Названная сумма — это лишь ориен-

тир, и, если цены на интернет-коннект будут ниже, прибыльность и эффективность компаний начнет снижаться.

— Введение CPP обяжет вас вводить бесплатные входящие на всех существующих тарифах?

— Если все будет внедряться так, как это выглядит сейчас, то да.

— У каждого сотового оператора есть некоторое количество тарифов с низкими ценами на исходящую связь и высокими — на входящую. Если вы полностью отмените плату за входящую связь, у вас может появиться целая группа абонентов, подключенных к супервыгодным тарифам. Вы этого не опасаетесь?

— Мы анализировали свою тарифную линейку. Реально, если такие тарифы у нас и есть, они очень старые, и на них очень мало пользователей. Пока мы даже не ставили перед

собой задачу оптимизировать эти тарифы. Если регулятор не позволит нам создать некоторый период времени, когда можно было бы перейти от одной системы к другой, мы убедим эти тарифы из сети, а абонентам предложим подключиться к другим тарифам.

— Будут ли у сотовых компаний затраты и риски, связанные с техническими проблемами при переходе на CPP?

— С технической точки зрения никаких затрат у нас не будет, с точки зрения перезаключения контрактов — тоже. Если условия контракта изменяются, мы обязаны проинформировать абонентов. Мы можем сделать это с помощью SMS-рассылки.

— Я считаю, что гораздо больше проблем будет у таких компаний, как, например, «Связьинвест». Новые правила взаиморасчетов с другими операторами и регулируемые госу-

дарством тарифы — вот где кроются существенные трудности. И поэтому готовность всех участников отрасли к переходу к CPP пока у меня вызывает сомнения.

— Речь идет о том, что биллинговые системы «Связьинвеста» не готовы к поминутной тарификации?

— И это тоже. И то, насколько у таких предприятий, как «Связьинвест», есть возможность вводить дополнительную плату при звонках, которые иницируются их абонентами. Для того чтобы реально отражать затраты на нашей сети, плата за интернет-контракт изменяются, мы обязаны проинформировать абонентов. Мы можем сделать это с помощью SMS-рассылки.

— Таким образом, получается, что платить больше будут абоненты фиксированной связи?

— У связи абонентов фиксированных сетей с нашими абонентами есть некоторая стоимость, и до сих пор она субсидировалась — в большой степени за счет низкой стоимости исходящих звонков со стороны фиксированных операторов. Мы же им платили достаточно много за приземление нашего трафика. Наш расчет в ту сторону уже существует — и «Связьинвест», и другие фиксированные операторы уже получают от нас деньги и продолжают получать. Теперь операторы фиксированных сетей должны платить нам за то, что мы приземляем трафик. До сих пор мы собирали деньги со своих абонентов за то, что они получали звонки. Теперь это отменяется. Значит, должны платить те абоненты.

— То есть сотовые абоненты должны успокоиться, им ничего существенного не грозит?

— Сотовым абонентам? Нет, ничего. Изменения будут прежде

всего у компаний. Им придется перестроиться, чтобы как-то компенсировать достаточно большой объем выручки. Мы считаем, что правильно перераспределить эту выручку среди участников отрасли, это и будет ключевая задача регулятора. Необходимо избежать скрытых субсидий, которые перетекают из одного кармана в другой. Для этого надо понимать реальную стоимость межоператорских расчетов.

— Сотовые компании быстро договорятся о том, как будут рассчитывать между собой?

— Да. Проблемы будут у операторов фиксированной связи. Стоит, впрочем, отметить, что альтернативные операторы технические и идеологически более заточены под новые принципы работы. Редко кто из них является существенным оператором, и поэтому с точки зрения регуляторной они более значимы. Там проблем я вижу меньше.

«Для своих абонентов тарифы мы менять не намерены»

интервью

Ряд экспертов полагают, что введение в России принципа CPP приведет к росту расходов абонентов фиксированной связи. С этим не согласна гендиректор альтернативного оператора АСВТ АНАСТАСИЯ ОСИТИС. По ее мнению, переход на схему «все входящие — бесплатно» будет проблематичным не столько для пользователей услуг связи, сколько для самих телекоммуникационных компаний.

— Кто, на ваш взгляд, больше выиграет от введения CPP — абоненты сотовой или фиксированной связи? Появится ли это нововведение на телефонные бюджеты предприятий, ведь при внутренних переговорах исходящие звонки одного офиса — это входящие другого? — Возможно, выиграют абоненты сотовых сетей. Операторы же фиксированной связи обычно не берут плату за входящие, а значит, их абоненты изменений не почув-



ствуют. Разве что владельцы мобильных телефонов будут просить друг друга и пользователей стационарных телефонов перезвонить. Для операторов сотовой связи ничего страшного тоже не произойдет — при внутрисетевых звонках входящие давно ничего не стоят, а плата за звонки из других сетей будет поступать уже не от своих абонентов, а по межоператорским расчетам. Доходы сотовых компаний могут даже возра-

сти, ведь отмена платы за входящие может обернуться расширением клиентской базы. На телефонные расходы предприятий бесплатные входящие вряд ли серьезно повлияют. Когда компании формируют телекоммуникационный бюджет на телефоны, они исходят не из заданного числа минут, а из лимита расходов на связь для сотрудника, подразделения, всей организации.

— Готов ли АСВТ и другие операторы связи к введению CPP? Для каких операторов этот переход будет более, а для каких менее болезненным? Реально ли перейти на бесплатные входящие с 1 июня, как это предписывают принятые Госдумой поправки к закону «О связи»?

— Наша компания готова. Думаю, другие крупные операторы тоже. Операторам фиксированной связи, как я говорила, менять в техническом плане и в плане тарифной политики особо нечего, а у сотовых давно есть и безлимитные тарифы, и бесплатные

входящие для своих и чужих абонентов. Кстати, сотовики не стали ждать 1 июня и уже вовсю раскручивают тарифы с бесплатными входящими.

Более сложная проблема связана с состоянием нормативной базы, регулирующей межоператорские расчеты. До сих пор нет утвержденных тарифов существенных операторов. И может получиться даже так, что альтернативные операторы будут вынуждены оказывать услуги попросту бесплатно. А это противоречит тем приоритетам, ради которых, собственно, и стали вносить изменения.

— Как в связи с введением CPP изменятся тарифы для абонентов АСВТ?

— Мы постараемся, чтобы на тарифах АСВТ это никак не отразилось. Вообще, за те 15 лет, что мы работаем на рынке, было всякое, но клиенты наши никогда не страдали.

— Не получится ли, что с введением CPP люди станут меньше пользоваться фиксированной связью? Прогнозируете ли вы сни-

жение или, наоборот, рост доходов операторов фиксированной связи?

— Думаю, от фиксированных телефонов в сложившейся ситуации никто не откажется. Обычный телефон удобен, надежен, эргономичен. С его помощью можно получить связь лучшего качества и много дополнительных сервисов, что актуально для корпоративных клиентов. Естественно, никто не будет отказываться и от интернета. В общем, фиксированной связью будут пользоваться не меньше, а больше.

В перспективе структура доходов операторов фиксированной связи изменится — компании будут получать больше выручки от оказания так называемых новых услуг связи. Вероятно, станут популярны интерактивные информационные службы. Наверняка будет быстро расти спрос на конвергентные услуги, в которых соединение привычных сервисов дает новое качество. В дальнейшем абоненты будут пользоваться единым номером и в фиксированной, и в сотовой

сети. Когда это произойдет, клиент будет получать услугу, не думая, какая сеть при этом используется.

— Как лучше теперь звонить, чтобы тратить на связь меньше денег?

— Не буду оригинальной: нужно внимательно изучать и сравнивать тарифы разных операторов. Если говорить с близким человеком, можно попросить его перезвонить. Но тут, конечно, важно учитывать, как он платит за исходящий звонок. Корпоративным же абонентам стоит подумать о работе с единым поставщиком, который сможет предоставлять каждому подразделению необходимые услуги связи. Клиенту это выгодно, ведь ему будет проще управлять расходами. Он сможет получать значительные скидки, пользоваться специальными тарифами — вплоть до безлимитной междугородки. Кстати, операторы сети «Искра» уже давно предоставляют такие услуги своим абонентам по всей России.

Виктор Хилько

Любая технология несовершенна — совершенным может быть лишь владение ей. Любая технология вторична — она всего лишь предназначена для... Сколько их было и еще будет — WLAN, WiFi, WiMAX... Неважно. Несовершенство технологий преумножает нашу изобретательность. Их преимущество оседает опытом в наших руках. Мы возводим знание технологий в качество безупречных решений. Стандарты меняются — эксперты остаются. **ArtCommunications** — профессионал в области беспроводных коммуникаций.

10 ЛЕТ
на рынке связи

КОМПЕТЕНТНОЕ РЕШЕНИЕ
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫХ ЗАДАЧ
НА БАЗЕ СОБСТВЕННОЙ СЕТИ «5G»

- беспроводные сети
- широкополосный интернет
- выделенные каналы
- передача данных
- телефония

Москва: (495) 514-0207
Санкт-Петербург: (812) 388-2617
www.5G.ru
www.artcoms.ru

Лицензии №ЧР 31823, 31862, 33804, 33251 выданы Федеральным службой по надзору в сфере связи