ТЕЛЕКОМ

Мобильная десятка

прямые номера

В начале ноября сотовый оператор «Вымпелком» начал изымать у своих абонентов «прямые» номера, начинающиеся с единицы. Причиной послужил приказ Мининформсвязи, которым такие номера передаются МЧС. Замена номеров коснется 19 тыс. абонентов «Вымпелкома» и 20 тыс. клиентов МТС, большинство из которых относятся к категории VIP. Эксперты считают, что от 10 до 30% «пострадавших» абонентов могут сменить оператора. Однако в скором времени, согласно приказу Мининформсвязи, россияне забудут о существовании «прямых» семизначных номеров и полностью перейдут на десятизначную нумерацию.

Согласно приказу Мининформсвязи №142 от 17 ноября 2006 года, до 1 января 2008 года операторы обязаны перевести своих абонентов с «прямых» номеров в коде 495, начинающихся с единицы, на другую номерную емкость. Причина изъятия — «обеспечение доступа на номера Службы спасения и исключение ошибочной маршрутизации звонков».

Первым сотовым оператором, начавшим изымать «прямые» номера, начинающиеся на единицу, стал «Вымпелком». Своим абонентам он предложил три варианта — сохранение прежнего номера при смене кода 495 на 499; выдача нового номера в коде 495; выбор абонентом номера из свободной федеральной емкости. «У нас около 19 тыс. абонентов, использующих данную номерную емкость,— говорит вице-президент „Вымпелкома“ Владимир Рябоконь.— Мы дорожим их лояльным отношением, поэтому предлагаем им широкий спектр вариантов решения данного вопроса». В пресс-службе МТС Ъ рассказали, что у них порядка 20 тыс. абонентов, которым предстоит расстаться со своими номерами. Из них 50% — это абоненты массового сегмента, остальные — сотрудники МТС и компаний, входящих в АФК «Система», VIP-клиенты и корпоративные клиенты. «Процесс перехода будет проходить поэтапно,— рассказывает директор департамента по связям с общественностью Елена Кохановская.— Первый этап затронет две трети всех абонентов и закончится 30 октября. Оставшаяся треть абонентов будет переведена в следующем году». Клиентам МТС также предлагается три варианта перехода на новый номер — замена кода 495 на 985; прямой номер в коде 495, но с заменой первых двух цифр (на 22 или 92); выбор абонентом любого свободного прямого номера.

Аналитики сходятся во мнении, что замена номеров обернется для операторов не только репутационным вредом, но и оттоком абонентов, которые прежде задумывались о смене оператора. «Владельцы прямых номеров — это преимущественно VIP-клиенты, которые всегда ведут себя менее лояльно, чем массовый сектор, поэтому из-за создавшейся ситуации треть могут сменить оператора,— считает аналитик iKS-Consulting Максим Савватин.— В то же время это послужит поводом для нового витка конкуренции между операторами».

А эксперт центра инвестиций ИК «Финам» Дмитрий Белов считает, что значительная часть «пострадавших» абонентов перейдет с «прямых» номеров на федеральные, так как они дешевле. «Убытки операторов из-за потери части клиентов, а также от перехода на более дешевые тарифы могут достичь $20 млн в год для каждого из операторов».

Участники рынка указывают — замена номеров, начинающихся с единицы, это не первая «неприятность» операторов связанная с «прямыми» номерами. Если раньше сотовые операторы продавали от своего имени «прямые» номера, принадлежащие фиксированным операторам, то согласно вступившему в силу с 1 июля приказу Мининформсвязи №177, им запретили такую практику. Чтобы сохранить «прямые» номера для своих абонентов (по данным iKS-Consulting, их количество составляет 3–5% от совокупной абонентской базы, или около 5 млн пользователей, которые приносят своим компаниям $600 млн), оператору необходимо либо получать лицензию на местную связь и строить сеть, либо заключать агентский договор с фиксированным оператором. Это послужило причиной того, что крупнейшие сотовые операторы, желающие оказывать услугу «прямого» номера, озаботились строительством сетей местной связи. Впрочем, по словам Ирины Осадчей, несмотря на запуск своей местной сети, МТС не планирует отказываться от работы по агентскому договору. «МТС находится в процессе строительства сетей местной связи в 27 регионах (в том числе в Москве). Сети местной связи мы строим там, где это целесообразно экономически»,— рассказывает пресс-секретарь «Вымпелкома» Екатерина Осадчая. А в «МегаФоне» Ъ рассказали, что еще в 2006 году запустили сеть местной связи в Северо-Западном регионе. «Мы построили местную сеть только там, поскольку „МегаФон“ начал свою работу именно в этом регионе и исторически именно там у нас наибольшее количество пользователей „прямых“ номеров,— рассказала пресс-секретарь „МегаФона“ Марина Белашева.— Во всех остальных регионах строительство сети местной связи менее актуально».

Путаница с номерами будет головной болью абонентов еще 2 года ФОТО PHOTOXPRESS

Тем не менее, если заглянуть в недалекое будущее, то нынешние волнения операторов выглядят абсолютно бессмысленно. Согласно все тому же приказу №142 Мининформсвязи «Об утверждении и введении в действие Российской системы и плана нумерации», к концу 2009 года россияне забудут о существовании «прямых» семизначных номеров и полностью перейдут на десятизначную нумерацию.

В сетях фиксированной телефонной связи в РФ используются два плана нумерации — открытый и закрытый. При закрытом плане нумерации телефонное соединение любого вида (местное, внутризоновое, междугородное) устанавливается набором национального (значащего) номера. В РФ при установлении внутризонового телефонного соединения используется закрытый план нумерации, при котором количество десятичных знаков в национальном (значащем) номере равно десяти. При открытом плане нумерации местное телефонное соединение устанавливается набором местного номера, а внутризоновое и междугородное телефонные соединения — набором национального (значащего) номера.

Переведя абонентов на десятизначную систему нумерации, Мининформсвязи пытается привести нашу телекоммуникационную отрасль к единому мировому стандарту (практикуется в США и Европе), который лоббирует Международный союз электросвязи. Если переход к общемировой практике состоится успешно, то абонент сможет пользоваться единой экстренной службой помощи (112) в любом городе России или справочной (118). По словам заместителя министра информационных технологий и связи Бориса Антонюка, планируется, что в этом году заработают четыре опытные зоны, а сам экстренный номер 112 будет внедрен в РФ в 2010–2011 годах. Так, в следующем году программа будет полномасштабно действовать в 6 регионах, в 2011-м — в 66 регионах, в 2012 году — в 86 регионах РФ.

В течение 2008 года междугородные и международные вызовы перестанут осуществляться через восьмерку. Для звонков в другой город абоненту придется набирать 0, а за пределы страны — 00. На завершающем этапе (где-то к концу 2009 года) россияне при звонке внутри одной географической зоны будут набирать десятизначный номер.

Впрочем, московским абонентам к изменению номеров не привыкать. Еще в 1968 году нумерация в столице менялась с шестизначной на семизначную. В 2004 году москвичей принудительно приучили к десятизначной жизни. Из-за дефицита номерной емкости в коде 495 для звонков по Москве появился дополнительный префикс 499, в котором сейчас обслуживается 480 тыс. абонентов. Вместе с абонентами проблем на пути к освоению мировых стандартов не избежать и фиксированным операторам. «Схема нумерации требует срочной цифровизации АТС: сейчас ее уровень в Москве не более 42%, а по России — около 66%. Не цифровизированным к 2009 году АТС грозит реконструкция — иными словами, перепайка на них вручную систем коммутации,— отмечает председатель совета директоров ИК „Некстер“ Антон Богатов.— Только для сотовых операторов переход на десятизначную систему проблем не представляет: все их оборудование цифровое, а „прямые“ номера абонентов забиты в базах данных в десятизначном варианте с префиксом 495».

В большинстве межрегиональных компаний «Связьинвеста» процесс перевода абонентов на новые номера уже начался или начнется в самое ближайшее время. Так, в «Дальсвязи» проект перевода абонентов стартовал с 1 июля, в «Волгателекоме» он был запущен 1 июня, 28 июля на семизначную нумерацию (без учета кода области) будет переведен Нижний Новгород. А в «Сибирьтелекоме» и «Центртелекоме» данный процесс уже завершен и абоненты при внутризоновых соединениях набирают новые номера с географическим кодом региона. Только в 2008–2009 годах «Связьинвест» планирует потратить на 100-процентную цифровизацию сетей не менее $ 4,5 млрд.

Инна Ерохина,
Александра Ходонова

Минсвязи одобрило сотовые кошельки

мобильные платежи

В середине ноября глава Мининформсвязи Леонид Рейман одобрил концепцию создания универсальной платежной платформы (УПП) на основе сотового телефона. Если ее удастся реализовать, то с помощью мобильника можно будет оплатить проезд в общественном транспорте или рассчитаться за парковку или продукцию в торговых автоматах. Но бой за сотовый кошелек обещает быть нелегким: против выступает Центробанк.

Глава Мининформсвязи Леонид Рейман одобрил концепцию под названием «Универсальная платежная платформа». Суть концепции заключается в том, чтобы использовать сотовый телефон для совершения платежных операций. Как рассказал пресс-секретарь Инфокоммуникационного союза (ИС, основной разработчик концепции УПП) Михаил Скибин, после одобрения концепции министром планируется опробовать УПП в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи — эти города ИС предлагает в качестве опытных зон.

Технология, позволяющая реализовывать платежи с помощью мобильных телефонов, называется NFC (Near Field Communications). Встроенный чип устанавливает беспроводное соединение между телефоном и считывателем, в результате чего с виртуального счета владельца мобильного телефона списывается сумма. Абонент может пополнить счет с помощью банковской карты либо с помощью других платежных систем. Первый мобильный телефон с банковским чипом Nokia 6131 NFC (стоит около $300) с начала года распространяется в Великобритании и США. Система оплаты проезда в метро с помощью мобильного телефона работает также в Японии, Корее и Финляндии. В Финляндии, впрочем, используется иная технология: нужно просто отослать SMS, и деньги спишутся со счета телефона.

Пару месяцев назад к мобильному способу оплаты приобщился Московский метрополитен. На торжественном открытии новой станции Люблинской линии «Трубная» мэр города Юрий Лужков прошел через турникет с помощью приложенной к нему трубки. Сегодня такую функцию поддерживает только одна модель телефона Nokia (официально в Россию она не поставляется), но глава метрополитена Дмитрий Гаев пообещал в следующем году исправить эту ситуацию. «С января „Микрон“ запускает в продажу специальные SIM-карты, которые будут работать в любых мобильных телефонах»,— пояснил начальник метрополитена.

Но чтобы реализовать создание УПП, необходимо внести значительные изменения в законодательство, касающиеся вопросов электронной коммерции. По словам господина Реймана, необходимые поправки в законодательство будут разработаны во втором квартале 2008 года. По мнению экспертов, основная сложность при реализации проекта УПП — урегулирование вопросов с Центробанком (ЦБ).

Эксперты полагают, что наладить оплату с помощью мобильных телефонов можно, только урегулировав проблему с банковскими лицензиями. «Для того чтобы заняться мобильными платежами, операторам придется получать соответствующую лицензию, а для них это серьезные затраты,— объясняет партнер юридической компании „Байтен Буркхардт“ Виктор Наумов.— К тому же такая деятельность не является для них профильной. Поэтому нужно вывести платежи с помощью мобильного телефона из-под действия банковского законодательства. Но этому будет сопротивляться Центробанк, который не хочет терять контроль над денежными потоками. По этой причине процесс правки законодательства, скорее всего, затянется». Вчера в ЦБ отказались обсуждать утвержденную господином Рейманом концепцию внедрения УПП.

Председатель совета директоров ИК «Некстер» Антон Богатов считает, что Мининформсвязи вообще не удастся договориться с ЦБ: «Подтверждением тому является указание ЦБ, запрещающее с ноября этого года автоматам по приему платежей работать без наличия у компании агентских договоров с операторами связи либо с банком». По его словам, с автоматами ситуация проще, чем с мобильными платежами, поскольку они могут быть агентами получателя денег: «В этом случае это не считается банковской деятельностью. В случае с оплатой через мобильные телефоны оператор является агентом пользователя, то есть выполняет его поручение по переводу денег. А это типичная банковская операция, и ЦБ не пойдет на изменение законодательства».

Ситуацию с приемом платежей господин Рейман пытается сейчас урегулировать, направив письмо в Центробанк с просьбой изменить указание, регламентирующее порядок работы на рынке приема платежей за услуги связи. В министерстве прогнозируют, что в противном случае с середины ноября рынок платежей вдвое сократится за счет индивидуальных предпринимателей, работа которых не предусмотрена документом Банка России. Принятые прошлым летом закон «О банках и банковской деятельности» и этим летом — поясняющее закон указание ЦБ разъясняют работу на рынке приема платежей исключительно по банковской схеме (когда организации, принимающие платежи, обязаны работать только по договору с банками). «Мы хотим устранить расширительное трактование указания №1842-У, которое распространяет банковское законодательство на агентскую схему, хотя там она вовсе не прописана»,— пояснили письмо Ъ в пресс-службе министерства. Так называемая агентская схема приема платежей, когда владельцы терминалов работают от имени провайдеров услуг (например, мобильных операторов),— самая распространенная. По оценкам Мининформсвязи, по такому принципу проходит 90% платежей на рынке, оценивающемся в $5,7 млрд. Кроме того, по данным министерства, на рынке приема платежей за услуги связи и ЖКХ функционирует 220 тыс. терминалов, из которых 45% обслуживаются индивидуальными предпринимателями.

С мобильными платежами ситуация сложнее, но на решение законодательной коллизии уповают как кредитные организации, так и операторы связи. Первые получают новый приток клиентов, которые будут, к примеру, погашать кредит с помощью сотового телефона, а не наличными, как это происходит сейчас. Последние рассчитывают на новый способ увеличить доход за счет мобильных платежей по мере того, как снижаются тарифы на звонки и растет конкуренция со стороны дешевых или вообще бесплатных телефонных сервисов в интернете.

Более скептично настроены маркетологи, которые не спешат обещать, что такая практика приживется в России. Они отмечают, для развития сервиса нужна соответствующая инфраструктура, а также гарантии безопасности платежей. В России, отмечает аналитик iKS-Consulting Елена Крылова, новосибирская компания «Центр финансовых технологий» уже несколько лет внедряет сервис SimMP, поддерживающий мобильную оплату услуг связи, коммунальных платежей, заказа и бронирования билетов, а также счетов в ресторанах. Однако закрепиться в Москве и Санкт-Петербурге сибирякам пока не удалось.

Виктор Хилько

Интернет пошел на почту

игрок

ОАО «Центральный телеграф» (ЦТ) создает крупнейшую в Москве розничную сеть по продаже услуг широкополосного доступа (ШПД) своего провайдера Qwerty. В начале 2008 года провайдер намерен открыть точки продаж в 523 московских отделениях ФГУП «Почта России». В ЦТ надеются, что сеть позволит увеличить продажи подключений как минимум вдвое, то есть до 10 тыс. в месяц. Конкуренты ЦТ считают неоправданным создание отдельной розничной сети для торговли одним продуктом.

По словам гендиректора «Центрального телеграфа» Павла Кузнецова, сейчас Qwerty и «Почта России» разрабатывают проект, в рамках которого услуги ЦТ будут продаваться во всех 523 почтовых отделениях Москвы. Пиар-директор ЦТ Сергей Шатунов отметил, что сейчас с «Почтой России» прорабатывается вопрос об открытии в почтовых отделениях отдельных окон Qwerty, в которых потенциальный абонент сможет заполнить договор на подключение, получить консультации по тарифам и техническую поддержку, оплатить услуги. По оценкам господина Шатунова, «почтовая» сеть позволит ЦТ увеличить количество новых ШД-подключений с нынешних 5 тыс. в месяц минимум вдвое.

ОАО «Центральный телеграф» (ЦТ) создано в 1995 году на базе государственного предприятия «Центральный телеграф». Помимо услуг телеграфа предоставляет услуги телефонии и широкополосного доступа 150 тыс. абонентов на территории Москвы и Подмосковья. Выручка в первом полугодии 2007 года — 1,578 млрд руб. 51% акций ЦТ принадлежит «Связьинвесту», 21,78% — РФФИ, 10,59% — ООО «Северо-Западная финансовая компания».

В пресс-службе «Почты России» отметили, что ЦТ давно предоставляет услуги связи почтовым отделениям в Москве. Однако, как заявила Ъ руководитель департамента информационной политики «Почты России» Ирина Механик, пока на уровне конкретных почтовых отделений проект не прорабатывался и говорить о его бюджете преждевременно. «Возможно, часть расчетов ФГУПа и ЦТ будет производиться в рамках взаимозачетов за услуги связи,— предполагает гендиректор компании „Корбина Телеком“ Александр Малис.— По рыночным ценам аренда рабочего места площадью около 5 кв. м в почтовом отделении стоила бы около $3 тыс. в год». По оценкам господина Малиса, еще около $12 тыс. может составить годовая зарплата продавца услуг — технического консультанта. «Дополнительные расходы будут зависеть от того, как ЦТ будет рекламировать свое присутствие на почте»,— отмечает господин Малис.

Участники рынка отмечают, что ранее ни один из московских провайдеров не создавал такой крупной розничной сети. Сейчас ЦТ располагает всего одним собственным офисом продаж услуг Qwerty, расположенным на московском Центральном телеграфе по адресу Тверская, 7. Практически все продажи подключений Qwerty осуществляются дистанционно: вы звоните по телефону и вызываете техника. Сеть крупнейшего конкурента ЦТ компании «Стрим» насчитывает всего 12 салонов в Москве, «Корбины Телеком» — 5. Желание ЦТ создать более крупную сеть продаж заместитель гендиректора по маркетингу компании NVision Group Сергей Головин считает логичным. «Сейчас по темпам роста Qwerty несколько отстает от конкурентов,— говорит господин Головин.— Как показывает опыт, офисы продаж, где абоненты могут вживую контактировать с представителями компании, способствуют росту продаж». При этом эксперт ссылается на опыт «Стрима», который стал в начале прошлого года расширять свою сеть продаж: «Благодаря этому за год ежемесячные продажи новых подключений выросли в три-четыре раза. При этом сейчас через собственные центры компании подключается не менее 60% абонентов».

Конкурирующие с ЦТ операторы, напротив, сомневаются в целесообразности создания масштабной розничной сети. «Конечно, офисы продаж необходимы,— говорит президент холдинга „Ренова-Медиа“ Виктор Савюк.— Но сотни офисов по Москве явно избыточны для подключения абонентов: не секрет, что львиная доля подписчиков заказывает подключение по телефону». Также господин Савюк отмечает, что адресная аудитория Qwerty не совпадает с кругом клиентов «Почты России»: «Большинство из них заинтересовано в услугах почтовой связи и финансовых сервисах. Подключаться к интернету в почтовом отделении вряд ли входит в их планы».

Валерий Кодачигов

Две трети опрошенных нами руководителей считают, что в ближайшие два года их предприятия накроет лавина _____. Ряд публицистов и аналитиков, таких, как Том Фридман, видят мир _____. Другие, например Ричард Флорида, утверждают, что он _____. Но практически все единодушны в том, что фундаментальное _____ имеет топография. Среди множества разнообразных факторов, способных взорвать сложившуюся ситуацию, на первое место руководители ставят рыночные силы, такие, как _____, и неожиданные сдвиги на рынке. Но это далеко не все. По словам руководителей, их предприятиям предстоит решать проблемы, связанные с подготовкой персонала, _____, правовым регулированием и _____, что, несомненно, приведет к значительным переменам. И эти опасения вполне оправданны.*

Нам кажется, что у Вас возникнет желание заполнить эти пробелы. Загрузите опрос руководителей Global CEO Study 2006 на **ibm.com/special/ru/ceo**

Что делает Вас особенным?

IBM

Реклама

IBM, логотип IBM и "What Makes You Special?" являются зарегистрированными торговыми знаками или торговыми знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Названия других компаний, товаров и услуг могут являться торговыми знаками или знаками обслуживания третьих лиц.
© 2007 IBM Corporation. Все права защищены.