Выгодного роуминга в России... нет

"*Я провел собственное двухминутное маркетинговое*

исследование и выяснил, что выгоднее всего звонить

по скайпу через бесплатный вайфай,

который сейчас есть практически везде".

Из интернет-переписки

Тема международного роуминга неисчерпаема по количеству тарифных особенностей, ценообразованию и "косякам" с оборудованием, которые для пользователей "выливаются" в дополнительные расходы. Попробуем понять, у какого же оператора наиболее вменяемые цены на далекую связь, а также структурируем информацию по возможности экономии, отправляясь в далекое путешествие с "домашним" сотовым номером.

"Пусковым механизмом" для написания этого текста для меня послужило исследование аналитиков ComNews Research, которые дали себе труд разобраться в предложениях операторов сотовой связи для выезжающих за границу в 42 странах мира. Правда, сделано это несколько однобоко - кроме "Большой тройки" здесь не оказалось оператора Tele2, чьи SIM- карты активно продаются в столице, а также ни одного оператора "турсимок", чтобы можно было сравнить тарифы. :) Однако будем работать с тем, что есть. :)

Оговорки и особенности

Прежде всего, стоит отметить несколько моментов по теме роуминга, которые стоит выделить отдельно. Во-первых, я сознательно выждал несколько дней после обнародования результатов исследования, чтобы сравнить официальную реакцию представителей "Большой тройки". :) Она оказалась очень предсказуемой. Традиционные возражения операторов связи по поводу выводов аналитиков - мол, надо было брать не базовый прайс-лист, а цены с учетом скидок. Но делать это, по вполне объективным причинам, не стоит. Дело в том, что эти скидки постоянно меняются, непостоянны, часто имеют абонентскую плату и, самое интересное, редко выключатся автоматически: продолжают работать до тех пор, пока клиенты о них не вспомнят. Поэтому все это вторично - если операторы связи хотят играть честно, то им надо снижать базовую стоимость вызовов, а не страдать от того, что подсчитаны их базовые, а не аукционные ценники. :) Кроме того, самые обычные абоненты редко вникают в цены и условия акций, и тех, кто следит за постоянно меняющимися бонусами, очень мало.

Во-вторых, стоит отметить еще один "интересный" момент - на этот раз уже в самом исследовании. Я имею в виду странный вывод о том, что мол исключительно у "МегаФон" самые выгодные роуминговые цены по всему миру. На самом деле - это не так. Я понимаю, что компании надо активно "отмывать" свою репутацию от скандала с "иском на миллион", процесс по которому они вчистую проиграли. Но для этого необходимо проводить какую-то реальную активность, а не мифические PR-действия. :) Да, компания предложила своим абонентам online-тарификацию голоса и данных во всех странах своего присутствия. Да, именно "МегаФон" дал клиентам ценник в 7 руб. на GPRS-Интенет зарубежом. Но надо помнить, что, к примеру, номера из Лайт-тарифов работают далеко не во всех странах в автоматическом режиме (регулярно выручаю туристическими SIMками коллег-журналистов, которые об этом забывают), что выгодные цены распространяются только на несколько иностранных государств, что именно "МегаФон" стал последним оператором «большой тройки», внедрившим принцип тарификации в реальном времени за выход в интернет в международном роуминге. :) Все познается в сравнении.

И, в-третьих, будем помнить о том, что текущие цены на роуминг - это слишком непостоянное явление, чтобы на него можно было расчитывать. К примеру, в российской Федеральной антимонопольной службе недавно высказались по переводу всех роуминговых тарифов всех без исключения операторов связи на посекундную тарификацию. Сейчас "поминутка" и закреплена официально и выгодна всем игрокам рынка - редко какой абонент может говорить точно "по часам". Чаще всего он не выговаривает несколько секунд из последней минуты - а это вполне хорошие деньги, если умножить их на десятки миллионов клиентов у операторов сотовой связи. Думаю, что с введением этой полезной инициативы тарифные предложения существенно изменятся.

Ну и, напоследок, отмечу, что оценить вменяемость вашего оператора связи можно по двум простым параметрам. Если при включении телефона в другой стране мира, отличной от вашего "домашнего" региона, кроме стандартно-обезличенного текста из серии "вы в роуминге - здесь все дороже" вам приходит SMS с ценами для этого региона, то ваш оператор просто ангел. Если, вдобавок, он дает вам возможность самостоятельно выставить себе лимит затрат на роуминговые вызовы (из личного

кабинета или с помощью USSD-запроса - все равно как) и по исчерпании этого лимита присылает вам информационное SMS с предложениями лимит увеличить или телефон пока не трогать, то он образец клиентоориентированной компании. А вот если он ничего подобного не делает, то ни о какой социальной ответственности и "любви к своим клиентам" здесь речи не идет: обычный сервисный конвейер по отъему денег у населения. :)

Поэтому при поездках в роуминг никак нельзя оставлять у себя только одну основную SIM-карту - крайне желательно, чтобы их было как минимум две и лучше от разных операторов связи.

Ценники "в лоб"

На рынке роуминга сотовой связи удаленность одной страны от другой имеет совсем не главное значение в стоимости вызова. Транзитная составляющая исчезающе мала - скорее, на ценник влияют аппетиты принимающей и "отправляющей" сторон, а также величина туристического потока из одной стороны в другую. Если она паритетная - есть шанс для договоренностей, если нет - выигрывает тот, кто принимает больше гостей: им же платить дорогую цену за вызовы. Интересно, как операторы связи в свое время обошли индивидуальные различия в зависимости от операторов и стран, разделив весь мир на 5-6 типовых зон тарификации. Цена внутри одной зоны стала вроде бы единой, но это не средненормативное значение - это один из самых высоких показателей. Если удалось с кем-то договориться на стоимость ниже остальных, то абоненту от этого не легче, он все равно платит "по полной". Кстати, тихий шепот ужаса операторов связи "Большой тройки" о том, что им, беднягам, достается не больше 10-15% от стоимости минуты пусть нас не смущают. Когда минута стоит в 30-40 раз больше, чем в домашней сети, это вполне хорошие деньги, чтобы желать продолжения такой ситуации как можно дольше. :)

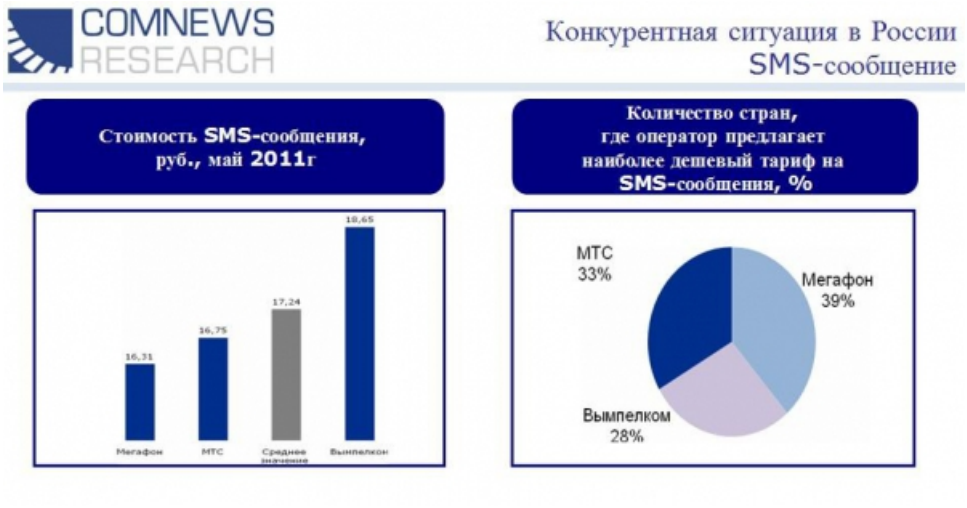
Как известно, для анализа стоимости услуг сотовой связи в различных странах мира для выезжающих и въезжающих в эти страны абонентов, Comnews Research собрал и проанализировал цены на роуминговые тарифы на входящие и исходящие звонки, а также на пересылку SMS-сообщений и использование GPRS-интернет трафика: четыре стандартных сервиса, которые используют практически все. При этом единого лидера не обнаружено.



Если смотреть на стоимость входящего вызова для российского пользователя "за бугром", то здесь по ценам без тарифных модификаторов вроде бы побеждает "МегаФон" - средняя стоимость 1 минуты по предложениям оператора составляет 41,5 руб., что на 30% ниже, чем в среднем по России (59,5 руб.). Данная стоимость на услугу у оператора зафиксирована в более чем 80% всех рассмотренных стран. В 39 странах мира "МегаФон" предложил наименьшую стоимость входящего звонка, в то время как МТС – в 7, а "ВымпелКом" в 1 стране. В 4 странах (Армении, Беларуси, Узбекистане и Украине) МТС и "МегаФон" предоставляют сервис входящего звонка в роуминге по одинаковой и наименьшей цене.



А вот наиболее дешевым оператором по критерию исходящего звонка в Россию из-за границы является компания «ВымпелКом», предлагая услугу в среднем за 66,7 руб., что на 4% меньше ее стоимости средней для России. Операторы по минимальной стоимости исходящего звонка в рассмотренных странах распределены практически равномерно: МТС лидирует в 15 странах, "ВымпелКом" – в 24 странах, "МегаФон" – 16.



Лидерство по наименьшей стоимости отправки SMS-сообщения практически делят «МегаФон» и МТС, показывая результаты в 16,3 руб. и 16,7 руб., в то время когда в среднем для российского гражданина за границей отправка одного сообщения будет стоить 17,24 руб. Долевая структура распределения операторов по наименьшей стоимости передачи текстовых сообщений в роуминге показывает, что в 27 из 42 рассмотренных стран стоимость исходящего сообщения является наименьшей у компании "ВымпелКом", у компании МТС – в 32 странах, а у компании "МегаФон" – в 37. При этом все три оператора связи оказывают данную услугу по одинаковой цене в 26 из 42 рассмотренных стран, большей частью которых являются европейские государства.



Наиболее низкая стоимость 1 МБ GPRS-интернет трафика зафиксирована у компании «МегаФон» – 335,3 руб., это также единственный оператор из «большой тройки», показавший значение на 40% меньше среднего по России (592 руб. за метр трафика за рубежом – все равно много). Стоимость мобильного интернета в роуминге у компаний МТС и «ВымпелКом» превышают среднее значение на 15% и 26%, соответственно. Именно значительная разница в стоимости этого сервиса и определила компанию «МегаФон», как лидера по количеству стран присутствия с наиболее выгодными ценами на мобильный интернет в роуминге – 41 из 42 рассмотренных стран. В значительной части стран здесь компании помогли зарубежные акционеры, убедившие руководство других подконтрольных им операторов связи "передоговориться заново". Интересно, пойдет ли на это "ВымпелКом", прикупивший себе недавно Wind Telecom? Что-то о подобной ситуации ничего не слышно. Пока что иерархия стоимости мобильного интернета в роуминге частично повторяет картину цен на услуги передачи SMS-сообщений: компания "ВымпелКом" превышает средний показатель на 26%, цены компании "МегаФон" оказываются на 44% ниже среднего показателя всей «большой тройки».

Однако в целом, по всем типам вызовов какого-то явного лидера нет. В идеале стоит взять с собой за рубеж дуальный терминал и использовать разные SIMки для различных видов сервиса.

Кстати, интересно сравнить ценник на услуги связи с роумерами из других стран - ведь операторы "Большой тройки" твердят, как заведенные, о принципах взаимности в таких контрактах. Но здесь совсем не все гладко. К примеру, стоимость отправки SMS-сообщения в роуминге для граждан России в среднем на 15% дешевле, чем отправка одного SMS-сообщения гражданами других стран, пользующимися услугами роуминга от своего оператора при нахождении в России. Цена 1 МБ GPRS-интернет трафика в роуминге российским абонентам также обходится в среднем на 19% дешевле, нежели иностранным гражданам, использующим мобильный интернет в России по принципу международного роуминга. А вот разница между ценами входящего и исходящего звонка в условиях роуминга для российских граждан за границей и иностранных граждан в России, составляет 33% и 116%, соответственно.

В денежном выражении отправить SMS-сообщение в роуминге для граждан России дешевле приблизительно на 0,1 долл. США, или 3 российских рубля, чем иностранцу, посетившему Россию и подключившему услугу международного роуминга у своего домашнего оператора. 1МБ GPRS-интернет обходится иностранным гражданам, путешествующим в Россию, на 4,5 долл. США или 130 российских рублей дороже, чем этот же объем трафика, приобретенный российским абонентом в роуминге за границей. Цены на входящие и исходящие звонки в роуминге для граждан России и других стран, находящихся в роуминге, различаются в пользу российских абонентов на 0,8 долл. США или 23 российских рубля и 2,8 долл. США или 81 российский рубль, соответственно.

Услуги	Цены на роуминг в ЕС для «домашних» пользователей, руб.	Внутрисетевой роуминг «Большой тройки» в России, руб.	Национальный роуминг «Большой тройки» в России, руб.	Роуминг со странами Балтии операторов «Большой тройки», руб.
Входящий вызов при нахождении в роуминге	14	8-9,5	17	33-79
Исходящий вызов во стране/региону пребывания	14	8-9,5	17	33-79
Исходящее SMS	4	4-6	4-5	13-19
Мегабайт GPRS-Интернет	20	7	220	100-750

Источник: iBusiness

А вот и стоимость, для сравнения, европейского внутрисетевого роуминга, и российского. Вообще, как-то это не складывается с коварной сказкой о том, что злобные европейские операторы поднимают цены для российских клиентов, чтобы нивелировать потерю доходов от регулирования роуминга внутри ЕС. Для сравнения приведу только одну цифру - роуминговый исходящий звонок в ЕС будет дороже абоненту, чем домашний тариф, в 3,5 раза. А в России - в 4,3 раза. Интересно, это какие операторы "кровожаднее"? :)

Как «не пролететь» в роуминге

Уж сколько раз твердили одно и то же - внимательно изучайте сайты операторов связи, подключайте тарифные модификаторы, контролируйте свои расходы "за бугром". Но нет - определенная часть населения органически не хочет заранее сделать хоть что-то для ограждения себя от высоких затрат на звонки в других странах. Самый простой вариант сэкономить на зарубежном роуминге - просто вырубить телефон на все время отпуска. За пару недель на теплом море можно и нервы восстановить

и забыть как звучит трель вашего мобильного. Изредка можно только проверять почту по Wi-Fi - особенно, если не ждете никаких фатальных новостей. Но для большинства пользователей этот вариант не совсем подходит - наоборот, выключенный мобильник заставляет людей нервничать.

Самое главное сразу, еще дома, отключите и не используйте дополнительные услуги. Автоответчик, переадресация, голосовая почта - все это реальные варианты потерять деньги на ровном месте. Отключайте все и сразу - благо сделать это просто с помощью самых простых USSD-команд. Не звоните на платные короткие номера из роуминга (система попробует соединить вас с сервисом принимающего оператора, что может стоить отдельных денег) и не используйте MMS - отправка встанет в значительные деньги, поскольку трафик за "вес" сообщения будет считаться отдельно. Кстати, если у вас очень "умный" телефон, то помните, что он может "ходить в Сеть" и без вашего на то желания, поэтому не забудьте активировать запрет GPRS-роуминга у своего оператора связи - платить 500 или 750 руб. за "метр" трафика совершенное издевательство и к нормальному бизнесу не имеет никакого отношения. 100 руб. еще куда ни шло, 7 руб. - тоже нормально, но ведь это у того же "МегаФон" реализовано в весьма небольшом количестве стран. В этой связи имеет смысл помнить о том, что многие картографические сервисы на современных смартфонах получают карты напрямую из сети: даже поиск отеля или ближайшего паркинга в роуминге может "потянуть" на несколько тысяч рублей.

Заранее, именно заранее уточните на сайте своего домашнего оператора связи цены. А именно, сколько будет стоить входящий вызов (да-да, вы за него заплатите), исходящий по стране пребывания и в Россию. Ну и цену мегабайта трафика, а также стоимость исходящего SMS. Лишним эта информация точно не будет. Если вы абонент "Большой тройки" и едете точно не в страны СНГ, где у них цены еще хоть как-то разумны, то просто зафиксируйте эти показатели, вздохните и вынимайте их SIMку из своего мобильника. Переплачивать не стоит. Тем более что есть как минимум четыре варианта с более низкими звонками. Это проект от "Скай Линк", можно купить SIMку Tele2 (их продают уже в столице), воспользоваться турсимками (есть как минимум три крупных оператора), а также поставить себе на смартфон какой-либо VoIP софтофон от Skype и "Мультифона" (оба дают возможность купить какой-либо номер для приема входящих звонков) до любого SIP-совместимого решения, коих уже больше тысячи. Только не вздумайте звонить по VoIP с использованием 3G в стране пребывания - разоритесь. Ищите бесплатный Wi-Fi.

Контролируйте свои расходы. Оператор связи будет только рад, если вы свалитесь в минус, ведь эти деньги придется возвращать в любом случае. Поэтому отключите все виды кредитных лимитов, которые вам подрубали в добровольно-принудительном порядке и вообще используйте pre-paid контракт. Уточните, будет ли в стране пребывания online-тарификация голосовых услуг и услуг передачи данных. Если ее не будет - регулярно проверяйте с помощью USSD-команды состояние своего баланса, это бесплатно. И не будьте беспомощны - возьмите с собой любую пластиковую карту российского банка, чтобы при необходимости пополнить баланс мобильника через интернет. Благо сервисов, которые вам могут помочь, в Сети уже много. Причем, взнос денег будет без комиссии.

И, наконец, если уж с "домашним" сотовым номером расстаться невозможно, не давайте своему оператору связи заработать на вас много: выбирайте и подключайте тарифные модификаторы, которые позволят платить за связь меньше. Главное, не забудьте отключить их после возвращения из поездки, а то абонентская плата-то будет "тикать" без остановки. А оператору связи недосуг отправить вам SMS при появлении в домашней сети с напоминанием отключить услугу - для него молчание золото.

В качестве итога материала попробую очертить ситуацию в реальности. Оператор связи - коммерческая компания, причем его задача - зарабатывать деньги, в том числе и на невнимательности пользователей. Несмотря на заявления о своей социальной ответственности и безумной любви к потребителям, ничего подобного на российском рынке не наблюдается. Если у тарифа есть особенности - будьте уверены, они будут написаны 4м кеглем и серым шрифтом внизу веб-страницы, чтобы их было сложнее прочитать. Если в тарифе есть ограничения (а они есть!), они будут не в пользу клиента и о них ему постараются не говорить (честный ответ будет только на прямой вопрос, а если не спросите - то нет). Если есть хоть малейшая возможность трактовать спорную ситуацию в пользу компании - оператор этим воспользуется. Действует он практически всегда в рамках закона, но все ошибки абонента будут использованы против него автоматически.

Отправляясь в путешествие и включая роуминг, пожалуйста, не забывайте о том, что за такую же связь, как дома, придется платить больше. И только от вас зависит найдете ли вы варианты снизить свой зарубежный счет. Оператор вам в этом только помогать не будет. :)