

телеком

Последний звонок монополии

либерализация

(Окончание. Начало на стр. 25)

Последние слова «по карточкам»

Глава департамента государственной политики в области информационно-коммуникационных технологий Мининформсвязи Виталий Слипень считает, что структурные изменения на рынке происходят уже с начала следующего года, когда всерьез заработают новые компании, пришедшие на рынок. В частности, серьезные изменения произойдут и на рынке так называемой карточной телефонии. Операторы, продающие карточки для более дешевой дальней связи, чаще всего называют эту технологию IP-телефонией, объясняя ее особенностями дешевизны своих услуг.

«Прямого отношения к IP-телефонии предлагаемое решение не имеет», — поясняет Виталий Слипень. — На самом деле технология «карточных платформу» работает так: абонент покупает карточку, звонит на эту платформу, оператор карточной платформы по какому-то дисконту покупает трафик у одного из операторов, по сети которого уводит трафик за границу в обход сети «Ростелекома», то есть незаконно».

На первый взгляд новые правила игры должны легализовать бизнес-операторов IP-телефонии и «карточных платформу» — ведь трафик в обход сетей «Ростелекома» теперь не является нарушением. Но на деле все оказывается не так просто. Во-первых, карточные операторы не смогут больше продавать услуги дальней связи под видом «услуг телематических служб». Новый принцип лицензирования не дает им такой возможности. Во-вторых, находясь на утверждении в правительстве «Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия» лишают технологию IP-телефонии присущих ей ценовых преимуществ. В проекте «Правил» говорится: «Передача голосовой информа-

ции между пользователями телефонной сети связи общего пользования через сеть передачи данных без использования транзитных узлов зоновой связи сети электросвязи того же субъекта Российской Федерации, на территории которого был инициирован данный вызов, не допускается».

«По сути, этот пункт наряду с некоторыми другими положениями «Правил» делает IP-телефонию незаконной и бессмысленной», — говорит вице-президент компании «Корбина Телеком» Александр Малис. — Это значит, что оператор должен превращать IP-трафик в обычный телефонный и проводить его через междугородную телефонную станцию. Таким образом, для потребителя не будет существовать разницы между дешевыми IP-минутами, доставленными по интернету, и обычной междугородкой. Кроме того, поскольку трафик будет признан междугородным, каждый IP-телефонист должен будет получить лицензию на междугородную связь».

«За последние годы «Ростелеком» проиграл операторам карточных платформ до 45% рынка дальней связи, по крайней мере в Москве», — констатирует Виталий Слипень. По мнению представителей Мининформсвязи, после принятия новых нормативных документов операторы IP-телефонии смогут получать лицензии на местную телефонную связь и заключать договор с операторами дальней связи. Вскоре на рынке появятся несколько таких компаний, и договор можно будет заключить сразу с несколькими операторами. После этого абонент, набрав номер, указанный на карточке оператора IP-телефонии, сможет выбрать, через сеть какой компании ему звонить. Собранные от продажи карточек деньги IP-телефонная компания будет отдавать оператору дальней связи, а взамен получать отчисления за обслуживание абонентов (их размер будет оговариваться отдельно). Таким образом, нынешние провайдеры

IP-телефонии фактически станут продавцами услуг операторов дальней связи.

По мнению директора по развитию компании «Коминфо-Консалтинг» Евгения Соломатина, это вполне приемлемый сценарий развития для «карточных» операторов: «Новая регулятивная среда строится по западной модели, в которой огромное значение отводится поощрению конкуренции на уровне инфраструктуры... В новых регулятивных конкурентных условиях вопрос выстраивания дистрибутивной сети становится ключевым для развития. Локальные операторы IP-телефонии будут играть такую роль и станут ключевыми партнерами более крупных игроков».

Низкие цены по наследству

С началом либерализации рынка низкие цены на связь станут предлагать новые операторы дальней связи. Как поясняют в Мининформсвязи, именно возможность создания реальной конкурентной среды и предложения абоненту наиболее выгодных тарифов обусловила выбор горизонтальной модели либерализации.

По оценкам Евгения Соломатина, после выхода на рынок дальней связи операторов, альтернативных «Ростелекому», тарифы на международные и междугородные звонки могут снизиться на 10–15%. При этом, по подсчетам «Коминфо-Консалтинга», в 2005–2006 годах рынок дальней связи в России может вырасти на 10–15% в денежном выражении и на 30–40% — в натуральном.

Некоторые эксперты дают и более смелые прогнозы относительно снижения цен. К примеру, Елена Баженова из «Атона» утверждает, что в ближайшие несколько лет тарифы на междоруд могут снизиться на 30%, а международная связь подешевеет как минимум на 50%, при этом в Москве снижение тарифов будет более ощутимым, чем в регионах.

ВАЛЕРИЙ КОДАЧИГОВ, ИВАН ЧЕБЕРКО

«„Ростелеком“ готов снижать тарифы»

интервью

Либерализация рынков международной и междугородной связи означает конец монополии «Ростелекома». О том, как компания готовится к работе в новых условиях, корреспондент „Ъ“ ЕГОР ЛОХМАЧЕВ беседовал с генеральным директором компании ДМИТРИЕМ ЕРОХИНЫМ.

— Как вы оцениваете формат проводимой либерализации российского рынка дальней связи?

— Так называемый горизонтальный вариант либерализации представляется нам оптимальным для обеспечения как справедливой конкуренции на рынке дальней связи, так и доступности услуг всем абонентам Российской Федерации и равномерного развития инфраструктуры. С одной стороны, предлагаемый формат либерализации позволяет всем участникам рынка сосредоточиться на развитии своего основного бизнеса — будь то дальняя, зоновая или местная связь. Это, безусловно, должно положительно сказаться на эффективности бизнеса операторов связи и на качестве предоставляемых ими услуг.

С другой стороны, новые участники рынка дальней связи будут нести определенные обязательства — они должны будут предоставлять свои услуги в каждом субъекте Российской Федерации, что будет способствовать равномерному развитию инфраструктуры и установлению равных условий конкуренции.

Можно сказать, что от предлагаемой схемы монополизации выиграют все стороны. Пользователи получают возможность выбора оператора дальней связи, более качественные услуги и более гибкие тарифы. Государство — эффективный механизм равномерного развития телекоммуникационной инфраструктуры. А сами участники рынка — справедливую конкуренцию. — **Согласны ли вы с аналитиками, утверждающими, что с утратой статуса монополиста «Ростелеком» получит и новые возможности на рынке связи, в частности выход на конечных абонентов в регионах?**

— Действительно, для «Ростелекома» либерализация рынка дальней связи может выразиться не только в появлении конкурентов, но и в дополнительных возможностях, например, выхода на новые для нас рынки. Кроме того, предполагается, что операторы дальней связи будут напрямую оказывать свои услуги абонентам — для нас это действительно означает выход на конечных пользователей в регионах. — **Ваша компания сегодня готова к работе в условиях конкуренции?**

— «Ростелеком» в течение последних нескольких лет актив-



но работает над повышением эффективности и конкурентоспособности бизнеса. В частности, мы провели масштабную реструктуризацию компании, развивали и модернизировали сеть, работали над оптимизацией бизнес-портфеля, запустили в эксплуатацию новые услуги. Эти меры позволили нам значительно повысить эффективность бизнеса и укрепить рыночные позиции. При этом нельзя забывать, что все это время мы работали в условиях реальной конкуренции, и, несмотря на это, наша компания не только не снизила темпов развития, но и показала значительное улучшение финансовых показателей. В качестве дальнейшего резерва повышения конкурентоспособности мы видим оптимизацию существующих бизнес-процессов. Мы будем продолжать совершенствовать маркетинговую составляющую нашего бизнеса, систему обслуживания клиентов, планируем ввести более гибкую систему тарификации, а также оперативное внедрять новые виды услуг. Особенное внимание мы сегодня уделяем развитию сегмента предоставляемых на основе Интеллектуальной сети связи (ИСС). Это «Телеголосование», «Карта связи», «Бесплатный вызов» по коду 8-800-200 — FreePhone. Также мы готовим к запуску линейку услуг ИСС «Вызовы по предоплаченной карте». Кроме того, в наши планы входит дальнейшее развитие проекта «Транзит Европа—Азия», и со временем мы планируем стать серьезным игроком на рынке некоммутируемого транзита евроазиатского трафика. — **Запланированы ли вами какие-либо изменения внутри компании в связи с изменяющимся статусом компании?**

— Мы уже провели значительную работу по модернизации компании и ее подготовке к работе в условиях открытого рынка. Возможные дальнейшие изменения в компании будут зависеть от того, как станут меняться рыночные условия в будущем и на какие новые вызовы рынка нам нужно будет отвечать. В частности, те существенные изменения, которые могут произойти в характере и объеме нашей клиентской базы, потребуют от нас соответствующих изменений в подходе к работе с клиентами, а значит, и определенных изменений в работе наших коммерческих подразделений. — **Как, по вашим предположениям, изменятся тарифы на междугородную и международную связь при либерализации?**

— Общеизвестно, что наши современные возможности в определении тарифной политики имеют ограничения, связанные с тем, что значительная часть тарифов напрямую регулируется государством. И поэтому сегодня, к сожалению, из-за такого регулирования мы не всегда можем устанавливать конкурентные тарифы на ряд наших услуг. Мы, безусловно, наеемся на то, что при либерализации определенные изменения произойдут в правилах государственного регулирования. По опыту других стран в процессе либерализации после отмены или ослабления регулирования тарифы обычно снижаются. «Ростелеком» готов к тому, чтобы проводить как можно более гибкую тарифную политику, учитывающую все нюансы рыночной ситуации. И я уверен, что «Ростелеком», как компания, владеющая магистральной сетью национального масштаба, сможет предоставить пользователям самые качественные услуги дальней связи по конкурентоспособным тарифам. — **Возможно ли ухудшение финансовых показателей «Ростелекома» в 2005–2006 годах в результате лишения компании статуса монополиста?**

— Для «Ростелекома» либерализация рынка дальней связи может сказаться на некоторых из существующих направлений деятельности компании. В то же время мы считаем, что

«Четыре-пять игроков — оптимальный вариант для рынка дальней связи»

интервью

Компания «Межрегиональный Транзиттелеком» (МТТ) является одним из основных соискателей лицензий на междугородную и междугородную связь. О планах компании в контексте начавшейся либерализации рынка дальней связи с первым заместителем гендиректора МТТ КОНСТАНТИНОМ СОЛОДУХИНЫМ беседует корреспондент „Ъ“ ЕГОР ЛОХМАЧЕВ.

— Как вы оцениваете предлагаемый формат либерализации рынка дальней связи?

— Положительно. По сути дела, после того, как это произойдет, любой оператор дальней связи получит возможность работать с любым абонентом. Причем с абонентом как фиксированной, так и мобильной связи. И не просто работать, но предоставлять максимальный ассортимент услуг... Сейчас ситуация такова, что абонент находится в жесткой зависимости от того местного оператора, который предоставил ему местную номерную емкость. Абонент вынужден платить за дальнюю связь по тем тарифам, которые предлагает ему этот оператор. Особенно это критично для корпоративных клиентов с большими объемами междугородного трафика. Теоретически потребитель может воспользоваться услугами дальней связи другого оператора, предлагающего более интересные тарифы, но для этого ему надо будет организовать присоединение своего оконечного оборудования к сети этого другого оператора, причем расходы на такое присоединение могут свести желаемую экономию на нет. При демополицизации рынка дальней связи по «горизонтальному» варианту ситуация кардинально изменится. На рынке дальней связи будут работать несколько конкурирующих операторов, каждый из которых выставит абонентам свои тарифы на услуги, и абоненты сами смогут выбрать оператора дальней связи, набрав соответствующий префикс при вызове. При этом операторы местной связи обязаны будут обеспечить абонентам доступ к услугам выбранного оператора дальней связи. — **В какие сроки ваша компания рассчитывает оформить соответствующую ли-**



цензию на междугородную и международную связь, осуществить подключения к сетям, провести необходимые маркетинговые мероприятия и наконец начать полноценную работу на рынке?

— Все будет зависеть от того, как быстро будут утверждены соответствующие нормативные акты. Если говорить об МТТ, то у нас комплект необходимых документов для заявки на получение лицензии уже подготовлен. Дальше опять же все будет зависеть от процедуры, которую установит Мининформсвязи. Уверен, что с точки зрения готовности МТТ к получению лицензии задержек не будет. Сегодня мы заняты выполнением условий присутствия узлов сети МТТ во всех регионах России. Уже сейчас такие узлы построены в 85% субъектов федерации, и к середине этого года мы доведем покрытие территории страны до 100%. Параллельно мы активно прорабатываем бизнес-модели нашей работы на рынке фиксированной связи — том сегменте рынка, на который МТТ выйдет после получения лицензии. — **В какую сумму вы оцениваете «входной билет» на российский рынок дальней связи? Сколько будет стоить техническая часть «становления» оператором дальней связи, какова должна быть смета на маркетинг?**

— Примерно \$50 млн. Причем это как раз те деньги, которые необходимы для выстраивания технической части, для подготовки инфраструктуры. Остальные затраты несравнимо меньше. — **Какую долю рынка дальней связи ваша компания**

роков на рынке дальней связи, так и их позиции по отношению друг к другу.

— Следует ли ожидать появления на рынке кого-то из иностранных инвесторов или операторов?

— Инвесторов наверняка. Операторов — едва ли. У них нет своих сетей, а строить их с нуля не очень интересно. Так что если иностранные операторы и будут присутствовать на данном рынке, то в других формах — покупая пакеты акций или делая инвестиции.

— Насколько могут увеличиться темпы роста рынка дальней связи в результате его либерализации?

— Увеличатся однозначно. Так как снижение тарифов приведет к росту потребления услуг. Дальняя связь станет качественной услугой за разумные деньги. Точные прогнозы я дать не готов. Но, судя по тому, что сегодня рынок дальней связи в расчете на одного абонента в России существенно ниже, чем, например, в странах Восточной Европы, можно предположить, что темпы роста значительно увеличатся. — **Не может ли снизить доходы операторов дальней связи популяризация IP-телефонии?**

— Если говорить об IP-телефонии как о технологии передачи речи, то это позитивная и прогрессивная технология, которая не только не вредна, но скорее наоборот — полезна. Эта технология может значительно снизить эксплуатационные затраты крупных операторов и, соответственно, существенно расширить их возможности как для получения дополнительной прибыли, так и для привлечения дополнительных объемов трафика за счет проведения гибкой тарифной политики. Если же говорить об IP-телефонии как о технологии, открывающей для получения льгот на рынке связи, связанных с использованием существующих дюр в регулировании междооператорского взаимодействия, то с демополициацией рынка, обеспечением регулятором соблюдения всеми участниками рынка единых правил игры и появлением полноценной конкуренции в области дальней связи вопрос о «популяризации» такой IP-телефонии закроется сам собой. И все рыночные предпочтения останутся в прошлом.

«Говорить о получении нами лицензии на дальнюю связь преждевременно»

интервью

Дочернюю структуру ОАО «Российские железные дороги» ЗАО «Компания „Транстелеком“» (ТТК) считали основным потенциальным конкурентом «Ростелекома». Однако в числе первых лицензиатов рынка дальней связи ТТК не будет — решение о выходе на новые для себя рынки еще не принял акционер компании. Об этом корреспонденту „Ъ“ ЕГОРУ ЛОХМАЧЕВУ рассказал президент ЗАО «Компания „Транстелеком“» СЕРГЕЙ ЛИПАТОВ.

— Ваша компания обладает самой развитой на сегодняшний день второй по размеру в стране сетью дальней связи, поэтому, говоря о демополицизации данного рынка, эксперты всегда упоминали вашу компанию. Не опоздал ли, на ваш взгляд, государство с началом процесса либерализации?



— Планы Мининформсвязи России осуществить либерализацию рынка дальней телефонной связи — логичный и своевременный шаг, идущий в русле реформ в телекоммуникационной отрасли, стартовавших в начале 90-х годов. С точки зрения нашей компании как участника рынка, последовательная либерализация — безусловно правильное направление развития.

В целом мы поддерживаем и предлагаем Мининформсвязи «горизонтальную» модель либерализации, при которой услуги того или иного оператора дальней телефонной связи будут доступны абонентам по всей стране. При этом мы смотрим даже не столько с точки зрения операторов дальней связи, сколько с точки зрения потребителя. Выбор оператора дальней связи потребителем — это, безусловно, правильный подход, отвечающий требова-

ниям клиентоориентированной рыночной экономики. Вместе с тем мы обеспокоены тем, что этот процесс может стать слишком затратным для новых операторов дальней связи, так как необходимо их присутствие во всех регионах страны. Хотя во многих регионах в силу их неравномерного экономического развития наличие большого количества операторов излишне.

— В какие сроки вы рассчитываете оформить получение лицензий на междугородную и международную связь?

— Действительно, нашу компанию «Транстелеком» часто упоминают среди потенциальных операторов дальней телефонной связи после либерализации этого рынка. Ведь сегодня ТТК стала крупнейшим магистральным оператором для операторов», обеспечивая 40% цифровых междугородных каналов и такую же долю магистрального интернета для регионов России. В то же время выход на широкий рынок дальней телефонной связи для нашей компании означает существенное изменение направления бизнеса. Не только потому,

что сегодня предоставляемый нами объем голосовых услуг незначителен. Сейчас нашими клиентами в большинстве своем являются операторы связи. А дальняя телефония — это розничный рынок, живущий по совсем другим законам. Выходить на него или нет — этот вопрос мы сейчас внимательно изучаем, просчитываем возможные доходы и издержки. Поэтому сейчас, до окончательного прояснения «правил игры» и до разработки бизнес-плана по выходу ТТК на новый рынок, а также одобрения его управлением компании и акционером, говорить о получении лицензий на дальнюю телефонию преждевременно. — **Сколько, по-вашему, будет стоить «входной билет» на российский рынок дальней связи?**

— Цена «входного билета» на рынок дальней телефонной связи, безусловно, будет зависеть от того, в каком виде будут окончательно определены требования к оператору. Очевидно также, что объем необходимых инвестиций будет зависеть и от того, какой инфраструктурой располагает оператор связи на момент