

Дела столичные

Москва и не Москва

[Дела столичные]

Рынок телекоммуникационных услуг Москвы и остальной территории страны был и остаётся до сих пор зеркальным: в столице дешевле проводные услуги, зато беспроводная связь практически самая дорогая. Первое до недавних пор у пользователей не столичных сетей вызывало жалобы вида «а вот в Москве за такую скорость в три раза меньше просят», а второе что-то типа «так им и надо, зажрались». К счастью, скоростные сети добрались практически до всех многоэтажек необъятной, и пусть цены всё равно несравнимы, речь уже не идёт о килобитах за сотни рублей – парочка десятков мегабит доступна практически всем. Обидно, конечно, ведь в Москве за эти же деньги тебе дадут 80 Мбит/с, да ещё добавят IPTV, но жить всё же можно.

А вот ситуация с сотовой связью меняться не спешит – звонки и мобильный интернет в московском регионе как были самыми дорогими, так и остались. Мало того, последнее время она лишь ухудшалась. Например, МТС и «Мегафон» перестали в Москве ограничивать скорость доступа после исчерпания лимита, а начали его отрубать. Да и доступные лимиты prepaid трафика сильно сократились, а его стоимость поднялась. Как пример – тарифы в Москве:

Интернет-опция	Лучше всего подходит для:	Объем трафика на макс. скорости	Обычно используется для:	Абонентская плата:
Интернет XS Москва и МО Подробнее		70 МБ в сутки	 почта, сайты	190 Р в месяц
Интернет S Вся Россия* Подробнее		3 ГБ	 почта, сайты	350 Р в месяц
Интернет M Вся Россия* Подробнее		7 ГБ	 почта, сайты, музыка онлайн	590 Р в месяц
Интернет L Вся Россия* Подробнее		15 ГБ	 почта, сайты, музыка онлайн, фильмы онлайн	890 Р в месяц
Интернет XL Вся Россия* Подробнее		30 ГБ	 почта, сайты, музыка онлайн, фильмы онлайн, скачивание, раздача Wi-Fi	1290 Р в месяц

Рисунок: Тарифы на мобильный интернет от "Мегафона" в Москве

и Калуге:

Интернет-опция	Лучше всего подходит для:	Объем трафика на макс. скорости	Обычно используется для:	Абонентская плата:
Интернет XS Домашний регион Подробнее		75 МБ в сутки 2,2 ГБ в мес.	 почта, сайты	5 Р в сутки
Интернет S Домашний регион Подробнее		8 ГБ	 почта, сайты	290 Р в месяц
Интернет M Домашний регион Подробнее		12 ГБ	 почта, сайты, музыка онлайн	390 Р в месяц
Интернет L Домашний регион Подробнее		20 ГБ	 почта, сайты, музыка онлайн, фильмы онлайн	490 Р в месяц
Интернет XL Домашний регион Подробнее		не ограничен	 почта, сайты, музыка онлайн, фильмы онлайн, скачивание, раздача Wi-Fi	690 Р в месяц

Рисунок: Тарифы на мобильный интернет от "Мегафона" в Калуге

Разница на тарифах в два-три раза, не говоря уж о том, что в Москве это даже не тариф, а лишь

пакет трафика. Похожая ситуация и с голосом – в регионах он значительно дешевле, а в абонентскую плату включается куда больше услуг.

Причина сложившейся ситуации банальна – отсутствие конкуренции. В регионе долгое время присутствовали лишь 3 оператора (ущербный «SkyLink» полноценной конкуренции составить даже не пытался, в конце-концов отошёл «Ростелекому»), поэтому он всегда выступал в качестве «дойной коровы» для БЗ. Получить частоты «Теле2» было совершенно невозможно, а различные финты с разворачиванием секторов из соседних областей в сторону Москвы быстренько прикрыли. В общем, никакого просвета в плане мобильной связи не наблюдалось, несмотря на внедрение третьего, а сейчас уже и четвёртого поколения. Рынком владели 3 компании почти с равными долями и устанавливали цены настолько большими, насколько это вообще возможно. Однако ситуация в ближайшее время (год-два) должна очень сильно измениться. Причём измениться дважды – сначала из-за конкуренции с другими сотовыми игроками, а затем и с другой технологией.

MNP, MVNO & Tele2

[\[Дела столичные\]](#)

Переносимость номеров, хотя и запускалась по всей стране, самое большое влияние оказывает и окажет именно на столичный регион. Когда конкуренты ещё не запустились, именно московский регион давал наибольший процент желающих сменить оператора. Во многом это были «локальные» смены, так как условия у всей БЗ приблизительно одинаковы и роль играли именно местные причины: плохая связь в посещаемых местах, стремление перевести семью на одного оператора и так далее. А вот в условиях прихода конкурентов MNP становится тем детонатором, который способен перевернуть весь рынок. Представим, что номер переносить нельзя. Смена sim-карты в этом случае превращается в головную боль, которую могут себе позволить не многие. Остальным гораздо важнее сохранить формировавшиеся годами контакты. Естественно, в таких условиях ни о какой конкуренции говорить не приходилось, вся она заканчивалась на первоначальном этапе выбора. Совсем другое дело, когда номер переносить можно. В этом случае операторы получают бонус и многие захотят перейти именно к ним, так как это «модно, стильно, молодёжно» да и вообще привлекает – есть возможность попробовать не опостылевших яиц в профиль, а что-то другое. Самое важное то, что переходить будут не при покупке нового устройства, а уже сложившиеся абоненты. И глядя на цены и условия по тому же мобильному интернету, желающих «свалить» будет много.

Впрочем, без новых операторов MNP принципиально ничего изменить не может. В лучшем случае самый отсталый (почётное звание которого несколько лет удерживает «Билайн» и отдавать не собирается) подтянет сети и предложения до конкурентов и абонентская база просто перемешается. Цены, условия, поддержка – всё останется на прежнем уровне, ибо нет внешнего воздействия. Долгие годы операторы достаточно успешно лоббировали свою недоолигополию, пока в дело не включился государственный «Ростелеком». Очень быстро были найдены свободные частоты, ответственные люди заговорили о необходимости развития конкуренции, куда-то пропали со страниц СМИ рассказы о подрыве обороны государства работой новых сетей, а «Теле2» решило реализовать свою давнюю мечту и объединилось-таки с национальным чемпионом. Хотя сети на сегодняшний день не запущены, совместное предприятие наконец-то [создано](#), а имеющие доступ «куда надо» издания [сообщают](#), что разрешения на радиочастоты получены и базовые станции ставятся в ускоренном темпе. А несколько сотен стоит уже давно и сигнал от них можно поймать (но не подключиться). Чуть раньше начали работать два оператора MVNO, причём, в отличие от предыдущих попыток, это почти полноценные виртуальные операторы, а не ещё один тариф под маркой MVNO. Как было, например, с «Просто для общения», благополучно закрывшегося на следующий же год после старта из-за конкуренции с основными тарифами.

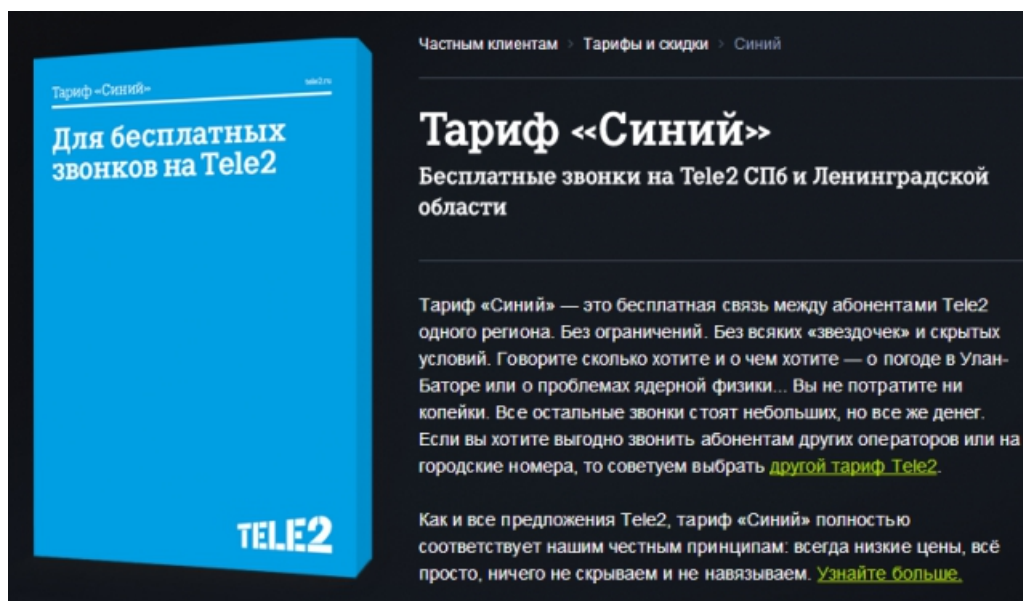
Первый виртуальный оператор – это небезызвестная Yota со своим безлимитным [предложением](#) интернета и внутрисетевого голоса. Второй – МГТС с [комплексными](#) тарифами на всё. Оба оператора запустились на сетях материнских структур, а не сторонних операторов. Поэтому они и «почти» полноценные, но биллинг, служба поддержки и прочее у них свои. Общей является лишь сетевая структура. Несмотря на некоторое сходство, рыночная стратегия у операторов в корне различаются.

МГТС рассчитан, в первую очередь, на существующих абонентов: своих и МТС. В случае с клиентами МТС, переходящими на МГТС, перераспределения рынка вообще не происходит, так как корзины оказываются одинаковыми. В случае с клиентами МГТС, уходящими с «Мегафона» и «Билайна» движение возникает, но опять же – исключительно в рамках сложившейся модели. Так что данного провайдера можно смело списывать со счетов, на рынок сотовой связи он влияет слабо.

Совсем иначе обстоят дела с «Йотой» и «Теле2». Эта сладкая парочка намерена урвать свой кусок, потеснив существующих игроков. При этом сделать это она может только реформативным образом рынок тарифами, в корне отличающимися от существующих. Yota решила сделать ставку на передачу данных, введя безлимитные тарифы для мобильных устройств и дав «голос» в нагрузку и заодно отменив роуминг. Да, есть ограничения на некоторые типы трафика, но любителей качать торренты со смартфона немного. В остальном это идеальное предложение для большинства активных людей,

которым от интернета нужны соцсети, просмотр сайтов, общение в мессенджерах и VoIP. Минимальный пакет обойдётся в 440 рублей. За такие деньги от БЗ можно получить всего около 5 Гб в месяц, только «Йота» даст ещё 100 минут голосовых звонков и безлимитные звонки внутри сети. Учитывая, что исправлять конские ценники «тройка» не планирует (там начнут чесаться только когда над ними реально закапает), у оператора есть все шансы занять нишу мобильной передачи данных.

«Теле2», скорее всего, пойдут противоположным путём – запустят дешёвый голос. Во всяком случае, во всех регионах присутствия оператор поступал именно так. Несмотря на появившиеся после слияния лицензии на 3 и 4G, радовать скоростным интернетом СП не спешит. Максимум, что предложено – пакет трафика из нескольких бесплатных десятков мегабайт в день за пару сотен рублей в месяц. По своим параметрам пакет приблизительно соответствует таковому у БЗ. Видимо, «Теле2» просто не хочет перегружать сети данными, хотя «Ростелеком» услуги мобильного интернета предлагал наравне с другими. Что же касается разноцветных тарифов на голос (у «Теле2» каждый тариф назван каким-то цветом), то ничего привлекательней в стране не найти. К примеру, базовый тариф «Синий» предлагает неограниченные звонки между абонентами внутри региона и низкие цены на звонки другим операторам:



Частным клиентам > Тарифы и скидки > Синий

Тариф «Синий»

Бесплатные звонки на Tele2 СПб и Ленинградской области

Тариф «Синий» — это бесплатная связь между абонентами Tele2 одного региона. Без ограничений. Без всяких «звездочек» и скрытых условий. Говорите сколько хотите и о чем хотите — о погоде в Улан-Баторе или о проблемах ядерной физики... Вы не потратите ни копейки. Все остальные звонки стоят небольших, но все же денег. Если вы хотите выгодно звонить абонентам других операторов или на городские номера, то советуем выбрать [другой тариф Tele2](#).

Как и все предложения Tele2, тариф «Синий» полностью соответствует нашим честным принципам: всегда низкие цены, всё просто, ничего не скрываем и не навязываем. [Узнайте больше](#).

Рисунок: Скоро безлимит внутри сети будет базовой услугой у всех

Без необходимости подключать всякие «безлимитные» опции, которые вовсе не безлимитные, а всего лишь очередные пакеты. Да, и абонентская плата на «Синем» действительно равна нулю. Для семьи или группы людей предложение идеально, тем более, что звонки на чужие сети даже при внутрисетевом безлимите дешевле. Остальные тарифы на фоне конкурентов также выглядят привлекательней. Отдельный плюс оператора (или плюсы) – это прозрачная тарификация, вменяемая техподдержка и простой язык общения с абонентами, без безумной корпоративщины:

Честность — политика Tele2

Скажем честно: мир полон мелких хитростей и крупных обманов.

Они подстерегают нас на улице, в магазинах, на работе. А уж в бизнесе, кажется, без них просто никуда. Мы в Tele2, конечно, могли бы принять эти правила, но вместо этого выбрали другой путь: мы другие, поэтому мы честные.

Мы не используем запрещенных приемов, не путаем с помощью хитрых полей и подводных камней, ничего не скрываем и не навязываем.

Для нас самое главное — быть честными со своими клиентами. И этим действительно можно гордиться

Как это работает на деле?

Вот наши честные принципы

**ВСЕГДА
НИЗКИЕ
ЦЕНЫ**

Низкие цены — это наша политика, а не временное явление. Поэтому наши услуги всегда будут максимально доступными

**ВСЕ
ПРОСТО**

Мы против любых сложностей и путаницы. Поэтому наши тарифы простые, все условия абсолютно понятные. Так вам будет удобнее

**НИЧЕГО
НЕ
СКРЫВАЕМ**

Мы не собираемся от вас ничего скрывать и прятать самое главное за мелким шрифтом

Рисунок Простое человеческое отношение к клиенту - залог успеха

В Москве «БигЗ» от подобного уже отвыкла. Да и зачем напрягаться, если конкурентов нет? И вот теперь тонны мелких текстов, сносок и ссылок придётся либо ликвидировать, либо разводить руками и удивлённо спрашивать «а чего это абонентская база сокращается?». В успехе нового оператора можно не сомневаться: уже упоминавшийся «Просто для общения» за год работы собрал 600 тысяч абонентов и набрал бы куда больше, не прикрой его перепуганное руководство. И это при том, что внутрисетевые звонки стоили хоть и мало (5 копеек за минуту промо-период), но всё же за них приходилось платить. Вопрос лишь в том, пойдёт «Теле2» на подобный шаг или нет. Если решится и сети выдержат – рынок кардинально изменится очень короткое время.

Подземелье миллионов



Пока на поверхности бушуют страсти, и операторы готовятся грызть друг друга к возросшей конкуренции, в метро идёт обратный процесс. На днях московское правительство официально [объявило](#) о планах создания единого мобильного оператора метрополитена. В планах строительство единой инфраструктуры, которой при желании может воспользоваться любой заинтересованный провайдер. До конца года должен пройти конкурс, на котором определится интегратор. Проект должен окупиться за 6-7 лет, а его стоимость составит около 5 миллиардов рублей. «Билайн» и «Мегафон» подтвердили своё участие в рабочей группе проекта, так что новость не фейк и нежелание столичного руководства – всё действительно в работе.

С одной стороны, единая инфраструктура – это хорошо. Особенно в метро, где строительство затруднено. С другой, возникает множество вопросов. Что будет с уже существующими сетями? Какова будет пропускная мощность и не окажется ли так, что новые сети не смогут заменить

действующие? Какие расценки будут действовать и как будет происходить переход к новому оператору? В общем, вопросов много и главный – зачем это всё нужно? Почему строительством озаботились только сейчас, а не десятью годами ранее, когда проект был бы более востребованным. Учитывая, что все операторы будут либо арендовать инфраструктуру, либо платить за соединение, проект напоминает относительно честный способ отъёма денег, так как единый оператор будет в безусловном выигрыше. С административным ресурсом и беспроblemным согласованием строить хоть и не дёшево, но просто. А учитывая, что скоро и у нас будет как-то так:



можно будет неплохо заработать на передаче данных. Она как раз набирает обороты и в метро востребована больше.

Wi-Fi везде, Wi-Fi повсюду



Проекты общественного и всеобъемлющего беспроводного доступа по технологии Wi-Fi обычно развиваются по одному сценарию: пафосные заявления о наступлении «эры всеобщего беспроводного интернета», статьи в СМИ, щедро раздаваемые интервью и обязательное обещание счастья. Через некоторое время заявитель устанавливает пару точек где-нибудь в парке или автобусе, сообщает о «начале реализации проекта» и на этом всё заканчивается (или переходит в режим пары десятков точек в магазинах). Единственным провайдером, который всерьёз занимается Wi-Fi, является Дом.RU. Его сеть насчитывает почти 5000 точек доступа. Что-то похожее есть только у «Билайна» в Москве, но проект уже давно не развивается.

Тем интересней то, что сейчас происходит и планируется в столице. На сегодняшний день существует минимум три больших проекта, направленных на покрытие общественных мест, причём каждый претендует на отдельный тип таких мест. Два из них пребывают в виде планов или на начальном этапе, а вот третий на этапе интенсивного строительства.

Покрывание уличных общественных мест. Этот проект планирует реализовать РСВО (Российские Сети Вещания и Оповещения). Реализация предусматривает установку 8 тысяч точек доступа в 2 тысячах самых популярных мест города. Технические характеристики сети пока неизвестны, но в

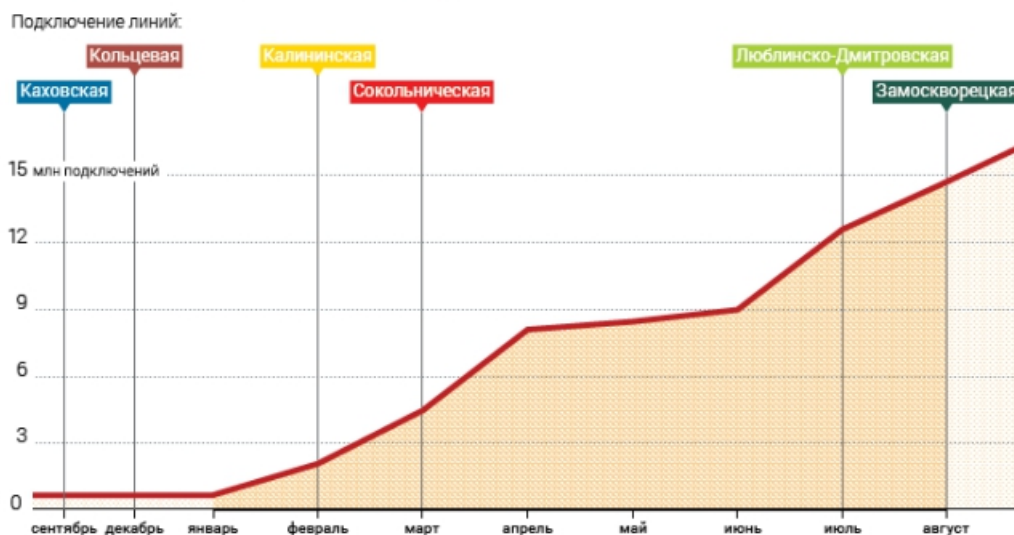
любом случае, 8 тысяч точек, учитывая радиус работы одной точки, хватит лишь на зонтичное покрытие. Также непонятен способ монетизации, но вряд ли он будет основан на плате за доступ - такая модель традиционно проваливается. Проект готовится вместе с правительством Москвы к Чемпионату мира по футболу в 2018 году. Подробнее о нём можно прочитать в [другой](#) нашей статье.

Обеспечение доступом наземного транспорта. О планах обеспечить весь наземный транспорт (автобусы, трамваи, троллейбусы) вайфаем было заявлено совсем недавно. Глава ГУП «Мосгортранс» Евгений Михайлов надеется, что это произойдёт до конца 2015 года. На сегодняшний день доступом в интернет оборудованы всего лишь 100 единиц техники. Для реализации проекта придётся привлекать сторонних операторов и, скорее всего, кого-то из большой тройки, так как только они обладают достаточно разветвлёнными радиосетями. Это могли бы быть «Йота» или «Теле2» как наиболее продвинутые, но второй не успеет запуститься к началу реализации, а первый всё же виртуальный оператор и лишь использует физические сети «Мегафона».

Wi-Fi в метро. Самый масштабный проект, мало того, что работающий, так ещё и выходящий на финишную прямую. Оператором является «Максима Телеком», которая уже [приступила](#) к коммерциализации через продажу рекламы. На сегодняшний день доступ к интернету через Wi-Fi предоставляется в вагонах (на станциях сеть не работает) 6 линий, а именно в 2066 из 5037. В начале октября интернет должен стать доступным на оранжевой ветке, а к концу года - на всех. Неделю назад были зафиксированы новые рекорды - 15 миллионов подключений в месяц, а среднесуточный трафик составил 15 терабайт:

Трафик Wi-Fi в метро

Общее количество подключений в метро по месяцам



Характерный график подключений в течении буднего дня

15 терабайт
среднесуточный
трафик в сети Wi-Fi
московского метро

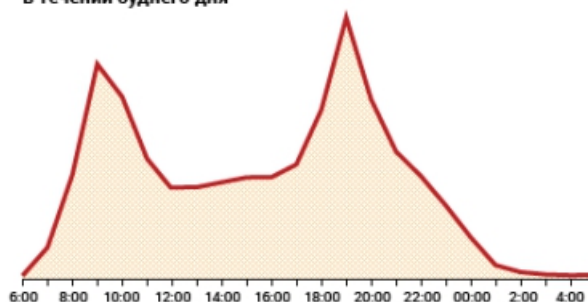


Рисунок : Спрос на Wi-Fi в метро растёт

Стоит отметить, что все сколько-нибудь значимые операторы в своё время отказались от реализации проекта. И если с сотовиками понятно (они не захотели создавать конкуренцию основным сетям), то проводные явно упустили исторический шанс. Хотя знай БЗ о скором едином операторе, возможно и передумали бы.

Особых сомнений в реализации приведённых выше планов нет. Так или иначе, но Wi-Fi будет и в метро, и в транспорте и в наиболее посещаемых местах. И вот тут мы и подходим к наступающей борьбе технологий. Не секрет, что услуга передачи данных становится всё востребованной, а голос, если и растёт, то очень медленно. Под ростом голоса понимается рост голосового трафика, а вовсе не рост доходов от него. Доходы с одного абонента как раз падают. Недавнее [исследование](#) Synovate

Comcon зафиксировало падение ARPU в городах с населением от 100 тысяч человек. Падают и смартфоны, и обычные телефоны, но пользователь смартфона при этом платит в 1,5 раза больше пользователя телефона. При этом четыре из пяти человек используют смартфон для выхода в интернет. И если по стране смартфоном обладает лишь каждый третий, то в Москве уже половина. Нет сомнений, что в ближайшие несколько лет смартфоны будут у большинства. И вот тут мы подходим к очень интересной ситуации, а именно к доступности бесплатного Wi-Fi в местах, где абоненты в основном пользуются связью. Это места, где есть возможность уделить время экрану смартфона: дом, транспорт, парки, помещения. И именно в них собираются развернуть и уже развёртывают сеть. Да, она не будет сплошной, но будет присутствовать там, где в основном необходима. Значит, вместо дорогих сотовых пакетов, можно брать самые дешёвые, которые будут расходоваться в тех немногих местах, где нет Wi-Fi. В такой ситуации не остаётся иного выхода, как только повышать цены (что и делается), но возникает другая проблема – возросшая конкуренция со стороны дискаунтеров больше не даст безнаказанно продавать мегабайты по ломовым ценам. Возникает ситуация, когда доходы от голоса падают, а доходы от передачи данных не могут вырасти, так как замещение голосовой связи на IP-телефонию и мессенджеры от сотовиков невозможно в силу распространения бесплатных сетей.

Что дальше?



Операторы поумней (Йота и МГТС), ситуацию, что называется, просекли и начали предлагать комплексные тарифы, где в абонентскую плату включено вообще всё. Впрочем, и тем, кто поглупее этого уже не избежать. Будущее за тем, кто сможет предложить за фиксированную абонентскую плату максимально широкий спектр безлимитных услуг. И, похоже, новый тренд задаст именно Москва.

Ну а нас всех после запуска «Теле2», если всё пойдёт «по плану», ждёт очередной передел рынка. Только на сей раз он будет куда более глобальным и остававшаяся в стороне в предыдущие года отрасль мобильной связи избежать общей тенденции не сможет.