

КРУГЛЫЙ СТОЛ

СИСТЕМЫ ОПТИМАЛЬНОЙ МАРШРУТИЗАЦИИ ТРАФИКА



ИНТЕС

СНИЖЕНИЯ ДОХОДНОСТИ УСЛУГ ДАЛЬНОЙ СВЯЗИ - ФАКТЫ И ПРОГНОЗЫ

Факты: в течение последних 25 лет ежегодный рост международной связи составил 15%. За последние 2 года 2008-2009 - ежегодный прирост составил до 8% (по сравнению с 2007 годом).

Факты: Ожидается, что за год увеличат свои доли с 5% до 15% рынка телекоммуникационной связи.

Факты: Среднегодовой рост доступных сервисов (мобильная связь, телефония, интернет, телевидение, IP-телефония, телеконференция, видеоконференция, Web-конференция) составил 25% в 2008 году.

Факты: Ожидается, что за год увеличат свои доли с 5% до 15% рынка телекоммуникационной связи.

ТЕХНОСЕРВ

ИНТЕГРАТОР
УСПЕХА
ВАШЕГО БИЗНЕСА

Разговор о дальней связи

Заседание круглого стола редакции журнала «Вестник связи» и кафедры инфокоммуникаций Института повышения квалификации МТУСИ, прошедшее 28 октября, было посвящено проблемам обеспечения доходности услуг дальней связи в условиях возрастающей конкуренции на этом рынке со стороны новых агрессивных игроков. Поводом к дискуссии стали опубликованные в Вестнике связи № 9 за 2010 г. статьи Леонида Бельского «Инновационные пути повышения доходности услуг дальней связи» и Глеба Андрианова «Повышение доходности услуг дальней связи с помощью систем оптимальной маршрутизации трафика».

В них отмечается, что настоящий момент характеризуется стагнацией и даже падением доходов от предоставления услуг дальней связи, в том числе и в России. Острая конкуренция между операторами дальней связи и постоянное снижение тарифов, стремительное развитие VoIP-операторов, высокий уровень нелегальной терминции МГ/МН трафика — все это ставит перед операторами непростые вопросы. Главный из них — как сохранить и по возможности увеличить рентабельность оказания услуг МГ/МН связи? По мнению авторов, выход из сложившейся ситуации — во внедрении инновационных решений и оптимизации бизнес-процессов оператора в части торговли, взаиморасчетов и управления МГ/МН трафиком. Заседание круглого стола открылось вступительными словами авторов статей.



Леонид Бельский,
компания Intec

Леонид Бельский: Думаю, что обсуждение способов повышения рентабельности услуг дальней связи найдет живой отклик со стороны участников круглого стола, так как тема эта весьма актуальна для «больших» операторов.

У компании Intec, специализирующейся на решениях для межоператорского бизнеса, накоплен немалый опыт сотрудничества в рассматриваемой

сегодня сфере с крупнейшими международными операторами связи. Более 250 операторов, включая 50 крупнейших, используют решения Intec. Мы готовы делиться накопленным опытом с российскими операторами.

Сегодня во всем мире доходы традиционных операторов от услуг дальней связи падают. Падают они в том числе, за счет серьезной конкуренции, вызванной Skype и другими VoIP-операторами и сервисами. Так, Skype за последний год увеличил свою долю на мировом рынке международной связи с 5 до 15 %. С развитием VoIP-технологий, появилась масса новых игроков, небольших компаний, которые успешно торгуют трафиком, обходясь без

серьезных затрат на создание инфраструктуры. Среди участников сегодняшней встречи, компания «Бриллиант Телеком», типичный представитель небольшой компании, которая динамично развивается, занимаясь торговлей трафиком.

Конкуренция на рынке дальней связи, борьба за массового абонента и ценовое давление продолжают нарастать. Для иллюстрации хотелось бы привести два недавних события. В августе 2010 г. о выходе на рынок дальней связи объявил Интернет-гигант Google, предлагая бесплатные звонки в США и Канаду и дешевые международные звонки (на фиксированные номера 2 цента, на мобильные 15). 14 октября 2010 г. компания Skype объявила о выходе новой версии популярной программы. Теперь Skype интегрирован с социальной сетью Facebook, что позволяет любому из более чем 500 млн. пользователей Facebook совершать дешевые звонки (SkypeOut) из среды этой сети.

В дополнение к ценовой конкуренции с операторами VoIP на рынке дальней связи российские операторы несут существенные потери из-за нелегальной терминции трафика. Это давно известная на российском рынке проблема, когда недобросовестные компании арендуют у оператора выделенные каналы под видом внутренних нужд. Приобретая МГ/МН трафик на биржах

VoIP, такие компании направляют его на местную сеть оператора под видом более дешевых местных звонков. По некоторым данным, до 30 % входящих МГ/МН звонков, поступающих на сети российских операторов, передаются под видом местных вызовов.

У традиционных операторов, безусловно, есть немало сильных сторон. Это наличие большой абонентской базы, высокое качество связи, удобство оплаты услуг, многолетний опыт работы и, наконец, доверие со стороны абонентов. Одной из главных слабых сторон являются высокие накладные расходы и, как следствие, высокая розничная цена. Зачастую крупные операторы уступают новым более энергичным игрокам и в скорости вывода привлекательных пакетов услуг.

Отрицательную роль играет также внутренняя конкуренция между собственными услугами. Так, развивая услуги беспроводной передачи данных, оператор может потерять часть доходов от МГ/МН связи. По прогнозу Juniper Research, объем VoIP-телефонных звонков с использованием беспроводной передачи данных (Wi-Fi, WiMAX и др.) вырастет более чем в 30 раз в течение ближайших пяти лет, что может привести к существенным потерям доходов в части дальней связи для больших операторов (на сумму более 5 млрд. к 2015 г.).

Крупнейшие международные операторы связи давно осознали возникшую угрозу и разработали за последние годы целый ряд практик, позволяющих успешно выдерживать конкуренцию. В их числе — предложение новых продуктов, дифференциация сервисов, оптимизация управления сетями с возможностью в реальном режиме времени обеспечивать мониторинг качества и оптимальную маршрутизацию трафика для сокращения затрат на интерконнект.

В 2007 г. Hutchison 3G предложил весьма инновационное для своего времени решение — первый в мире Skype-фон и услуги на базе сотовых трубок со встроенным сервисом Skype, позволив своим абонентам совершать как обычные

звонки, так и соединения VoIP по тарифам, сопоставимым с расценками Skype. В 2010 г. были подведены основные итоги: за 3 года отток абонентов снизился на 14 %; пользователи Skype-фон приносят на 60 % больше доходов в части дальней связи, чем прочие абоненты; маржинальность данного сегмента на 20 % выше (за счет большего потребления мобильной передачи данных). Дешевые звонки стимулировали абонентов говорить значительно больше.

При любой модели бизнеса — розничной, оптовой, для корпоративных клиентов — их главным фактором становится сокращение себестоимости, оптимизация затрат на интерконнект. На основе опыта западных операторов можно выделить 4 основных направления повышения рентабельности: повышение эффективности межоператорских расчетов, оптимальная маршрутизация трафика, обеспечение контроля качества и борьба с потерями доходов за счет нелегальных схем приземления трафика, GSM-шлюзов и т. п.

Опыт западных операторов наглядно показал, что одним из основных способов снижения себестоимости покупаемого МГ/МН трафика является увеличение количества поставщиков и оптимальная маршрутизация. Крупнейший международный торговец оптовым трафиком, компания TeliaSonera, более пяти лет пользуется нашими решениями для оптимизации затрат на интерконнект, внедрив полностью автоматизированную систему оптимальной маршрутизации трафика (от автоматической загрузки прайс-листов партнеров до изменения таблиц маршрутизации на коммутаторах).

Какие еще существуют пути повышения рентабельности услуг дальней связи? Повысить рентабельность можно за счет дифференцированной продажи услуг дальней связи — некоторым абонентам не требуется целый ряд услуг (передача международных факсов, АОН и др.), для них можно использовать более дешевые схемы маршрутизации. Предоставление гибких скидок партнерам в зависимости от объемов потребляемого трафика позволяет стимули-

ровать использование услуг. Нельзя забывать о важности постоянного мониторинга пропускной способности и качества каналов. Если абонент не получает качественной связи, он не приносит дохода оператору. Важно постоянно контролировать правильность передачи номера звонящего абонента — статистика показывает, что высвечивание номера звонящего абонента значительно увеличивает вероятность ответа на звонок.



Глеб Андрианов,
компания «Техносерв»

Глеб Андрианов: Для максимизации своей выручки оператору дальней связи необходимо, с одной стороны, повышать доходы, а с другой — снижать расходы. Для решения первой задачи целесообразно, в частности, отправлять трафик на оператора с максимальным уровнем качества, чтобы гарантированно обеспечить пропуск большего объема трафика и заработать больше. Для решения второй, наоборот, лучше отправлять трафик по каналам с минимальной стоимостью аренды. Налицо противоречие.

Чтобы его снять, оператору необходимо развивать комплекс средств BSS/OSS, которые помогут обеспечить правильный баланс. Такие средства позволяют отправлять трафик не на самого качественного (и дорогого) и дешевого оператора, а на того, который обеспечивает по данному направлению оптимальное соотношение цена/качество.

Для предоставления услуг транзитному оператору необходимо обладать такой информацией, как записи о вызовах (получаемые из предбиллинга), данные о тарифах и производительности той или иной сети, показатели качества обслуживания. Среди последних основным является ASR — коэффициент занятий с ответом, так как точность его измерения наиболее высока.



Наум Мардер,
ИПК МТУСИ

Чтобы зарабатывать на предоставлении услуг, транзитному оператору необходимо также иметь систему оптимальной маршрутизации, которая должна обладать средствами для проведения массовых тестовых кампаний, анализа качества обслуживания по результатам измерений, чтобы без ограничений увеличивать количество партнеров по транзиту трафика.

Наум Мардер: А как можно сформулировать главную проблему, которую инициаторы выносят сегодня на обсуждение?

Леонид Бельский: Я думаю, что важнейшая проблема, стоящая сегодня перед операторами в части услуг дальней связи, — это определение стратегической бизнес-модели. Здесь у оператора возможен выбор из трех основных бизнес-моделей.

Первая — уходить с розничного рынка и сконцентрироваться исключительно на оптовой торговле трафиком.

Вторая — продолжать развивать розничный бизнес наряду с оптовой торговлей трафиком и активно соперничать со Skype и ему подобными.

Есть и третья возможность — налаживать партнерские альянсы с компаниями Web 2.0. Делать так, чтобы они превращались из конкурентов в партнеров, и вместе зарабатывать на рынке дальней связи.

Наум Мардер: На мой взгляд, деятельность таких операторов, как Skype — это форма паразитирования. Тут возникает определенная аналогия с сельским хозяйством. Крестьянин в поте лица выращивает урожай, а кто-то прямо на поле скупает у него зерно для перепродажи и продает его значительно дороже.

Так и в телекоммуникациях. Одни создают условия для функционирования «трубы», трудятся над поддержанием высокого качества связи, а другие приходят и говорят: «Обеспечьте нам недиסקриминационный доступ к вашей «трубе» по себестоимости, а мы займемся перепродажей».

Что делать традиционному оператору? Пытаться «не пущать»? Наверное, можно применять разные технические ухищрения, но полностью «перекрыть кран» вряд ли удастся.

Другой путь — вступление в партнерство с Интернет-компаниями. Но цены при этом должны быть справедливыми и покрывать расходы оператора на поддержание и развитие транспортной инфраструктуры. Если компания-перепродавец хочет получить большую прибыль, пусть внедряет различные методы оптимизации. Как мы сегодня узнали, такие решения существуют.

Конечно, справедливы высказанные мысли о дифференциации трафика по уровню качества. Кто-то готов оплачивать высокое качество, а для кого-то на первом месте стоит дешевизна связи, пусть и с невысоким качеством.

Сергей Бершев: Я не могу полностью согласиться с тем, что компании, занимающиеся розничной продажей трафика, — паразиты. Конечно, операторы, обеспечивающие функционирование «трубы», несут огромные затраты. Но немалые расходы и у второй стороны.

В момент выхода на рынок затраты у таких компаний, возможно, не так велики. Но чтобы закрепиться на нем всерьез и надолго, надо будет делать серьезные вложения в IT-инфраструктуру, например, в системы оптимальной маршрутизации, о которых в своей презентации говорят коллеги. Думаю, что в будущем затраты операторов «трубы» и розничных операторов станут сбалансированными и близкими по объемам.

Трафик будет покупаться на основе компьютерного анализа данных о том, что нужно клиенту на данный момент времени и за что он готов заплатить. Я думаю, что этим будут заниматься специализированные компании, а не операторы «трубы».

Наум Мардер: В будущем, наверное, так и будет. Но что мы видим сегодня? Компании типа Skype говорят оператору: «Продолжай делать свое дело, а я

пока за счет объема твоей прибыли буду развивать свой бизнес».

Сергей Бершев: Новому всегда труднее пробивать себе дорогу. Весь вопрос — в финансировании продвижения новых идей, которое очень трудно найти. И если у компании нет другой альтернативы получения денег на свои проекты, она «позаимствует» их у операторов связи.

Наум Мардер: Было бы логично, если бы операторы сами внедряли оптимальную маршрутизацию и другие новые решения в сфере дальней связи.

Вячеслав Смит: Сегодня европейские транзитные операторы имеют маржу не больше 5 %, а могут и вообще остаться в убытке, если допустят ошибку при покупке-продаже трафика. Так недалеко и до банкротства.

Facebook на МГ/МН трафике не зарабатывает, — это лишь способ привлечь в свою сеть больше клиентов, чтобы росли доходы от рекламы.

Сергей Бершев: Важно, чтобы Интернет-компании работали с основными операторами связи на принципах справедливого разделения доходов. На сегодняшний день такой справедливой системы нет. Однако на развитых рынках мы все же можем наблюдать некоторые новые и интересные бизнес-модели. Есть пример кооперации оператора AT&T и компании Google. Сингапурский же оператор SingTel решил заниматься только «трубой», а не сервисами.

Хотя соглашусь, что сегодня еще рано делать выводы, какая тенденция станет основной.

Вячеслав Смит: Хочу напомнить, что в свое время существовали сети передачи данных X.25. Действовали правила



Сергей Бершев,
ООО «Топика Омни Априори»



Вячеслав Смит,
ОАО «Ростелеком»



Петер Лагер,
компания Arptel

взаиморасчета: каждый участвовавший в передаче информации оператор гарантированно имел свою долю в доходах. Получавший от клиента деньги оператор отдавал другим операторам часть, определенную международными соглашениями.

Возможно, этот пример регулирования сетей с пакетной коммутацией будет полезен и на новом этапе?

Наум Мардер: «Правильный» регулятор должен смотреть вперед, понимать перспективу.

Бизнес-модели могут быть разными, но под каждую надо подводить законодательную базу, правила лицензирования, тарификации и т. д.

Сергей Бершев: Недавно на одной международной конференции я слушал выступление оператора из ОАЭ, который заявил, что они решили со Skype больше не «воевать», а открыть для него свою сеть. Поскольку объем трафика у Skype растет куда быстрее, чем у традиционных партнеров этого оператора, то приземлять его трафик выгодно. И чем дальше, тем большей будет эта выгода.

Упомянутый докладчик подчеркнул: «Лучше я сегодня буду Skype'у диктовать условия приземления трафика, чем дожидаться завтра, когда он начнет диктовать условия мне».

Наум Мардер: А этот докладчик не добавил, что готов с удовольствием терминировать от Skype'a трафик из других стран, но в своей стране этого ему не позволит?

Я хотел бы обратить внимание, что традиционные операторы могут использовать свои конкурентные преимущества. Может быть, им не надо соревноваться в демпинге, а использовать свои высококачественные сети, чтобы предоставлять пакеты услуг. К высококачественной телефонии добавлять, к примеру, 100 каналов телевидения.

Петер Лагер: Если у оператора качество связи будет немногим лучше, чем у Skype, говорить о его выживании в ближайшем будущем бессмысленно. По роду деятельности мне постоянно приходится делать международные звонки, и опыт показывает, что SkypeOut не подходит для бизнес-целей.

Сегодня связь между абонентами проходит по весьма сложным маршрутам, что может существенно влиять на качество голосовой связи. Разговор с низким качеством не будет продолжительным, следовательно, не принесет существенного дохода оператору, да и абонент вряд ли останется с таким оператором надолго.

Опыт компании Arptel, занимающейся вопросами качества дальней связи с 1995 г., показывает, что качество голосового соединения надо тестировать по принципу «из конца в конец».

Очень важным является гарантирование определения номера звонящего абонента, а, следовательно, и соответствующее тестирование. По нашим данным, обеспечение АОН увеличивает объем международного трафика на 35 %.

Сергей Бершев: Конкуренция за абонента во многом переносится уже на оконечное устройство. Оно становится универсальным, и именно поэтому выбор — какой осуществлять звонок, через какую сеть и с каким качеством, всецело переходит к конечному пользователю услуги связи. Кто первый предложит ему оболочку обслуживания и интересный интерфейс взаимодействия, тот и выиграет. Следовательно, получит преимущественное право на обслуживание этого абонента. Перманентной подписки на услуги связи в ближайшем будущем не будет.

Наум Мардер: Я повторюсь, что сегодня для многих абонентов важно наличие широкого спектра услуг, а предоставить его может оператор связи.

Именно он обеспечивает доступ абонента к сети. Соответственно, абонентская плата по логике должна иметь две

составляющие — за доступ к сети и за пропуск трафика. Компания, обеспечивающая доступ, может делать его бесплатным для абонента с тем, чтобы он больше платил за трафик.

У компаний, не имеющих сетей доступа, есть два пути. Первый можно назвать административным — требовать так называемого недискриминационного доступа. Другой путь — вступать в альянс с операторами сетей доступа.

Евгений Соломатин: Наше обсуждение сводится к тарифной оптимизации. Пока у операторов были избыточные ресурсы, не поднимался вопрос об оптимизации самого трафика. Между тем, падение качества и перегрузка сетей, особенно мобильных на уровне последней мили, во многом связаны с «неоптимальностью» многочисленных приложений, работающих на терминалах. Например, «погодное» приложение для iPhone делает запрос на центральный сервер для обновления информации каждые 3 с. Пользователю это не нужно!

Аналогично ведут себя и другие приложения, включая электронную почту. Другой пример — сервисы, связанные с передачей видеоконтента. Если у контент-провайдера только один сервер, то все запросы «валятся» на него, канал доступа к серверу может быть быстро перегружен и качество упадет.

Таким образом, трафик избыточных «сигнальных» запросов, передачи данных, видеотрафик и т. д. колоссально загружают сети. Пока еще они справляются, но скоро мы окончательно упремся в предел пропускной способности. Именно тогда опять возникнет колоссальный спрос на системы оптимизации, о которых сегодня говорилось. Это будет «жирный» кусок бизнеса.

Алексей Рокотян: В нашей отрасли исторически так сложилось, что дальняя связь в фиксированных сетях была дорогой. Однако более гибкое ценообразование в сетях мобильной связи, а также появление различных IP-сервисов, показывает, что эта ситуация ограничена по времени. Давайте задумаем-

ся, а все ли операторы связи проигрывают?

Операторы, обеспечивающие широкополосное подключение пользователей, выигрывают. Происходит это, поскольку у абонентов растут требования к качеству подключения и увеличивается объем трафика.

Современный клиент готов платить за интересные ему услуги, а не за дальнюю связь как таковую. Привычная нам модель телекоммуникаций пусть не сегодня, но неминуемо поменяется. В новой модели дальней связи будет доставаться ровно столько, сколько необходимо для поддержания в работоспособном состоянии транспортных сетей.

Сергей Бершев: Надо учитывать и психологический фактор. В традиционной модели, когда человек хотел позвонить из Москвы, скажем в Нью-Йорк, он представлял себе, какое это большое расстояние. И у него не вызвало недоумения, почему за такой звонок надо платить достаточно много.

А теперь представим, что человек находится в Facebook. Он «натывается» там на портрет своего знакомого из того же Нью-Йорка, и у него возникает желание поговорить с ним. Один клик, и сессия установлена, пошел голосовой трафик. Однако в этой ситуации «расстояние» между двумя людьми сжимается до нескольких сантиметров, отделяющих два фото на дисплее. Продать такой разговор по заоблачным ценам вряд ли получится.

Алексей Рокотян: Тем не менее, оператору, поддерживающему инфраструктуру, должно доставаться столько, чтобы ее еще и можно было развивать. И над соответствующей формой расчетов стоит плотно поработать.

Дмитрий Колесников: Баланс между VoIP-компаниями и традиционными операторами может обеспечиваться установлением правильных расценок за приземление трафика на сети операторов.



Евгений Соломатин,
ООО «Коминфо Консалтинг»



Алексей Рокотян,
ОАО «ВымпелКом»



Дмитрий Колесников,
компания «Бриллиант Телеком»

ров, которые, на мой взгляд, в России занижены. У российских мобильных операторов они составляют около 6 центов за минуту.

Аналогичные расценки многих зарубежных операторов существенно выше. Если установить тариф за входящий звонок, например, 15 центов, то тем, кто хочет терминировать вызовы на вашу сеть, придется платить. А с «левой» терминацией нужно бороться, и методы такой борьбы есть.

Уже отмечалось, что многие операторы «рвутся» заключить со Skype соглашение по терминации, им это выгодно.



Сергей Мишенков,
Мининформсвязи РФ

Сергей Мишенков: Я думаю, что к рассмотрению обсуждаемой нами ситуации надо бы привлечь серьезных экономистов. Мы сегодня все время говорим о плате за трафик, а ведь система связи должна работать независимо от того, передается по ней в данный момент информация или нет.

И затраты на ее обслуживание не зависят от трафика (кроме мощных оконечных устройств радиовещания, энергопотребление которых определяется уровнем передаваемого сигнала).

Требуется разработка новой экономической модели по расчетам с абонентами и взаиморасчетам между операторами, так как существующая модель противоречит главному принципу: стоимость продукции определяется затратами на производство.

Упрощение биллинговой системы позволит сократить затраты на ее создание и обслуживание, а следовательно, но, удешевить услуги связи.

Сергей Бершев: Ситуация с VoIP-звонками на телефонные сети понятна. А вот механизм отнесения затрат при звонке «компьютер — компьютер» пока не продуман. Звонок ведь при этом проходит через сеть общего пользования, затраты на сеть есть. Сессия

состоялась, а Skype или кто-то еще из подобных компаний никаких затрат не компенсирует. Этот парадокс надо как-то устранять.

Леонид Бельский: Для справки, современные операторы уже обзавелись техническими средствами, которые позволяют заблокировать или ограничить трафик Skype.

Алексей Рокотян: Это повторение известного соревнования «броня — снаряд». Победителя тут нет — проигрывают все.

Бизнес-модели наших операторов, работающих с телефонными услугами, выстроены, исходя из традиционной бизнес-модели. Ограниченность этой модели проявил Интернет, и ее придется существенно корректировать.

Сергей Бершев: Необходимо вырабатывать механизм компенсации для операторов связи, иначе развитие сети общего пользования станет скоро задачей — далекой от рентабельности. Skype этим заниматься точно не будет, он еще очень долго может развиваться за счет чужих ресурсов, приходя на готовое, поскольку нет экономических рычагов, позволяющих отнести часть затрат на развитие сети именно на его коммерческую деятельность. А вот если бы такие механизмы существовали, то мне видится, что и рентабельность самого Skype была бы под большим вопросом. Он выживает на низкой марже только потому, что существует дисбаланс отнесения затрат.

Татьяна Шах-Назарова, ОАО «МТС»: Хотелось бы обратить внимание на следующие моменты.

Во-первых, если мы говорим о Skype и подобных предложениях Web 2.0 по пропуску трафика дальней связи и перспективах взаимодействия с этими компаниями, то прекрасно понимаем, что в настоящее время они не являются операторами связи и не рассматривают предоставляемую им возможность совершать вызовы как услуги связи, а, скорее, как возможность привлечь как можно более широкую аудиторию. По-

этому тарифы на звонки низкие, так как себестоимость низкая и, кроме того, фактически осуществляется их кросс-субсидирование. Естественно, что в дальнейшем надо менять регуляторные требования и уже сейчас думать о том, как это лучше сделать.

Второй момент — это действующие правила регулирования в России относительно пропуска VoIP-трафика. Как представляется, действующие правила, пока они не изменены, должны соблюдать все операторы. Обеспечить контроль за их выполнением — задача регулятора.

Третье — защита интересов национальных операторов на внешнем рынке. Современной тенденцией во многих странах является то, что национальные регуляторы усиливают защиту своих рынков телекоммуникаций — во многих странах (особенно СНГ, например, Армении, Украине) тарифы на терминацию на внешнем рынке существенно выше, чем на национальном. В то же время из всех стран СНГ (с которыми наибольшее тяготение и трафик) в России, несмотря на ее огромную территорию, тарифы на терминацию самые низкие, что ставит российских операторов в невыгодное положение. Было бы хорошо, если бы регулятор изучил имеющийся опыт и создавшуюся ситуацию и поддержал операторов на внешнем рынке.

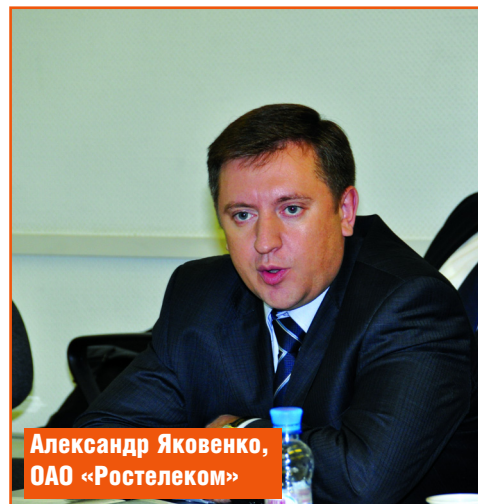
Александр Яковенко: Я присоединяюсь к предложению коллеги из МТС. Практически все страны СНГ ввели разделение входящего трафика на национальный и международный.

Повышение тарифа на терминацию входящего из-за рубежа трафика считаю вполне обоснованным. Возьмем, к примеру, Беларусь — страна неболь-

шая, инвестиции в сеть, по сравнению с российскими, несопоставимы. А в России с ее расстояниями тарифы на терминацию трафика существенно ниже, чем у наших западных соседей. Это касается и фиксированных, и мобильных сетей. Регулятору необходимо над этим поработать.

Леонид Бельский: На правах одного из инициаторов сегодняшнего обсуждения хотелось бы подвести некоторые итоги дискуссии. В ее ходе был затронут целый ряд аспектов рынка услуг дальней связи; основные тенденции рынка, опыт западных операторов в части повышения рентабельности бизнеса, необходимость и способы защиты российского рынка и традиционных операторов. Многое из того, что сегодня говорилось о Skype и других новых игроках на рынках дальней связи, относится к будущему, правда, ближнему. Чтобы обеспечить конкурентоспособность услуг дальней связи, российским операторам следует по примеру крупнейших международных операторов прилагать серьезные усилия для повышения эффективности бизнеса и снижения затрат на интерконнект.

Компании Intec и «Техносерв» сегодня представили участникам дискуссии несколько инновационных решений, которые позволяют быстро повысить рентабельность услуг дальней связи, в частности системы оптимальной маршрутизации трафика и контроля/тестирования качества дальней связи. Комплексный подход по оптимизации бизнес-процессов оператора в части предоставления услуг дальней связи позволяет добиться более существенного снижения затрат и повышения доходности.



Александр Яковенко,
ОАО «Ростелеком»