# Итоги 2013: операторам пришлось поделиться доходами со Skype и другими

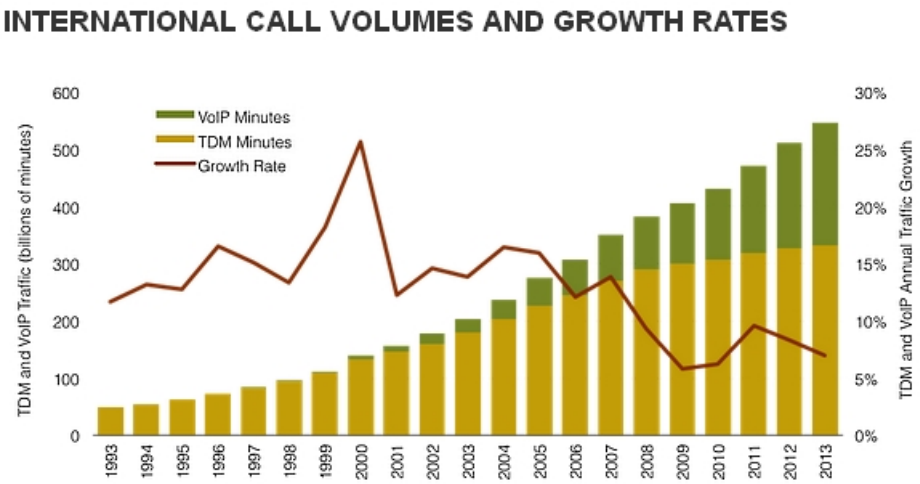
**Количественное расширение (рост проникновения) и качественное улучшение (модернизация сетей, в том числе 3G-сетей сотовыми операторами и запуск 4G LTE) доступа в Интернет только на руку различным компаниям, построившим свой бизнес на IP-сервисах. Сумевшая вовремя появиться на рынке услуг VoIP-коммуникаций, компания Skype продолжает расти, несмотря на всякие кризисы.**

По оценке компании TeleGeography международный внутрисетевой трафик Skype to Skype в прошлом году вырос на 36% (214 миллиардов минут). Отмечу, что по итогам 2013 года поменялись только количественные показатели, а в целом картина та же, что и была по итогам 2012 года (см. "Изменения на рынке международной и междугородной связи").

[Итоги 2013: операторам пришлось поделиться доходами со Skype и другими]

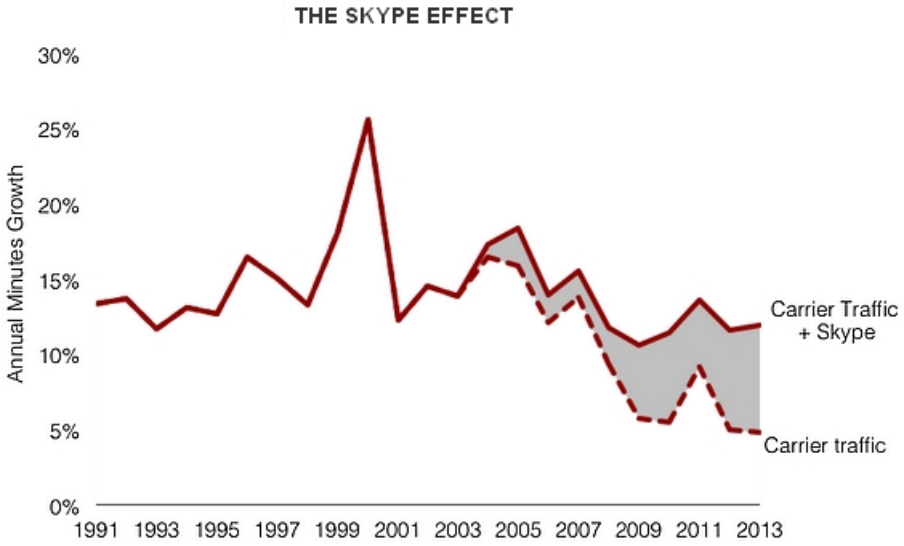
Хорошо видно, что последние 5 лет, кроме 2011 года (отвлеклись "ребята" на полгода — переговоры и сделка с Microsoft), Skype удаётся успешно конкурировать по ежегодному росту трафика с казалось бы более опытными операторами международной связи, а в последние три года наблюдаются разнонаправленные изменения в динамике, что вряд ли устраивает "проигрывающих"...

В целом, международный голосовой трафик (звонки абонентов фиксированных и мобильных сетей) в 2013 году вырос, но в меньшей степени — на 7% до 547 миллиардов минут. Для сравнения, последние 20 лет этот вид трафика в среднем рос на 13%. Кроме этого, рост объема трафика мало отразился в росте доходов, так как операторы вынуждены были снижать тарифы. Понятные причины: конкуренция за выгодный трафик и "подстройка" под экономические реалии на рынках многих стран. Есть и другие причины, которые влияют на итоговое распределение сил.




**Источник: TeleGeography**

По данным TeleGeography, трафик Skype в прошлом году вырос на 54 миллиарда минут — это больше, чем прибавили традиционные операторы. С большой долей вероятности, имея альтернативу сделать звонок через "своего" оператора или воспользоваться услугами американской компании, часть абонентов предпочла Skype. На такой выбор мог повлиять не только экономический фактор: пользователи всё больше ценят лёгкость и доступность тех же видеовызовов. Неоднократно наблюдал, как видеообщение через Skype используют на российском телевидении, "подключая" к новостям или к обсуждению территориально удалённых участников. Ранее, в таких случаях, мы наблюдали статичную "картинку" (чаще это фото какого-то собеседника), на экране титр "такой-то по телефону" и слышали телефонный разговор.




Конкуренция на рынке междугородного и международного трафика между Skype и телефонными компаниями проходит на фоне запуска многочисленных OTT-предложений — самые известные: WhatsApp, Facebook Messenger, WeChat, Viber, Line, Tango, Google Hangouts, ChatOn (Samsung). Какую-то часть голосового трафика на телеком-рынке они "отъедают" за счёт удобного (бесплатного) обмена сообщениями между пользователями, а некоторые из них не прочь посоперничать и со Skype. После привлечения большого количества пользователей, они получают возможность использовать положительный опыт от основной услуги и сложившуюся лояльность, как базу для "монетизации", диверсифицируя свою деятельность. Пытаются и сами операторы противостоять Skype, запуская свои VoIP-услуги.




**Skype для мобильных устройств с операционными системами: Android, Windows Phone, iPhone, BlackBerry**

Операторам придётся что-то предпринимать и на рынке SMS/MMS сообщений. По данным Strategy Analytics, доходы от предоставления услуг передачи сообщений в 2013 году упали примерно на 4%, количество сообщений почти не выросло. Аналитики отметили, что заметное уменьшение доходов произошло в тех регионах, на территории которых больше владельцев смартфонов (больше проникновение) и пользователей услугами передачи данных (доступом в интернет).

Конечно же, мировые тренды не обошли и Россию. "Ведомости" пишут: "Чтобы замедлить отток абонентов, "Ростелеком" будет делать упор на пакетные предложения "домашний телефон + интернет + платное ТВ", говорит его представитель Валерий Костарев. Кроме того, компания регулярно пересматривает тарифы на межгород и международную связь, вводит дифференцированные предложения: например, вечером звонить дешевле. В будущем тарифы будут дифференцироваться также в зависимости от объема звонков, количества предоплаченных минут разговора и т. д., обещает Костарев".

В последнем отчёте "Ростелекома" о результатах работы в 3 квартале 2013 года большая часть диаграмм посвящена успехам компании в ШПД, мобильной связи и ТВ-услугам. Своеобразная "управленческая хитрость". Это в презентации оператора проводной телефонии, как он воспринимается большинством населения России. Немного уделено внимание во внешней отчетности и трафику.




Видя продолжающийся отток абонентов, в ОАО "Ростелеком" вроде пытаются повлиять на этот процесс. Годовой отчётности за 2013 пока нет, чтобы оценить "масштаб бедствия" за весь период, но и так понятно, что это явление есть и оно не спонтанное.

Например, необоснованно высокой многими абонентами воспринимается, например, "плата за линию". На фоне роста популярности сотовой связи и интернет-коммуникаций, с учётом конкуренции нескольких операторов за доходы пользователей проводной телефонии, "Ростелеком" пытается, пользуясь прежними способами, просто гарантировать определённый уровень доходов, но ... в итоге, теряет абонентов и доход от них, при этом уходят не самые худшие. А если ещё вспомнить про инициативу властей не индексировать тарифы монополий, то можно ожидать дальнейшего падения доходов от услуг телефонии ОАО "Ростелеком" и в 2014 году.

В 2014 году, с одной стороны, не остановится рост интернет-пользователей, продолжится переход сетей на IP, а с другой — к рыночным и технологическим "проблемам" могут добавиться последствия решений, принимаемых властями той или иной страны, и всё большее число попыток отойти от принципов сетевой нейтральности с целью отстаивания своих целей, своих доходов. Эти факторы будут влиять как на динамику роста интернет-рынка в целом, так и на продолжение "передела" долей участников этого рынка.