

Кому: **г-ну Адаму Вояцкому**

Директору по Маркетингу и продажам  
УМС

От: Инициативной группы  
Представителей рынка контент провайдеров Украины

Копия: г-ну Виталию Ворожбиту

Дата: 30.03.2005

**Кас: Замечания и предложения по проекту Договора между УМС и контент-провайдерами в рамках "Новой контент-стратегии УМС"**

Уважаемый господин Вояцкий,

Настоящее письмо содержит расширенные замечания и предложения по проекту Договора между УМС и контент-провайдерами, который был предложен в рамках т.н. "Новой контент-стратегии УМС". Данные предложения отражают позицию нижеподписавшихся участников рынка мобильного контента, которые ранее обратились к руководству УМС с просьбой приостановить введение в действие указанной Стратегии по причине наличия в ней значительного количества спорных и сомнительных моментов.

Мы вынуждены заявить, что внимательный анализ предложенной на обсуждение Стратегии и проекта Договора дает основания говорить о непонимании их разработчиками основополагающих принципов организации и функционирования рынка мобильного контента. Именно с этим мы связываем возникновение прискорбной и дискомфортной для всех нас ситуации. Ситуации, которая уже была ошибочно истолкована в прессе как "конфликт" между УМС и участниками рынка мобильного контента.

В связи с этим мы обращаемся к Вам с просьбой выступить в роли арбитра в процессе согласования позиций сторон, в качестве которых выступают нижеподписавшиеся компании с одной стороны и непосредственные разработчики обсуждаемых документов с другой.

Мы настаиваем на прекращении действия Дополнительных соглашений о расторжении договоров между УМС и нашими компаниями с 31го марта.

Мы предлагаем приостановить процедуру введение в действие нового договора на разумный срок, чтобы иметь возможность выработать и согласовать устраивающие всех условия дальнейшей работы.

Учитывая ограниченный запас времени, мы обращаемся к Вам с просьбой до конца недели провести рабочие консультации с представителями Вашей компании.

Документ взят из архива [www.CForum.ru](http://www.CForum.ru) – все о мобильном контенте и VAS

Уважаемый господин Вояцкий,

Мы, нижеподписавшиеся участники рынка мобильного контента заявляем о своем намерении разрешить накопившиеся проблемы в духе партнерства и соблюдения законных интересов друг друга. Мы не заинтересованы в превращении рабочей дискуссии в публичный конфликт или конфронтацию. Мы уверены в возможности достижения взаимоприемлемого компромисса.

С искренним уважением и надеждой на взаимопонимание,

«Подписи 12-й компаний»

Приложение:           Замечания и предложения участников рынка мобильного контента к проекту Договора между УМС и контент-провайдерами, (всего 5 листов)

## **Замечания и предложения участников рынка мобильного контента к проекту Договора между УМС и контент-провайдерами**

Настоящие комментарии и предложения относятся к тексту проекта Договора (далее - Договора) и описанию "Процедуры по работе с контент-провайдерами УМС" (далее - Процедуры) в редакции, приведенной в Приложении к настоящему Письму. Разосланная 25 марта 2005 обновленная редакция Договора в своих ключевых моментах ничем не отличается от более ранней версии и отдельно не рассматривается.

### **Раздел №1 Предмет Договора и основания отношений между Оператором и Контент-провайдерами**

**ЗАМЕЧАНИЕ №1** Предложенный УМС Договор абсолютно неадекватно отражает существо хозяйственных операций, которые осуществляют участники рынка контент-услуг. Соответственно, обсуждаемый Договор не может их эффективно регулировать. Разработчики Договора исходят из ложной посылки о том, что Контент-провайдеры передают свой Контент Оператору, который и предоставляет Контент конечным Пользователям. Такая трактовка сути хозяйственных операций неверна ни по форме, ни по содержанию. В действительности имеет место заказ Пользователями развлекательных, информационных и прочих услуг и предоставление их непосредственно Контент-провайдерами. Роль Оператора сводится к обеспечению а) взаимодействия и б) взаиморасчетов между Пользователями и Контент-Провайдерами. Фактически, именно Оператор предоставляет услуги Контент-Провайдерам, а не наоборот, как утверждается в Договоре (ст. 2.1). Более того, такая трактовка напрямую противоречит базовым положениям Процедуры, которая, теоретически, имеет по отношению к Договору приоритет. В частности, п. 4.2 Процедуры прямо говорит про *"Контент-услуги под брендами контент-провайдеров – контент-услуги, которые предоставляются **контент-провайдерами** УМС для **абонентов УМС** (курсив наш – авт.) с помощью технических ресурсов сети УМС под брендами контент-провайдеров или третьих сторон. Техническая, маркетинговая и пользовательская поддержка (Customer Care) для таких услуг в полной мере обеспечивается контент-провайдерами"*.

Предлагаемая Договором трактовка приводит к целому ряду коллизий. Во-первых, возникает противоречие между формулировками пунктов 2.1, 2.2 и 2.3 с одной стороны и дефинициями "Контент-провайдера" и "Контента" в разделе 1 Договора. Если согласиться, что КП предоставляет Контент Оператору (ст. 2.1), тогда для чего ему, Контент-Провайдеру, короткие номера? Почему именно он должен их оплачивать (ст. 2.3, 4.12)? Контент-провайдер вовсе не нуждается в коротких номерах чтобы доставлять Контент Оператору. Для этого используются совершенно другие технические средства и протоколы. Кстати, достаточно примитивные в случае компании УМС.

**ЗАМЕЧАНИЕ №2** Остается неясным содержание "Услуг Оператора", порядок оплаты которых тщательно выписан в п. 4.12 - 4.18. Определение этих "услуг" отсутствует в Разделе 1 "Определения" Договора. О них ничего не сказано в Разделе 2 "Предмет договора"

**ЗАМЕЧАНИЕ №3** Определения "Контента" и "Контент-услуг", "Требования к рекламным и информационным материалам" (Приложение к Договору) оставляют неясным, кто же именно отвечает за Контент перед Пользователями. С одной стороны,

Оператор отказывается от какой либо ответственности за Контент-услуги, перекладывая все на Контент-провайдеров. С другой – рекламные материалы Контент-услуг содержат упоминание именно о Контент-провайдерах как стороне, предоставляющей контент-услуги, и никогда – об Операторе.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №1** Для корректного и логичного разрешения описанных коллизий необходимо привести предмет Договора в соответствие с реалиями. Необходимо в явной и недвусмысленной форме зафиксировать, что нет никаких "контент-услуг" от Провайдера в пользу Оператора. Наоборот, именно Оператор предоставляет услуги доступа к своей сети и биллингу в пользу Контент-провайдера. А Контент-Провайдер предоставляет услуги непосредственно Пользователям. Также и определение Контента должно содержать явное указание на то, что предоставляет его Контент-провайдер, а не Оператор. В таком варианте Договора Контент-провайдер оплачивает услуги Оператора, а Оператор не участвует в доходах Контент-провайдера.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №2** Оператор может не ограничивать свое участие в процессе предоставления Контента Пользователям исключительно услугами транспорта и взаиморасчетов. В частности, Оператор может нести часть расходов на рекламу и техническую поддержку Контента. В таком варианте Оператор вправе претендовать на разделение доходов с Контент-провайдерами. предоставлени

## **Раздел №2 Размер и порядок расчета стоимости услуг Оператора**

**ЗАМЕЧАНИЕ №4** Описанная в пп. 4.3, 4.4., 4.5 схема расчета "стоимости услуг Контент-провайдера" основана на данных, которые Оператор объявляет своей коммерческой тайной и отказывается раскрывать. В предложенной схеме их стоимость зависит не только от абсолютных показателей, достигнутых отдельно взятым Контент-провайдером, но и от показателей других участников рынка. Фактически, имеет место задача с несколькими неизвестными. Фундаментальный для любого системного бизнеса вопрос - определение себестоимости своих услуг, - превращается в нетривиальную задачу. Никакие изменения условия взаимодействия участников соглашения неприемлемы, если отсутствует возможность их независимого аудита.

**ЗАМЕЧАНИЕ №5** Привлекает внимание чрезвычайный разброс значений стоимости услуг Оператора в части выделения и обслуживания коротких номеров. Стоимость выделения и обслуживания коротких номеров может различаться в 8-10 раз. В соответствии с современной практикой регулирования рынка телекоммуникций в развитых странах (ЕС, США, Японии) стоимость присоединения к сетям операторов связи, которые занимают доминирующее положение на рынке, должна покрывать только расходы присоединяющего оператора по присоединению с минимальной рентабельностью. В ситуации, когда максимальная стоимость выделения короткого номера одного оператора - 2500 у.е., - в несколько раз превышает таковую у основного конкурента, имеет места избыточное и чрезмерное установление стоимости.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №3** Установить единую постоянную стоимость выделения и обслуживания коротких номеров доступа. При расчете стоимости необходимо исходить из себестоимости и разумной рентабельности. Стоимость выделения и обслуживания Коротких номеров должна пересматриваться не чаще одного раза в год.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №4** В случае участия Оператора в доходах от предоставления Контента изменение показателя "База" (п.4.4 ) должно производиться раз в 6 месяцев.

**ЗАМЕЧАНИЕ №6** Остается неясным объем и содержание термина "Стандартная плата за соединение и MMS" и причины, по которым Оператор находит возможным занижать на их величину долю Контент-провайдера (пп. 4.1. и 4.3). Плата за соединение и плата за MMS являются, в отличие от налога в Пенсионный Фонд, остаются в распоряжении Оператора, составляют его доход и не имеют никакого особенного содержания. Нет причин, по которым плата за соединение и MMS не должны учитываться в расчетах с Контент-провайдером.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №5** Изъять из текста Договора термины "Стандартная плата за соединение" и "плата за MMS".

### **Раздел №3 Доступ к услугам Оператора**

**ЗАМЕЧАНИЕ №7** Контент-Провайдер не может предоставить свои услуги тем Пользователям мобильной связи, которые являются абонентами Оператора, иначе как с помощью его, Оператора, сети. Соответственно, Оператор в принципе не права дискриминировать Контент-провайдеров по произвольным признакам. Оператор обязан предоставлять доступ Контент-провайдеров к Пользователям посредством его сети на условиях равенства, открытости и прозрачности.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №6** В случае, если предметом Договора является предоставление Оператором услуг доступа к его ресурсам, для приведения Договора в соответствие с требованиями Антимонопольного законодательства Украины изъять пп. 9.3 и 9.4.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №7** В случае участия Оператора в доходах от предоставления Контента зафиксировать минимальный объем Контент-услуг, которые Контент-провайдер предоставляет Пользователям во избежание непроизводительного отвлечения ресурсов Оператора. Этот объем не должен существенно отличаться от такового у другого крупнейшего оператора. В настоящее время составляет 500 транзакции или 300 гривен.

### **Раздел №4 Ответственность сторон**

**ЗАМЕЧАНИЕ №8** Приложение "Уровень качества предоставления услуг" не регламентирует ответственность Оператора за технические проблемы, которые находятся в зоне компетенции Оператора.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №8** Дополнить Приложение "Уровень качества предоставления услуг" положениями, которые регламентирует ответственность Оператора за технические проблемы, которые находятся в зоне компетенции Оператора. Объем ответственности Оператора должен быть подобен таковому для Контент-провайдера.

**ЗАМЕЧАНИЕ №9** Статья 4.18. Прекращение обслуживания Коротких номеров контент провайдера, по предупреждению за 3 дня. Срок предупреждения считаем недостаточным.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ №9** В случае прекращения обслуживания Коротких номеров Оператор предупреждает Контент-провайдера об этом не менее чем за 10 рабочих дней.

**ЗАМЕЧАНИЕ №10** Статья 5.8. Штраф за нарушение размещения рекламных материалов должен быть ограничен максимальной суммой и должно быть определено за какой материал устанавливается штраф: макет, а не каждое размещение.