

«Ростелеком», великий и ужасный

Давно прошли те времена, когда «Ростелеком» был магистральным оператором на подхвате у рынка. Сейчас это самый большой оператор связи страны, в процессе своего становления поглотивший ряд межрегиональных компаний, несколько десятков альтернативных провайдеров и вышедший на рынок мобильной связи. Да так вышедший, что вплотную подобрался к статусу третьего по размеру игрока.

[«Ростелеком», великий и ужасный]

И останавливаться «Ростелеком», судя по всему, не собирается – он один из немногих операторов, что растут на стагнирующем рынке. Так что стоит посмотреть, чего добился национальный оператор на текущий момент и попытаться спрогнозировать, что с ним будет дальше.

Традиционная телефония

[«Ростелеком», великий и ужасный]

Несмотря на осень 2021 года, традиционная телефонная связь всё ещё востребована в России. Мало того – доходы от неё составляют весомую долю всех доходов «Ростелекома». По итогам 2 квартала 2021 года у «Ростелекома» было 13,3 млн. абонентов местной телефонной связи (по итогам 2 квартала 2020 года – 14,9 млн, падение за год составило 11%), которые принесли за квартал 12,26 млрд. рублей, а за 1 полугодие 2021 года – 25 млрд. рублей. Это больше, чем доходы от ТВ, предоставления каналов связи, инфраструктурных сервисов и услуг, VPN и пропуска трафика.

По итогам 2020 года фиксированная телефония занимала 4% (95,5 млрд. рублей) от всего телекоммуникационного рынка страны. Чуть больше половины из этих 95,5 млрд. рублей (56%) принадлежало «Ростелекому». Вряд ли кто-то в национальном операторе откажется от подобных цифр, так что телефонию будут «тянуть» до тех пор, пока она приносит хоть какие-то деньги. Тем более, значительная её часть уже переведена с меди на оптику и является виртуальной.

Почти ровно 10 лет назад на портале была [сделана](#) попытка предсказать дату «смерти» «фиксы»: не позже 2027 года. Признаться честно, тогда автору данной статьи также казалось, что традиционная телефония уйдёт с рынка примерно в тех годах. Однако сейчас, имея на руках статистику сокращения абонентской базы телефонии, кажется, что 2027 год – это всё же рановато.

Причина? В проценте отказа обычных пользователей и бизнеса от традиционной телефонии. По данным того же «Ростелекома» каждый год установленный парк телефонов снижается на 10-11%. Снижение линейно уже несколько лет подряд: ни резких скачков, когда абоненты массово отказываются от устаревшей технологии, ни замедления, когда какой-то пул телефонов останется и не будет никуда деваться ещё многие годы.

Теперь допустим, что процент снижения абонентской базы у нас не изменится ещё много лет и так и будет составлять 10 пунктов. Это, конечно, не слишком правильно, рано или поздно фиксу отключат как нерентабельную, но если взять текущую ситуацию линейного падения, то к началу 2028 года в стране будет работать ещё 6 млн. аппаратов «Ростелекома». Доход от которых составит весомые 10-12 млрд. рублей в год в нынешних ценах:

Год	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Число абонентов, млн.	14	12,6	11,34	10,21	9,19	8,27	7,44	6,7	6,03	5,52	4,88

В общем, пусть и 6 миллионов пользователей, но отказывать от приносимых ими миллиардов глупо. Тем более, есть какая-то прослойка абонентов (бизнес+пожилые люди), которая готова пользоваться традиционной телефонией и дальше. Кроме того, у «Ростелекома» есть ещё и десятки тысяч таксофонов, доходов от которых он вряд ли захочет лишиться.

Поэтому вместо развития телефонии, которую развивать уже поздно, национальный оператор перешёл к стратегии удержания и замедления падения. Во-первых, звонки с таксофонов стали полностью бесплатны, во-вторых, для домашних телефонов предлагается множество услуг и тарифов.

Конечно, возможен и ещё один вариант: до какого-то года падение абонентской базы будет линейным, а вот после начнётся давно ожидаемый обвал. Тогда и «Ростелекому» и остальным операторам придётся выводить телефонию из списка предлагаемых услуг раньше. Как будет на самом деле, покажет время. Если подходить со стороны удобства и цен, то традиционная телефония вчистую проигрывает сотовой: безлимит на местную сеть стоит 549 рублей (в Москве). За 591 рубль дополнительно предложат 200 минут на мобильные номера. При этом за 600 рублей у

принадлежащего «Ростелекому» Tele2 можно взять 50 Гб трафика, безлимит на Tele2 по всей России, 800 минут на все остальные номера страны, а также кучу безлимитных социальных сетей.

Мобильная связь

[«Ростелеком», великий и ужасный]

С услугами мобильной связи у «Ростелекома» некоторая неразбериха, которая продолжается и по сей день. Изначально оператор выходил на рынок через приобретение Tele2, однако в 2016 году запустил мобильную связь под собственным брендом, работая на сетях Tele2. В 2020 году «Ростелеком» выкупил все 100% акций Tele2, ставя её полноправным владельцем. При этом услуги продолжал оказывать по модели MVNO, хотя и бренд и сеть Tele2 принадлежали ему.

Но и это ещё не всё – на текущий момент «Ростелеком» отказался от собственного бренда и перестал подключать исключительно мобильных абонентов. Однако подключиться к «Ростелекому» по-прежнему можно в составе конвергентного тарифа. К слову, теперь при подключении к Tele2, наоборот, можно выбрать услугу домашнего интернета.

Чем вызваны такие метания, непонятно. Возможно, эксперимент с собственным брендом мобильной телефонии оказался неудачным и в «Ростелекоме» решили развивать уже раскрученный Tele2.

Так как Tele2 представляет собой общество с ограниченной ответственностью, никаких отчётов оператор публиковать не обязан. Приходится ориентироваться лишь на заявления пресс-службы и годовые отчёты самого «Ростелекома».

По состоянию на конец 2020 года у Tele2 (включая клиентов «Ростелекома») было 46,6 млн. абонентов из общих 257 млн. абонентов России. По данному показателю оператор занимал четвёртое место, отставая от «Билайн» с его 49,9 млн. абонентов совсем не намного. К сожалению, данных за 2 полугодие 2021 года Tele2 не предоставил, поэтому непонятно, взял ли оператор третье место, потеснив конкурента с его текущими 50,1 млн. абонентов. Шансы на это весьма хороши, ведь отток у оператора отрицательный уже долгое время. При этом работает Tele2 в 68 регионах страны, а в Москве и области у него нет сети 2G.

К большому сожалению, Роскомнадзор уже давно не публикует статистику роста базовых станций мобильной связи в России, так что сказать, сколько именно «Ростелеком» построил БС, невозможно. Однако стройку оператор ведёт активную, по итогам 2020 года их число увеличились на 28%, а в Москве – на 45%. В регионах присутствия LTE-подключение доступно для 96% жителей. По площади покрытия 4G-оператор обошёл всех конкурентов и намерен активно вести строительство и дальше:

[«Ростелеком», великий и ужасный]

Мобильная связь – самая большая статья дохода «Ростелекома». За 2 квартал 2021 года оператор заработал 47,907 млрд. рублей (из общих 138,589 млрд. рублей) – это на 12% больше, чем годом ранее. Нет никаких сомнений, что и доходы от мобильной связи будут увеличиваться и дальше.

Вряд ли Tele2 достигнет показателей «Мегафона» и МТС, но вот потеснить «Билайн» компании вполне под силу. Ранее национальный оператор уже обошёл конкурента по числу БС.

Телевидение

[«Ростелеком», великий и ужасный]

По итогам 2020 года российский рынок платного ТВ достиг 104 млрд. рублей, из которых «Ростелекому» досталось 36%. На втором месте расположился «Триколор» с долей рынка в 17%. При этом пользователей у «Триколора» побольше – 12,23 млн. против 10,8 млн. (6,3 млн. из которых – пользователи IPTV) у «Ростелекома». Разница в доходах обусловлена ARPU – у национального оператора он равен 239 рублям против 184 рублей в среднем по отрасли.

За 2 квартал 2021 года «Ростелеком» заработал на платном телевидении 9,922 млрд. рублей, что на 6% больше, чем за 2 квартал 2020 года. Больше всего приносят абоненты цифрового телевидения – их ARPU составляет 302 рубля.

Что интересно, и тут шансы «Ростелекома» на успешное развитие куда выше, чем у конкурентов. На конец 2020 года в России было 46,1 млн. клиентов платного телевидения. При этом лишь сегмент IPTV показал рост абонентской базы на 7,7%. Число абонентов кабельного ТВ уменьшилось на 0,1%, а спутникового – на 0,8%. Нет никаких сомнений, что пользователи кабельного ТВ будут со временем переходить либо на IPTV, либо на сервисы OTT вроде Wink, для работы которых требуется лишь доступ в интернет.

Со спутником ситуация сложнее – сейчас к нему подключились практически все, кто мог

подключиться и новых клиентов брать просто неоткуда. Мало того – благодаря запущенному цифровому эфирному телевидению их число будет уменьшаться со временем. Вдобавок, «Ростелеком» худо-бедно, но реализует программу по прокладке оптики в частные дома, так что их жители будут переключаться со спутника на кабель.

ШПД

[«Ростелеком», великий и ужасный]

С широкополосным доступом к интернету у нас в стране всё сложно. С одной стороны, расти ещё есть куда – проникновение на конец 2020 года составило всего 61%, достигнув 36 млн. абонентов (B2B+B2C). С другой – никакого резкого ускорения подключений не предполагается. По прогнозам «ТМТ Консалтинга», к началу 2026 году к кабелю будет подключено 36,9 млн. абонентов, что заметно меньше, чем в Европе или Северной Америке.

Причины подобного положения дел те же, что и раньше: неразвитость инфраструктуры в отдалённых населённых пунктах и отсутствие у заметной части населения потребности в широкополосном доступе. Ситуация если и будет меняться, то явно не в ближайшие года два-три.

В таких условиях единственный способ хоть как-то развиваться – это поедать конкурентов, давя их тарифами. И тут преимущество на стороне больших провайдеров, которые обладают достаточным запасом прочности.

С этим у «Ростелекома» всё хорошо. Если в мобильной связи и ТВ он занимает не первые места, то в ШПД – безоговорочный лидер. В настоящий момент у оператора 13,5 млн. абонентов (12,4 млн. из которых – частные), что на 1% больше, чем годом ранее. В сегменте B2C «Ростелеком» отхватил 40% всех доходов, а в B2B – 38%. Ближайшие конкуренты в лице МТС и «ЭР-Телекома» зарабатывают приблизительно в 4 раза меньше. В среднем на одном клиенте «Ростелеком» зарабатывает 396 рублей в месяц.

Всего же за 2 квартал 2020 года оператор заработал на ШПД 23,811 млрд. рублей, что на 7% больше, чем годом ранее. В настоящий момент ШПД – вторая по размеру статья дохода «Ростелекома», уступающая лишь мобильной связи.

Соперничать с подобным титаном для небольших провайдеров очень сложно. К тому же, менеджмент «Ростелекома» вовремя понял, что сколь бы ни был хорошим маркетинг, необходимость развития сетей никто не отменял. Так что уже несколько лет национальный оператор вкладывает значительные средства в перевод своих услуг в цифровой вид и обновление инфраструктуры.

Так, в конце 2020 года 63% всех сетей «Ростелекома» было проложено по технологии FTTB, а оставшиеся 37% – по технологии GPON. На пассивные оптические сети оператор делает особую ставку – в прошлом году охват домохозяйств по этой технологии вырос на 1,3 млн. против всего 0,2 млн. по FTTB.

Растёт пропускная способность и магистральной оптической сети. За прошлый год IP/MPLS достигла величины 32,6 Тбит/с против 25,2 Тбит/с в 2019 году. Стоит отметить, что 10 лет назад мощность магистральной сети составляла всего 1,5 Тбит/с. Не забывает оператор и про региональные сети: за прошлый год по стране их ёмкость выросла на 6,433 Тбит/с.

С такими показателями конкурировать с небольшими и средними по размеру провайдерами весьма приятно, ведь они просто не имеют сопоставимых ресурсов. Особенно в каких-нибудь небольших населённых пунктах.

Всё остальное

На традиционных телекоммуникационных услугах национальный оператор решил не останавливаться. Сейчас, он, кажется, занимается вообще всем: и ЦОДы строит, и видеонаблюдение организывает, и «умный дом» развивает, и кучу цифровых сервисов предлагает. В общем, такой «Сбер» от мира телекома.

Планы компании также весьма обширны. Если не углубляться в детали, то «Ростелеком» поставил себе целью стать номером один среди всех остальных операторов. История, таким образом, завершит круг и у нас снова будет единый оператор связи, а подключения к интернету придётся ждать по 30 лет, как раньше ждали установки домашнего телефона.

Получится ли у «Ростелекома» достичь своей цели и стать первым? Да, получится, уж больно много у него ресурсов. Кого-то оператор купит, кого-то задавит, кто-то уйдёт со сцены сам. Хорошо это или плохо? В целом, конечно, плохо. Российский телеком был (именно был) одним из лучших в мире потому, что на рынок пустили всех желающих и они между собой жёстко конкурировали. Монополия или даже олигополия крупных игроков ничего хорошего не принесёт. Куда денется пользователь,

если у всех всё одинаково плохо?

Впрочем, есть и хорошие новости – аккумулировав ресурсы, «Ростелеком» таки сделал доброе дело – протащил оптику туда, куда её не собирались тащить все остальные. Жаль только, что это, скорее всего, последнее доброе дело.