

Тенденции / телекоммуникации

Интернет на вынос

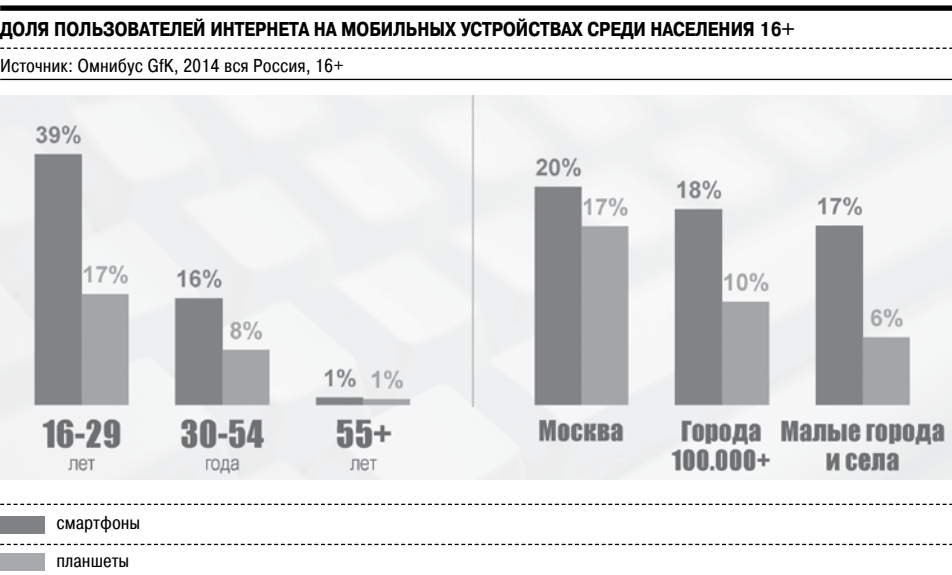
Как использование гаджетов изменило рынок интернет-доступа

Пермский край завершил 2014 год, следуя федеральным трендам развития услуг доступа к глобальной сети. Сегмент мобильного интернета демонстрирует бурный рост, в том числе за счет сетей 4G: прошлой осенью МТС стали вторым после «МегаФона» оператором, запустившим LTE-технологию в регионе. В этом году к ним присоединится «Билайн», планы по строительству анонсирует «Ростелеком». Фиксированный широкополосный доступ (ШПД) показывает умеренные темпы в силу насыщения рынка, операторы сосредоточены на технологических аспектах. Однако общий негативный фон в экономике уже корректирует планы отдельных игроков.

Всеобщая мобилизация

Стремительную динамику в сегменте мобильного интернета участники регионального рынка называют главным драйвером роста всей телеком-отрасли. «Потребление трафика мобильного интернета за год увеличилось в два раза: в 2014 году абоненты скачали на 200% больше мегабайт мобильного интернета. В последний год они стали чаще подключать безлимитные пакеты мобильного интернета, а также тарифные планы, в которые уже включен пакет мобильного интернета. Проникновение мобильного интернета в 2014 году увеличилось более чем на 10%», — говорит региональный управляющий директор Tele2 в Пермском крае Михаил Прахов (компания предоставляет услуги сотовой связи под брендом «Ростелеком»). Растущую популярность мобильного доступа он объясняет тем, что интернет становится неотъемлемой составляющей жизни: «Проникновение смартфонов растет ежегодно, и это важный показатель развития рынка мобильного интернета. Сегодня количество смартфонов в нашей сети составляет порядка 40%».

Эксперты пермского рынка отмечают, что предпочтения клиентов в этом плане повторяют общероссийский тренд: отказ от обычных телефонов в пользу многофункциональных гаджетов. По словам директора пермского филиала ОАО «ВымпелКом» Владимира Лобченко, среди абонентов «Билайн» в крупных городах Пермского края проникновение смартфонов увеличилось на 10%, при этом в Перми, Березниках, Соликамске и Чайковском их доля составляет более 35%. «Этому способствует как постоянное развитие мобильного интернета, так и значительное снижение стоимости самих смартфонов. Теперь она может срав-



ниться с ценой обычных телефонов, ограничивающихся функциями звонков и отправки SMS. За 2014 год среди абонентов Пермского филиала ОАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн») объем скачанного мобильного трафика вырос на 80%», — добавляет господин Лобченко.

Еще большую популярность гаджетов фиксируют в сети «МегаФон»: в Пермском крае 22% используемых устройств — это модемы, 56% — смартфоны и планшеты. «За 2014 год в сети «МегаФон» число модемов снизилось на 5%, доля смартфонов и планшетов выросла на 5%, доля телефонов осталась неизменной. Рекордный рост за прошедший год произошел в сегменте смартфонов с поддержкой 4G», — констатирует директор Пермского отделения компании «МегаФон» Петр Козловский. Он отмечает, что «МегаФон» зафиксировал рекордное увеличение мобильного интернет-трафика в крае: за 2014 год рост составил 60%. Среди основных причин популярности мобильного интернета специалисты «МегаФона» называют развитие сетей четвертого поколения в Перми. В 2014 году количество базовых станций данного формата увеличилось в два раза, а пермяки с начала года скачали в сети 4G+ уже более 900 ТБ. «МегаФон», напомним, первым запустил технологию LTE в Перми еще осенью 2013 года.

По мнению директора МТС в Пермском крае Андрея Попова, активное развитие data-сервисов стало ключевой тенденцией 2014 года для телекоммуникационной отрасли Прикамья. Особую роль в этом играет технология LTE. «Спрос на услуги мобильного интернета растет настолько стремительно, что уже в перспективе трех-четырех лет передача данных может стать основной услугой сотовой связи в России. По итогам 2014 года общий объем мобильного data-трафика, генерируемого абонентами МТС в Пермском крае, увеличился в 1,6 раза, и мы прогнозируем дальнейший рост сегмента передачи данных, основным драй-

вером которого станет развитие сети LTE в регионе. С момента запуска LTE-сервисов в Пермском крае (осенью 2014 года. — «Б») мы ежемесячно фиксируем трехкратное увеличение объема передаваемого трафика, при этом в среднем каждый абонент после начала использования 4G-интернета удваивает количество передаваемой информации», — рассказывает господин Попов.

Четвертый элемент

Операторы отмечают, что конкуренция переходит из ценовой плоскости в область качества услуг и обслуживания. Чтобы справиться с растущим спросом на мобильную передачу данных и сопутствующие сервисы, мобильные операторы будут продолжать активно инвестировать в инфраструктуру беспроводной связи. Операторы, уже присутствующие в формате 4G в Пермском крае, продолжают развивать это направление. «Стратегический характер сегодня для нас имеют инвестиции в сети четвертого поколения. Трафик в сети LTE за год вырос в десять раз, его доля в общем потоке достигла 15%», — отмечает Петр Козловский. Однако дат запуска сети LTE от «МегаФона» в территориях края пока нет. Об особом внимании к 4G в регионе говорят и в МТС. «В 2015 году мы делаем основную ставку на расширение покрытия сети LTE, которое позволит предоставить сервисы высокоскоростного мобильного интернета максимально широкой аудитории пользователей», — делится планами Андрей Попов.

На этот год запуск сетей LTE в регионе планирует пермский филиал ОАО «ВымпелКом», строительство сетей 4G в 2015 году анонсирует «Ростелеком». Впрочем, последний более осторожен в этом отношении. «В отличие от таких городов, как Москва, Санкт-Петербург, на текущий момент у абонентов Пермского края еще не так много LTE-гаджетов (около 2,5% от всех остальных устройств). Именно поэтому в 2015 году

мы планируем развивать сети третьего поколения: услуги на базе 3G будут востребованы все большим количеством абонентов, а в условиях кризиса люди не будут так часто менять аппараты на более современные, так что рост проникновения LTE-устройств в этом году под вопросом», — поясняет Михаил Прахов.

Операторы не исключают пересмотра цен на услуги, но в первую очередь речь идет о роуминге. «Из того, что мы успели почувствовать в связи с изменением валютного курса, можно отметить повышение цен на абонентские устройства со стороны ряда поставщиков, которые уже прислали новые прайсы. Кроме того, ощутили колебания курсов валют напрямую влияют на наши роуминговые расчеты с партнерами, поскольку они ведутся не в рублях. В случае продолжения ослабления рубля будем вынуждены рассматривать варианты пересмотра цен на роуминг и дальнюю связь, поскольку себестоимость этих услуг номинирована нашими зарубежными партнерами в валюте», — признает Владимир Лобченко.

Впрочем, далеко не все операторы настроены скептически. «Телеком менее подвержен негативному влиянию. Среднемесячный чек абонента не превышает 320 руб., а это меньше 1% доходов россиянина. Санкции прямо не повлияли на нашу деятельность. Бизнес «МегаФона» полностью сконцентрирован на российском рынке. Мы защищены от валютных рисков и продолжаем работу по их снижению. Прежних темпов роста выручки мы уже не увидим. Чтобы стабилизировать или повысить маржинальность, операторам придется кропотливо работать с операционными затратами. Резко накрутить цены мы не можем, все-таки телеком — сложившийся, высоконкурентный рынок. Пересмотр тарифов может произойти разве что в валютозависимых сегментах, например в роуминге», — считает Петр Козловский.

В домашних условиях

Как отмечает Андрей Попов, в отличие от бурно растущего рынка мобильного ШПД, рынок фиксированных интернет-сервисов в Пермском крае близок к насыщению и демонстрирует стабильность. И это отражает общероссийское направление развития рынка. По оценкам «ТМТ Консалтинг», на конец 2014 года количество абонентов широкополосного доступа в интернет в сегменте частных лиц в России достигло 28,7 млн, проникновение превысило 51,5%. Объем рынка составил 117 млрд руб. Темпы роста рынка ШПД в частном сегменте значительно снизились: абонентская база выросла в 2014 году на 4% против 7% в 2013-м, доходы увеличились на 5,5% против 10% годом ранее.

«При этом с технологической точки зрения данный сегмент продолжает активно развиваться. Для обеспечения максимального комфорта при использовании сервисов и стабильно высоких скоростей доступа в сеть операторы непрерывно обновляют собственную инфраструктуру. Так, МТС в 2014 году начали в Пермском крае масштабную модернизацию фиксированной сети по технологии DOCSIS 3.0, которая активно применяется в Европе наравне со оптическими технологиями, такими как, например, FTTB, и позволяет наряду с повышением скорости до 100 Мбит/с дополнительно усилить надежность и стабильность подключения. В первом квартале 2015 года мы планируем завершить программу модернизации существующей сети, охватив порядка половины домохозяйств на территории присутствия», — говорит Андрей Попов.

Инфраструктурными проектами занят и «Ростелеком». Директор пермского филиала компании Александр Логинов отмечает, что за прошлый год практически полностью была выполнена инвестиционная программа по строительству сети. В сентябре прошлого года компания запустила в Перми и Пермском районе проект «Большой оптической стройки». По состоянию на конец прошлого года мы охватили около 50% домохозяйств Перми, теперь доступна оптика «Ростелекома». К концу 2015 года этот показатель составит 94%», — рассказывает господин Логинов. Он также обращает внимание на другое направление, связанное с активным наращиванием интернет-покрытия: федеральный проект по устранению цифрового неравенства в Пермском крае.

«По уровню проникновения и развития ШПД Пермь находится в лидерах не только в российских, но и в европейских масштабах, прежде всего за счет присутствия

сильных игроков и раннего начала освоения рынка», — характеризует особенности пермского рынка Роман Петухов, исполнительный директор телекоммуникационного холдинга «Сатурн-Интернет» (специализируется на предоставлении услуг связи в B2B и B2O сегментах, основная доля клиентов — организации и операторы связи).

Сегодня операторы учитывают ухудшение экономических условий и рост валютных курсов, вслед за которыми они ожидают повышения тарифов. По словам Романа Петухова, начиная с конца прошлого года уменьшилось, а местами сошло на нет количество промоакций: «Операторы ждут, когда кто-то из крупных игроков начнет повышать цены, чтобы следом поднять свои тарифы. И это объяснимо: вслед за курсом валют практически в два раза подорожали основные расходные материалы — оборудование и кабели связи. Операторы будут искать возможность их компенсировать — кто-то за счет повышения тарифов, а кто-то за счет свертывания инвестиционных программ. И мы не исключение. Но тем не менее в наших планах на этот год — запустить сеть как минимум еще в одном городе края».

Для «Ростелекома» валютные риски пока не играют значительной роли. Александр Логинов объясняет это тем, что основная масса контрактов на поставку оборудования и кабельной продукции была заключена еще в 2014 году — по старым ценам, и эти цены прописаны в рублях. «При этом по большинству контрактов оборудование уже поставлено», — добавляет он.

В то же время игроки пермского рынка признают, что ухудшение экономических условий неизбежно приведет к росту конкуренции. Исполнительный директор «Дом.ру Бизнес» в Перми Елена Мандрикова полагает, что в ближайший год основная борьба между операторами, в том числе в сегменте B2B, развернется за платежеспособную аудиторию. «Во-первых, каждая компания будет стремиться сохранить своих клиентов, предлагая дополнительные сервисы и возможности. Во-вторых, выгодные предложения, которые способны помочь клиентам спланировать затраты на связь, также помогут компании сохранить свою клиентскую базу. При этом наибольший потенциал роста будет у тех операторов, которые предлагают полный комплекс услуг, наращивают пул продуктов, объединяя их в решения «под ключ», что удобно для клиента», — заключает она.

Светлана Быкова

Полную версию статьи читайте на сайте <http://www.kommersant.ru/regions/59>

вопрос цены



управляющий партнер «ТМТ Консалтинг»
Константин Анкилов

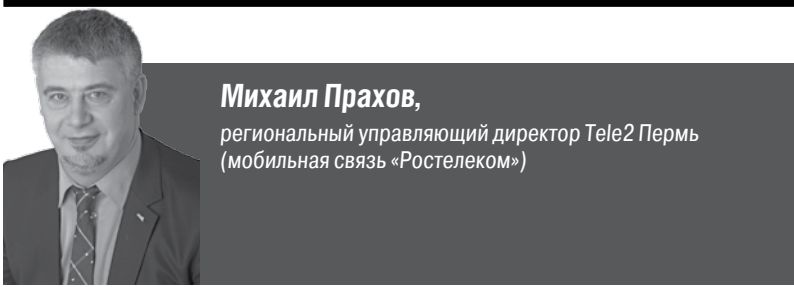
По итогам 2014 года количество пользователей мобильного интернета в России достигло 88 млн, объем доходов операторов в этом сегменте составил 181 млрд руб. По сравнению с 2013 годом доходы увеличились на 33%. При этом количество пользователей мобильного интернета через устройства с технологией LTE на конец прошлого года составило 6,5 млн, хотя число самих устройств почти в два раза больше — чуть более 11 млн. За год объемы использования этой технологии выросли в три раза.

В 2015 году общее количество потребителей мобильного интернета достигнет 96 млн, а доходы операторов от этой услуги увеличатся на 19% — до 215 млрд руб.

По нашим прогнозам, в 2015 году число пользователей LTE в России вырастет в два раза, до 12 млн. При этом общее количество потребителей мобильного интернета достигнет 96 млн, а доходы операторов от этой услуги увеличатся на 19% — до 215 млрд руб. Основная борьба развернется за доходы, прежде всего речь идет о пакетных услугах. Операторы уже сегодня делают акцент именно на пакетные предложения, когда мобильный интернет идет в комплексе с другими услугами. На «пакеты» приходится уже порядка 70–80% от общего объема.

Негативные тренды в экономике могут оказать влияние и на сферу телекома, включая услуги мобильного интернета. Можно говорить о снижении объема инвестиций, в результате планы операторов по строительству сетей могут быть пересмотрены.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ПО ОПЕРАТОРАМ
Источник: данные компаний, оценки ТМТ Консалтинг



«Стандарт 3G еще долго будет оставаться востребованной технологией»

— Какую нишу сегодня занимает «Ростелеком» на региональном рынке мобильного интернета?

— Сегодня сетями мобильной связи под брендом «Ростелеком» покрыто более 95% территорий Пермского края. Нашу мобильную связь используют большинство абонентов региона — более 1,7 млн человек. Поэтому основной акцент в работе — обеспечение качественной связью и 3G мобильным интернетом наших клиентов. Мы регулярно проводим работы, направленные на модернизацию, настройку и расширение существующей сети. Компания активно инвестирует в строительство сетей второго и треть-

его поколений. Сеть 3G+ от «Ростелеком» обеспечивает скорость передачи данных до 21 Мбит/с с возможностью модернизации до 42 Мбит/с.

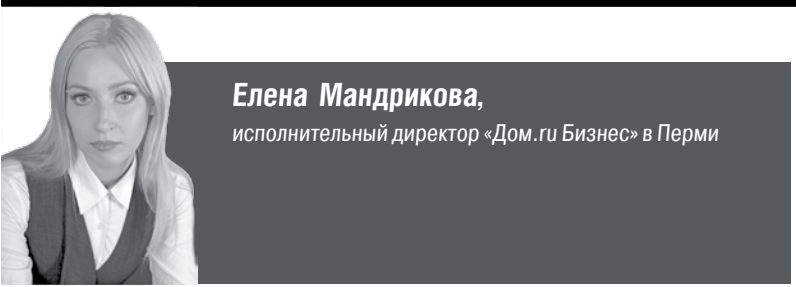
— Каковы планы вашей компании по запуску сетей 4G в регионе?

— С введением в России принципа технологической нейтральности и в результате создания в середине 2014 года на базе Tele2 нового федерального оператора мобильной связи у компании появились все возможности строительства сетей LTE. В Пермском крае мы планируем начать строительство сетей нового поколения (4G) в 2015 году. Стандарт 3G еще долго будет оставаться мас-

совой, наиболее востребованной технологией быстрого интернета. Количество LTE-гаджетов в сетях операторов в масштабах России совсем не велико, оно может приблизиться к количеству гаджетов с поддержкой 3G в 2018–2019 годах.

— В августе 2014 года создан новый федеральный сотовый оператор, который объединил мобильные активы «Ростелекома» и Tele2, однако пока мобильный интернет и другие услуги предоставляются под брендом «Ростелеком». Когда в крае пройдет ребрендинг?

— Перевод операций «Ростелеком» под бренд Tele2 состоит в течение 2015 года, абоненты получают все преимущества тарифов Tele2, в том числе еще более удобный и доступный роуминг по России и за рубежом, одни из самых низких на рынке цен на услуги голосовой связи и передачи данных, удобный и качественный клиентский сервис. Уже сейчас мы запускаем в Пермском крае продукты и услуги в соответствии со стратегией развития Tele2. Оператор Tele2 уже на протяжении 10 лет строит бизнес по модели сотового дискаунтера.



«Клиенты с каждым годом становятся все требовательнее»

— Как изменилось поведение потребителей сегмента B2B за последний год? В чем заключаются основные особенности?

— Главной особенностью поведения потребителей телеком-услуг на корпоративном рынке является интерес компаний к самостоятельному управлению услугами связи. Представителям бизнеса становится удобно контролировать свои затраты, подключать дополнительные сервисы. «Дом.ру Бизнес» предоставляет корпоративным клиентам такую возможность благодаря опции «Личный кабинет», а также нашим инновационным услугам — это, например, облачная АТС и видеонаблюдение. При этом компании по-прежнему предъявляют высокие требования

к клиентскому сервису. Одной из составляющих сервиса является закрепление персонального менеджера: он выступает в роли эксперта, способного грамотно определить бизнес-задачи компании и предложить наиболее выгодные телеком-решения для достижения целей клиента. Также характерной особенностью поведения потребителей на B2B рынке в течение последнего года является выбор в пользу комплексных телекоммуникационных решений. Компаниям как никогда выгодно получать все телеком-услуги от одного оператора. Это позволяет значительно снизить расходы на связь, а также иметь оперативный доступ ко всем услугам.

— Что ожидать от клиентов сегмента B2B этом году?

— Компании, работающие в сегменте малого бизнеса, ориентированы на использование надежных телеком-услуг с сохранением текущего уровня затрат или даже его уменьшением. Приоритетом для среднего и малого бизнеса является набор услуг для решения конкретных бизнес-задач с высоким качеством предоставления услуг и уровнем обслуживания. Для крупного бизнеса наиболее характерен комплексный подход к обеспечению сервисами связи и снижению технологических и бизнес-рисков, связанных со сменой оператора. Такие компании в меньшей степени подвержены смене оператора. Грамотно управлять расходами на связь вне зависимости от масштаба организации позволяют индивидуальные телеком-решения.

— Как повлияют на рынок корпоративного доступа в Интернет существующие экономические условия?

— Несмотря на текущую экономическую ситуацию, предприятия не могут позволить себе остаться без связи. Клиенты с каждым годом становятся все требовательнее и обращают особое внимание на уровень сервиса. Наличие круглосуточного центра мониторинга позволяет «Дом.ру Бизнес» устранять неполадки в работе услуг еще до момента, когда они отразятся на работе клиента и его бизнесе.