



ПОДРОБНОСТИ ПОРТАБЕЛЬНОСТИ

Конкурсная комиссия, созданная Национальным агентством по регулированию в области электронных коммуникаций и информационных технологий (НАРЭКИТ), в середине августа объявила итоги тендера по отбору администратора централизованной базы данных для внедрения переносимости телефонных номеров в Молдове. Свои оферты подали три претендента. Победителем названа литовская частная компания Mediafon.

Согласно техническому заданию, Mediafon должна будет обеспечить внедрение переносимости (портабельности) номеров в сетях мобильной связи - до 1 апреля 2013 года, в сетях фиксированной связи - до 31 августа 2013 года.

Как уточнили в НАРЭКИТ, компании Mediafon надлежит провести переговоры и заключить в 30-дневный срок Соглашение об организации, эксплуатации и администрировании централизованной базы данных, составленной согласно представленной оферте (срок истекает на этой неделе). Если Mediafon не выполнит условия, то Соглашение с ней не будет подписано. В таком случае победителем будет объявлена та компания, общая сумма баллов которой получила на конкурсе второе место. И только после того, как Соглашение подпишут, станут известны названия всех трех компаний, которые участвовали в тендере.

Основной смысл портабельности (Phone Number Portability): абоненты телефонной связи смогут переходить от одного оператора к другому, сохраняя за собой свой номер.

Победителю тендера предстоит создать централизованную базу данных, которая предназначена для обработки и переадресации звонка. Технологически это делается путем прибавления к номеру нескольких цифр, которые указывают на его портабельность. Абоненту этот скрытый технический номер не виден. Схема работает так: звонок поступает в сеть первого оператора, потом в базу данных, где осуществляется его переадресация, и затем - в сеть второго оператора. Если абонент ушел к третьему или четвертому, то звонок от первого оператора переадресовывается к текущему оператору. От операторов не потребуется увеличивать свой ресурс телефонной нумерации.

Залогом успеха проекта переносимости номеров является его приемлемая стоимость для операторов. В Молдове весь проект будет финансироваться операторами. Компания Mediafon должна предоставить доказательства, что ее тарифы основываются на реальных затратах. Агентство должно проявить настойчивость в процессе переговоров с победителем тендера, чтобы обеспечить наилучшие условия для операторов и их абонентов.

Но у абонентов могут возникнуть вопросы. Насколько

актуальна и необходима для Молдовы услуга портабельности? Как идет внедрение портабельности в других странах? Сколько потребителей в Молдове реально смогут воспользоваться этой услугой? Почему конкурс в НАРЭКИТ выиграла литовская фирма, у нас нет компаний, которые могли бы справиться с задачей внедрения портабельности? Свое мнение в беседе с корреспондентом «ЖП» высказали профессионалы, работающие на рынке ИТ.

Сергей Ткаченко, директор компании Dataline:

- Я не видел никаких исследований, опросов потребителей, которые подтверждают или опровергают актуальность переносимости номеров в Молдове. Может Агентство проводило такие исследования. Иначе получается, что решение, которое будет стоить какие-то деньги, принимается без должного обоснования.

По опыту Румынии известно, что на конец 2011 года было 456 тысяч перенесенных номеров, это около 1,74% от всех активных SIM-карт в стране. Они внедрились этот сервис в 2008 году. Получается не очень массово за три года. Но сейчас за полугодие до 100 тысяч номеров уходит к другим операторам.

В странах СНГ портабельность на конец 2011 не была внедрена. В России было мнение, что спрос на эту услугу настолько мал, что не стоит тратить деньги. Потом президент дал поручение - внедрять! Сейчас экс-президент стал премьер-министром, а это вопрос Минсвязи. Ну и, конечно, внедрять. Но в России связь самая дешевая в СНГ, и даже не представляю, что это даст.

Хочу надеяться, что внедрение портабельности в Молдове приведет к тому, что операторы немного понизят цены (набросят минуты лояльности), чтобы удержать пользователей. Так что уже будет эффект. Цены на связь у нас достаточно высокие. Но не исключаю, что операторы цены будут держать. Посмотрим.

На мой взгляд, массового спроса на услугу портабельности в Молдове не будет. Случается, конечно, что девица в фирменном салоне мобильной связи всем своим видом показывает абоненту его ничтожность и свою значимость. Но не уходит же из-за этого к другому оператору и теряет бонусы за лояльность, которые копились много лет? Бонусы не портабельные - это точно!

А если нужно, то уйдешь и без портабельности. Да и куда

уходить? У нас-то по сути два мобильных оператора. Много не побегаешь.

На данный момент НАРЭКИТ не дал полную информацию о технических и коммерческих условиях. Может быть, оператор, оплативший ресурс нумерации, должен будет считать это потерей, или ему что-то компенсирует тот, кто получил абонента с номером? Портабельность не создает дополнительных телефонных номеров. Абонент приходит ко второму оператору со своим номером и использует его. Второй оператор выдаст SIM-карту, но не номер.

Юрий Коробан, представитель в Молдове международной компании Alfa-xp:

- Для меня есть более приоритетные технологии, которые я ожидаю от операторов, и которые могут влиять на самую суть использования мобильных технологий. Это, конечно, 4G, а также вероятное внедрение MobileID для платежей и сервисов, которые раздвинут наши возможности по использованию мобильных сетей связи. Я бы рассматривал портабельность как один из возможных сервисов в будущем. Но не в смысле, что он жизненно необходим и без него развитие мобильной связи застопорится, а как интересный сервис. И, если понадобится, я им воспользуюсь, если условия будут подходящими.

Молдова территориально мала, и больших проблем при внедрении не должно быть, чего не скажешь про Россию. Можно отметить важный факт, что внедрения идут «через не хочу» провайдеров услуг, посредством законов и обязательности их исполнения. Если этого не делать, услугу портабельности никто по своей воле внедрять не будет. Ведь это автоматически означает независимость клиента, что для оператора не совсем удобно.

Думаю, что в Молдове операторы не в восторге, но внедрят портабельность, деваться им уже некуда. А проблема для всех общая - разные тарифы на звонки в сети разных операторов. Многие абоненты предпочитают экономить и звонить дешевле внутри сети, но при портабельности тарификация в конечном итоге будет другая.

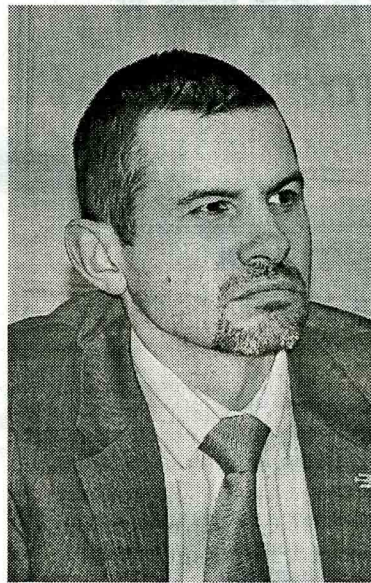
Очевидно, что будет путаница и вопросы: я звонил по номеру этой сети, а мне почитали другое! Кроме того, не надо забывать, что портабельность касается не только мобильных, но и фиксированных операторов, у которых тарифы на звонки между со-

бой отличаются весьма заметно. И в дальнейшем вопросы из-за разницы в тарифах только усугубятся.

Сейчас сложно говорить о том, сколько потенциальных клиентов у этой услуги. Вероятно, все пользователи сотовой связи. Но в реальности, думаю, что не так много. Скорее всего, при запуске будет интерес, а затем спад - когда абоненты поймут, что номер будет ежемесячно стоить дополнительных денег. Если это сервис, то будет и плата, а какая - никто не говорит. Скорее всего, покрывать издержки будет клиент. Может быть, через несколько лет количество желающих возрастет.

Другой аспект - это дополнительные условия для абонентов при пользовании сервиса. Например, я купил карточку с номером, а через месяц решил перейти к другому оператору. Или же эта услуга будет доступна после использования номера в течение года? Сколько раз я смогу переходить с одного оператора к другому, сколько это будет стоить?

Для того чтобы понять, почему тендер выиграла литовская компания, а не молдавская, нужно посмотреть на условия конкурса - и все станет ясно. Места для отечественных компаний там изначально не предполагались. В условиях НАРЭКИТ написано, что участие в тендере стоит 20 тыс. евро, банковская гарантия - 200 тыс. евро, средние продажи компании в сфере ИТ - не менее 10 млн евро, и участник тендера уже должен иметь одно подобное внедрение. Таким образом, рассматривался узкий круг потенциальных разработчиков подобных систем.



Виктор Бурунус, независимый консультант, координатор разработки стратегии ИКТ-конкурентоспособности (в 2002-2010 гг. работал во Всемирном банке в проекте по развитию частного сектора):

- Действия или политики, направленные на усиление конкуренции на рынке, всегда актуальны, тем более, когда идет речь о рынке с существенными барьерами по смене поставщика услуги, коим является рынок телефонии. Напомню, Молдова

на 76 месте в мире по доступности мобильной связи, а средняя стоимость минуты, пересчитанная по паритету покупательной способности, составляет 32 цента. Для сравнения: соответствующий показатель в Украине составляет 7 центов, благодаря чему соседняя страна находится на 9 месте по доступности мобильной связи (данные INSEAD World Economic Forum, Global Information Technology Report).

Портабельность работает тогда, когда пользователь не обременен высокими тарифами переносимости номеров, и когда перенесение номера от поставщика к поставщику осуществляется в короткий срок. То есть, пользователю хочется сократить до минимума время «молчания» (недоступности) своего номера. Нам обещают отсутствие платы за портабельность, а финансирование центральной базы данных будет осуществляться за счет годового отчисления в 20 центов с каждого номера. Это, безусловно, простая и понятная схема финансирования, и поэтому организационно проблем возникнуть не должно.

Каждый абонент, который не дал завязать себя минутами за лояльность и дополнительными удобствами услугами по типу безлимитных звонков на любимые номера, сможет без страха перейти в любую другую мобильную сеть. Тем, кому важны тысячи минут на любимые номера, придется переходить, что называется, «всем миром», а это не всегда легко сделать.

Почему конкурс в НАРЭКИТ выиграла литовская компания - этот вопрос правильнее было бы задать членам оценочной комиссии. От себя скажу, что утвержденные квалификационные критерии были очень жесткими для отечественных компаний, обладающих опытом внедрения портабельности. В Молдове мне известна, по крайней мере, одна такая компания - Computaris. Это компания с иностранным капиталом, которая нанимает местных инженеров и оказывает услуги ведущим телекоммуникационным операторам по всему миру.

Абонентам хочу сказать - будьте взыскательны к качеству оказываемых вам услуг. Следите за текущими предложениями и выбирайте наиболее конкурентоспособные! Важно не быть обремененным долгосрочными обязательствами перед оператором. В рамках промо-акций вам сразу выдается субсидируемое оператором окончательное оборудование или много «бесплатных» минут, за которые, на самом деле, покупают денежный поток, генерируемый пользователем в течение одного или двух лет. Поэтому необходимо внимательно читать текст мелким шрифтом в абонентских контрактах.

Сергей МОИСЕЕВ