

Экономика региона

«Умные» трубки рвут сети

Рынок смартфонов в Сибири в 2019 году не покажет взрывного роста — объемы продаж устройств сохранятся на уровне 2018 года, считают эксперты. А некоторые участники рынка готовятся к его затяжной стагнации, и даже падению. Замедление темпов продаж связано с постепенным насыщением рынка — продолжительность жизни мобильных устройств растет.

— **потребительский рынок** —

Рекорды продаж

Как ранее сообщала Mobile Research Group, в прошлом году в России было продано 29,5 млн смартфонов — каждый пятый россиянин в 2018 году приобрел смартфон. В Сибири по итогам 2018 года было продано 3,7 млн смартфонов на сумму 52 млрд руб. Рынок показал рост в штуках на 2%, а в деньгах — на 19%, говорит директор макрорегионов «Сибирь» и «Дальний Восток» объединенной компании «Связной/Евросеть» Сергей Шляхтич. Он отмечает, что эта динамика полностью повторяет общероссийский тренд. По оценкам группы «Эльдорадо и М.Видео», рынок смартфонов в Сибири в 2018 году превысил 55 млрд руб. и 4,2 млн штук. По данным МТС, в Сибири годовой прирост составил 3%. Это самое большое количество проданных смартфонов за последние два года, сообщили в компании.

О росте продаж говорят и другие участники рынка. «Продажи устройств увеличились год к году примерно на 20% в деньгах и остались почти без изменений в штуках», — говорит руководитель департамента по связям с общественностью группы «Эльдорадо и М.Видео» Валерия Андреева. В «Эльдорадо и М.Видео» динамика в этой категории товаров заметно выше рыночной: в среднем спрос на смартфоны в сетях вырос год к году в полтора раза в деньгах и на треть в штучном выражении, говорит она.

Вместе с тем в МТС указывают на то, что темпы роста продаж смартфонов снижаются: это видно по замедлению роста доли смартфонов в общих продажах рынка. Так, по данным руководителя группы закупок по направлению сотовых телефонов «Ситилинк» Сергея Ворзова, по итогам 2018 года в сравнении с прошлым годом рост продаж смартфонов по рынку в натуральном выражении был незначительным, при этом в денежном выражении этот показатель составил около 15%. Руководитель службы монобрендовой сети «Билайн» Алексей Медведев сообщил, что по итогам продаж в салонах «Билайн» на территории Сибири в 2018 году продажи выросли на 49% в рублях и на 90% в количественном выражении, это он связывает с практически двукратным ростом розничной сети «Билайн» по всей России, в том числе и в Сибири.

Медленный рост в натуральном выражении эксперты связывают с насыщением рынка, из-за чего срок смены устройств увеличивается. Это видно по замедлению роста доли смартфонов в общих продажах рынка. Если в 2017 году она выросла с 71,2% до 74,7%, то в 2018 году рост был минимальным — с 74,7% до 75,5%, отмечают в МТС. «Объем продаж смартфонов в 2018 году в роз-

нице „Мегафона“ вырос на 10% в денежном выражении, в то время как в штучном выражении продажи по сравнению с прошлым годом не изменились — на рынке продолжается стагнация», — говорит директор Сибирского филиала «Мегафон Ритейл» Илья Володин. Этот тренд характерен не только для «Мегафона» и Сибири, но и для всей страны, отмечает он: «Скорее всего, рынок смартфонов в целом по итогам 2018 года в России в лучшем случае покажет рост 2–3%. Европейский, американский и в целом мировой рынки начали демонстрировать стагнацию еще в прошлом году, и в этом отношении Россия идет с опозданием от глобальных трендов примерно на год. А если посмотреть на глобальный рынок по итогам третьего квартала 2018 года, то, по данным агентства IDC, глобальные продажи смартфонов вообще упали на 6%», — говорит эксперт. Сергей Шляхтич объясняет эту тенденцию тем, что цикл жизни устройств растет: покупая смартфон, человек закладывает как минимум несколько лет на его использование.

Цена имеет значение

Рост продаж смартфонов в денежном выражении в 2018 году объясняется тем, что покупатели чаще предпочитали более технологичные гаджеты, более дорогостоящие, но в то же время функционально заменяющие сразу несколько устройств, говорит Сергей Шляхтич. Многие производители предложили модели с интересной функциональностью по более доступным ценам, что подтолкнуло потребителя запланировать некоторое увеличение затрат на приобретение смартфона, чтобы получить ощутимую выгоду в функциях и возможностях нового устройства», — подтверждает Сергей Ворзов.

За счет смещения покупательского спроса в более дорогие ценовые сегменты выросла и средняя цена на смартфоны в целом по рынку примерно на 15% — до 15–16 тыс. руб., сообщили в «Эльдорадо и М.Видео». По оценке группы, наиболее динамично растет спрос на смартфоны стоимостью от 10 до 30 тыс. руб. и на премиальные модели дороже 50 тыс. руб. Среднерыночная стоимость смартфона в 2018 году в Сибири увеличилась на 18% по сравнению с прошлым годом и составила 14,1 тыс. руб., приводит данные Сергей Шляхтич.

Средняя цена смартфона в рознице МТС в 2018 году выросла на 30% и составила 14,7 тыс. руб. Алексей Медведев рассказал, что в «Билайне» средняя цена проданного в 2018 году на территории Сибири смартфона выросла на 31%.

Средняя стоимость одного проданного смартфона в розничной сети «Мегафон» увеличилась в 2018 го-



Наиболее динамично растет спрос на смартфоны стоимостью от 10 до 30 тыс. руб. и на премиальные модели дороже 50 тыс. руб.

ду по сравнению с предыдущим на 23,52%. Есть несколько факторов, которые влияют на рынок последние два года, говорит Илья Володин: «Закончилась эпоха так называемого „свитчерства“, когда абоненты мобильной связи массово переходили с кнопочных телефонов на смартфоны. Тогда многие не до конца понимали, какие преимущества дает им смартфон, поэтому выбрали самый доступный, чтобы „попробовать“. В 2017–2018 году одновременно бюджетные модели смартфонов окончательно перестали быть интересными, и покупатели уже выбирают смартфон по определенному критерию — камера, экран, батарея и т.п.»

Китайские телефоны набирают популярность

Эксперты отмечают усиление позиций китайских производителей на российском рынке смартфонов. По данным МТС, рост рынка во многом обеспечили активные действия по продвижению и продажам в России китайских брендов Huawei/Honor и Xiaomi. Так, доля Huawei достигла исторического максимума в Сибири — по итогам года компания заняла второе место в штучном выражении, уступая лишь Samsung.

В «Эльдорадо и М.Видео» также отмечают рост интереса к смартфонам крупных китайских производителей, помимо традиционных лидеров. «В настоящее время пятер-

ка наиболее востребованных производителей выглядят так: Apple, Samsung, Huawei, Honor, Xiaomi», — говорит Валерия Андреева.

В то же время российские производители пока не настолько востребованы, отмечает она. Их продажи остались на уровне 2017 года, тем не менее ряду брендов, например BQ-Mobile и Vertex, удается вполне успешно конкурировать с другими игроками — Nokia, ASUS, Alcatel и т.д., говорит госпожа Андреева. Слабый спрос на российские модели отмечают и в «Ситилинк». «Вероятнее всего, это связано с несколько настороженным отношением потребителя к отечественному производству, а также с активной маркетинговой политикой со стороны зарубежных конкурентов», — полагает Сергей Ворзов.

Под российскими смартфонами следует понимать не устройства, произведенные на территории страны (таких производств нет), а совокупность торговых марок, принадлежащих российским компаниям, уточняет Илья Володин. Сами же устройства производятся в Китае, реже — в других странах. К российским маркам, отмечает он, относятся Vertex, Senseit, Prestigio, Fly, Digma, Textet, BQ. «Вместе с ZTE, Alcatel, Philips (Китай) и Micromax (Индия) данные марки образуют сегмент наиболее доступных смартфонов (так называемый C-сегмент), на который приходится 25% всех продаж смартфонов в рознице „Мегафона“», — говорит господин Володин. Он отмечает, что C-сегмент является самым сложным на рынке смартфонов, так как для не-

дорогих устройств на первом месте стоит ценовая доступность. «При цене 3,5–4,9 тыс. руб. разница между моделями 300–500 руб. является существенной. Этот сегмент еще приятно называть „мясорубкой“ или „группой смерти“: маржинальность бизнеса этих производителей очень невелика и любая ошибка в ценовой, маркетинговой, сервисной или гарантийной политике может стать фатальной», — говорит он.

Осторожные прогнозы

Участники рынка не ждут, что в текущем году показатели продаж существенно превысят итоги 2018 года. «Мы ожидаем, что в 2019 году сохранится та же динамика — рынок продолжит понемногу расти. Современный смартфон — это главный помощник, решающий большое количество повседневных задач, потому он будет и должен быть актуальным», — говорит Сергей Шляхтич из компании «Связной/Евросеть». В то же время он отмечает, что на рынок оказывает влияние большое количество факторов: ценовая политика, изменение курса валют, рост НДС, расширение кредитных программ и другие. Сергей Ворзов считает, что рост рынка продолжится в денежном эквиваленте, хотя и не прежними темпами, а в натуральном выражении останется на том же уровне. «Причины для роста все те же. Кроме того, обостряется конкурентная борьба между производителями, что приведет к выпуску новых моделей», — оптимистичен он.

В компании «Мегафон» также не ждут роста продаж смартфонов в натуральном выражении. «Если го-

ворить о количестве продаваемых смартфонов, мы готовимся к затяжной стагнации спроса, и даже к его падению. Что касается денег, то все будет зависеть от ценовой и маркетинговой политики ключевых игроков на рынке — Samsung, Apple, Huawei/Honor», — говорит Илья Володин. Он отметил, что рост стоимости флагманских смартфонов Samsung и Apple уже в 2018 году перешагнул психологически важный барьер в 100 тыс. руб. «Вендоры готовятся к неизбежному падению продаж смартфонов высшего ценового сегмента и поэтому максимально расширяют средний сегмент, который теперь де-факто охватывает очень широкий диапазон цен от 15 до 40 тыс. руб. Именно этот сегмент будет обеспечивать основную выручку на рынке», — считает он.

В МТС ожидают, что в 2019 году сохранится положительная динамика продаж смартфонов в денежном и штучном выражении. Продолжит увеличиваться и средняя стоимость купленного устройства, полагают в компании. Пользователи будут все чаще использовать современные форматы покупки, такие как trade-in и подписка на гаджеты, когда покупатели могут пользоваться выбранным гаджетом, ежемесячно оплачивая фиксированную сумму. Илья Володин считает, что модель «смартфон по подписке» крупные производители только начинают продвигать. «В этом есть потенциал для роста продаж, если вендоры сделают его более понятным и прозрачным для потребителя», — говорит он.

Оксана Павлова

Коммерсантъ

28
марта
2019



НОВОСИБИРСК

Вызовы и перспективы развития

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Вы хотите развивать свой бизнес?

Мы дадим вам самую актуальную аналитику

Вы ищете партнеров для развития своего бизнеса или клиентов?

Ваши потенциальные партнеры и клиенты соберутся в одном месте в одно время – 28 марта на конференции

Вы хотите двигаться дальше и не останавливаться на достигнутом?

Мы собрали для вас лучший опыт, уникальные идеи, которые вы можете использовать для себя или которые подтолкнут вас в нужном направлении

Вы до сих пор не понимаете, что такое цифровизация, и думаете, что вам это не нужно?

Есть риск в ближайшее время остаться невостребованным на рынке. Как этого не допустить, мы расскажем на мероприятии

Остались вопросы? Звоните

Наумова Инна
naumova@kommersant-nsk.ru
+7 (383) 209-34-42 вн. 112
Куц Ирина
kuts@kommersant-nsk.ru
+7 (383) 209-34-42 вн. 109

#здесывсе

#коммерсантсыбирь

Программа на сайте <https://logistics.kommersant54.ru/>