Междугородные страсти

[Междугородные страсти]В последнее время, мне много приходится разбираться именно с этой темой. Естественно, это связано с текущим местом работы.

Бизнес МГ/МН оператора интересен прежде всего тем, что конкуренция здесь жесткая, буквально на выживание, а борьба идет за каждого клиента. А, поскольку, создать свой собственный МГ/МН бизнес не так уж и сложно – достаточно построить узлы в не менее, чем 80% субъектах Российской Федерации, заплатить ровно 1 миллион лицензионного сбора (не считая других «нагрузок») и получить так называемую «категорию» - это маска, по которой происходит выбор абонентом оператора дальней связи и ровно 7 лет можно ничего более не делать оказывать услуги.

На сегодняшний день, кроме естественного монополиста в этой области – Ростелекома (ну да, тот самый Мегателеком), категории (коды выбора оператора связи) дальней связи получили еще семеро смелых.

Вот полный список (проверил по неудобнейшему реестру Роскомсвязи – кажется актуальный):

№	Оператор	Междугородний код	Международный код	Универсальный код 8-15-XX
1	ОАО «Ростелеком»	55	10	55
2	ООО «СЦС Совинтел»	51	56	51
3	ЗАО «Компания ТрансТелеКом»	52	57	57
4	ООО «Эквант»	54	59	59
5	ОАО «АРКТЕЛ»	21	26	21
6	ЗАО «Синтерра»	22	27	22
7	ОАО «КОМСТАР-ОТС»	23	28	23
8	ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»	53	58	19
9	ОАО «Вымпелком»	-	-	11
10	ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	-	-	12
11	ООО «О.С.С.-Телеком»	-	-	14
12	ОАО «МегаФон»	-	-	15
13	ЗАО «ОптиТелеком»	-	-	16
14	ООО «Мобифон-2000»	-	-	17

15	ООО «КОННЭКТ»	-	-	20

Реально же на рынке бьются, а если быть совсем точным, раздербанивают абонетскую базу корпоративных клиентов у неповоротливого Ростелекома, пять операторов: «СЦС Совинтел» (он же БиЛайн-Бизнес, он же Гога, он же Гоша), Эквант (это Orange), ТрансТелеком, МТТ (агонизирует и таки основной доход это физики) и, собственно, Арктел. Остальные:

- Синтерра, хотя и имеет все необходимое, оказывает услуги исключительно выборочно «своим» и «кому скажут» и на страсти вокруг конкуренции смотрят недоуменно и даже с некоторым презрением. Сеть - «построена, но не сдана».
- «Комстар-ОТС» предпочитает нагибать собственных местных абонентов на бабки, а для конкурентов устанавливать заградительные тарифы на инициацию вызова (см. ниже).

А вот, по мнению конторы под названию DirectInfo получается следующее деление пирога рынка МГ/МН:

[Междугородные страсти]

Где-то так. Подтверждаю, что это самое близкое к действительности, в общем. Но без учета «корпоративности».

А с физиками, как раз, заморачиватся накладно и рискованно, ибо есть еще такая штука, как «310 правил» (гугл ит: Постановление Правительства РФ от 18 мая 2005 г. N 310 "Об утверждении Правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи"), по которым обсуживать Клиентов с чеком менее 500 рублей (ARPU, если угодно) да еще и физлицам банально не выгодно – весь доход уходит на бумаги и платежные системы. И с физиками в основном работает Ростелком, в чем мы пожелаем ему удачи и всяческого процветания.

Впрочем, я обещал страсти шекспировские. Вот они:

> **Ведомости.**
>
> Лишняя зона
> **Гендиректор «Межрегионального транзит телекома» (МТТ) Эльдар Разроев предложил Минэкономразвития и Минкомсвязи отменить плату за звонки с сетей дальней связи на зоновые. Для крупных операторов это инструмент борьбы с независимыми участниками рынка, уверен он.**
> Плата за звонки с сетей дальней связи на зоновые сети ведет к неоправданному завышению тарифов на услуги междугородной и международной связи (МГ/МН), говорится в письме Разроева на имя министра экономического развития Эльвиры Набиуллиной и министра связи Игоря Щеголева (копия письма есть у «Ведомостей»).
> Читать целиком

Суть в следующем: бизнес МГ/МН имеет такую цепочку и структуру затрат по текущему законодательству:

[Междугородные страсти]

1. Абонент заключает договор с МГ/МН оператором напрямую. Вариантов подключения ровно три:
    1. «PreSelect» – когда «восьмерке» абонента прямо присваивают категорию выбранного оператора, а оператор местной/зоновой буквально обязан сделать соответствующие настройки на собственном оборудовании;
    2. «Hot Choice» - это в табличке выше указание на «универсальный код 8-15-XX», абонент волен выбирать любого понравившегося ему оператора, но система сия :а) работает не в каждом регионе (если честно, то даже и не знаю где; б) как документально «разводить» счета и на каком основании абонент будет оплачивать выговоренные минутки я себе плохо представляю;
    3. «Через платформу» - этот способ используют в основном операторы «междугородных карточек». Звонок осуществляется через вызов специального номера (например 8-800) и набор пин-кода, за которым следует уже код города-адресата и телефон вызываемого. Прикольно, но не очень-то удобно. Да и сама платформа стоит некоторых денег… У нас, кстати, есть.
2. Звонок проинициирован у оператора местной связи, который увидал кодовую цифру «8» и пересылает вызов оператору зоновому.

3. Зоновый оператор по некоторым алгоритмам (иногда весьма странным) определяет куды переслать сей вызов. Если находится «в зоне», т.е. в собственном регионе, то забирает вызов себе, если таки межгород, то пересылает соответственно оператору МГ/МН. Самое забавное происходит при вызове мобильного номера с кодом «DEF» (фикса, кстати, привязывается четко к конкретному региону и населенному пункту кодом «ABC»). Есть предположение, что внутри зоны реально звонить дешевле по сотовому, чем «фиксой».

4. Получив вызов от зонового оператора, МГ/МН оператор конвертирует голос в цифру (это делает даже Мегателеком, ибо аналогом отправлять голос за тыщи километров по российскому бездорожью – расточительность и глупость) и по сети уже передачи данных шлет звонок в город назначения и там конверитрует обратно в аналог.

5. В городе назначения также имеются свои операторы зоновой и местной связи, где п.п. 1,2,3 повторяются с точностью до наоборот, только называются они уже «терминация» (к губернатору Калифорнии не имеет отношения).

6. Поскольку у нас в Стране с 2006 года применяется принцип CPP (Calling Party Pays – за звонок платит звонящий), то и расходы на МГ/МН вызов оплачивает, естественно, звонящий абонент, а все остальные расходы по цепочке оплачивает уже МГ/МН оператор.

Все вышеперечисленное я писал только для того (помимо просветительских целей), что основная затратная статья в бизнесе МГ/МН составляет «расчеты со связанными операторами» - оплату «инициации» и «терминации». Т.е. Разроев в действительности прав: снижаются стоимость подъема/приземления трафика -> снижаются расходы оператора МГ/МН -> под давлением конкурентной среды операторы снижают стоимость звонков. Но не так все просто…

Во-первых, как видно в цепочке на картинке, зоновые операторы в принципе не нужны. Это просто некая прослойка, которая ни технически, ни логически не нужна в самой системе. Зоновые операторы - изобретение исключительно Российское и нужны они по логике регулятору только для «разруливания» звонков «зоны» МГ/МН. По сути, что Зона, что МГ одна и та же услуга – передать теплый человеческий голос из одного города в другой, связывая сети разных (а возможно и одного и того же) операторов.

Во-вторых, основным и главным зоновым оператором был, есть и будет, МРК, сиречь, Мегателеком. Все звонки «в зоне», так или иначе, проходит через них.

В-третьих, если таки снизить и сильно снизить ценник на инициацию/терминацию, то МРК потеряет достаточно большой кусок доходов. Настолько большой, что это приведет к увеличению (кто же должен за это платить) стоимости абонентки уже на местную фиксированную связь. НО! Фикса уже стОит слишком дорого по сравнению с той же мобильной, что такой ход конем приведет к существенному же оттоку абонентов в пользу сотовиков. Впрочем, отток уже идет и серьезный – основные конкуренты VoIP и сотовики. Есть данные, что в 2009 году рынок именно услуг МГ/МН просел не менее чем на 10%. Вот такие данные я нарыл из Росстата (анализировал исключительно Уральский федеральный округ – москвичи нехай сами цифры считают):

[Междугородные страсти]

Как видно, основное падение показали физлица, которые стремительно бегут в Скайп и сотовую связь.

Ну, или вот более развернуто по регионам и чисто корпоративному рынку:

[Междугородные страсти]

Кстати, последний график весьма показателен на реакцию бизнеса в период кризиса в разных регионах УФО, да.

В-четвертых, Мегателеком естественно не отдаст свои кровные каким-то там МТТ. При объединении, основная синергия приходится как раз на взаимные платежи по агентской схеме между РТК-МРК, а реальные цены на инициацию/завершения между родственниками и так были ниже нижнего хотя бы за счет объемов пропускаемого трафика. При объединении, естественно, цена на МГ/МН для конечных клиентов упадет, правда не так сильно, как предсказывает Разроев в Ведомостях. Максимум снижения – это 20%, которые включают НДС и налог на прибыль за агентское вознаграждение, которое теперь платить внутри объединенной компании не будут.

В-пятых, попытаемся посчитать затраты на связанность в процентном соотношении у среднего оператора МГ/МН, используя приведенные выше цифры:

1. Рынок РФ в 2009 году – 59,9 млрд. руб.;

2. Доля РТК – 61%, следовательно, у остальных – 39% или 59,9*39% = 23,4 млрд.;

3. По данным Ведомостей «в 2009 г. российские операторы дальней связи заплатили зоновым около 12 млрд руб.»;

4. Следовательно, доля расходов на связанность у МГ/МН операторов составляет 12/23,4 = 51,4%.

Безусловно, это очень высокая доля, но если учесть, что стоимость магистрали падает стремительным домкратом, а других затрат у МГ/МН оператора не так уж и много – амортизация узлов в крупных городах да коммерческие расходы, включая аренду офисов и зарплату персонала, то маржинальность этих услуг достигает вполне хороших цифр 30-40% для корпоративных клиентов.

Таким образом, даже если Мегателеком подвинется на треть к текущему ценнику, то для конечных клиентов цена снизится всего-то на 1/6, что составит порядка 15%. И то, не факт, ибо:

В-шестых, такой подход приведет к банальному витку ценовых войн между заклятыми конкурентами, при этом объем рынка тоже упадет. Существующие клиенты в корпоративном секторе говорят по межгороду ровно столько, сколько нужно. Ни больше, ни меньше. Т.е. они просто станут платить меньше. Как итог – снижение доходов для всего сектора отрасли и, как следствие, уход с рынка самых слабых игроков. Самый слабый сегодня – МТТ.

Итак, общие итоги:

1. МТТ упорно копают себе яму;

2. Рынок МГ/МН очень уязвим «заботой регулятора» и субститутами;

3. Но жить – будем.

В завершение хочу добавить еще один факт об МТТ. Это его тарифная политика. Идем по следующей ссылке (с морды сайта не найдете и не надейтесь) и внимательно читаем тарифы.

Кажется, замечательные тарифы, которые сравнимы с тарифами Ростелекома.

Но, как водится, необходимо читать текст «под звездочкой» и первую строчку. Так у МТТ появились тарифные новации – «Плата за соединение», которая для «Азиатской части РФ» составляет 3,99. Звонок в Москву (да и в любую сторону по логике МТТ) из Екатеринбурга, который находится как раз в «Азиатской части РФ» стОит 3,99 с НДС. Ну да, а еще и «Плата за соединение». Таким образом, типичный бизнес-разговор длительностью 3 минуты (есть статистика, бизнес говорит больше, но короче физиков) обойдется в 3,99*3+3,99 = 15,96.

А у нашего любимого Мегателекома – всего в 3,23*3*1,18 = 11,43. Такая вот забота о Клиентах МТТ.

Ну и на закуску, приведу анализ трафика по тяготению трафика в городе-герое Екатеринбурге. Куда звонит средний бизнес-абонент:

[Междугородные страсти]

Москва вместе с сотовыми занимает 15% всего трафика, что еще раз подтверждает, что мы живем в Империи. :-)

Да. А ежели у кого из читателей возникнут вопросы, как находясь на территории Уральского федерального округа попробовать получить профит с рынка МГ/МН связи, с удовольствием отвечу на этот вопрос. Мои контакты легко можно найти в Сети.