Рынок ШПД в Республике Башкортостан

Проект «Будь мобильным» подготовил отчет на основе аналитического исследования услуг фиксированного ШПД в Республике Башкортостан по итогам первых пяти месяцев 2012 года. По этим данным, проникновение услуг проводного Интернета в Уфе достигло 78% (6 место в России), а по Республике в целом – 41%. Выход в глобальную сеть имеется у 730 тыс. домохозяйств региона, из них 405 тыс. приходится на Уфу. За год количество пользователей Интернета в регионе увеличилось на 15%, причем в столице региона рост был незначительным, чего не скажешь о глубинке.

Каждый регион имеет свою специфику и уникальные черты рынка ШПД. Башкирия не стала исключением. Эта территория по большому счёту контролируется двумя крупными игроками. Влияние других операторов здесь крайне незначительно. Но обо всём по порядку.

Всего в регионе проживает порядка 4 млн. людей, причем большая часть - в столице Уфе, население которой составляет 1,07 млн. человек. Иван Грозный основал Уфу в 16 веке как крепость для сражения против кочевников. А во время Отечественной войны 1941-1945 гг. город получил огромный толчок, когда большая часть российской промышленности была эвакуирована на Урал. Сегодня Уфа – это крупный индустриальный город, который незаметно возвышается посреди открытых всем ветрам степей. Политически регион относится к Приволжскому федеральному округу, а экономически – к Уралу. Видимо, поэтому в Башкирии время уральское. Экономика важнее политики! Но вернемся к нашим Интернетам!

Если минувший 2011 год для рынка фиксированного ШПД Башкирии ещё проходил под знаком бурного роста, то 2012 бьет рекорды по замедлению прироста пользователей Интернета. Абонентские базы растут, но очень медленно и в основном за пределами столицы республики. Таким образом, рынок вступил в фазу насыщения.

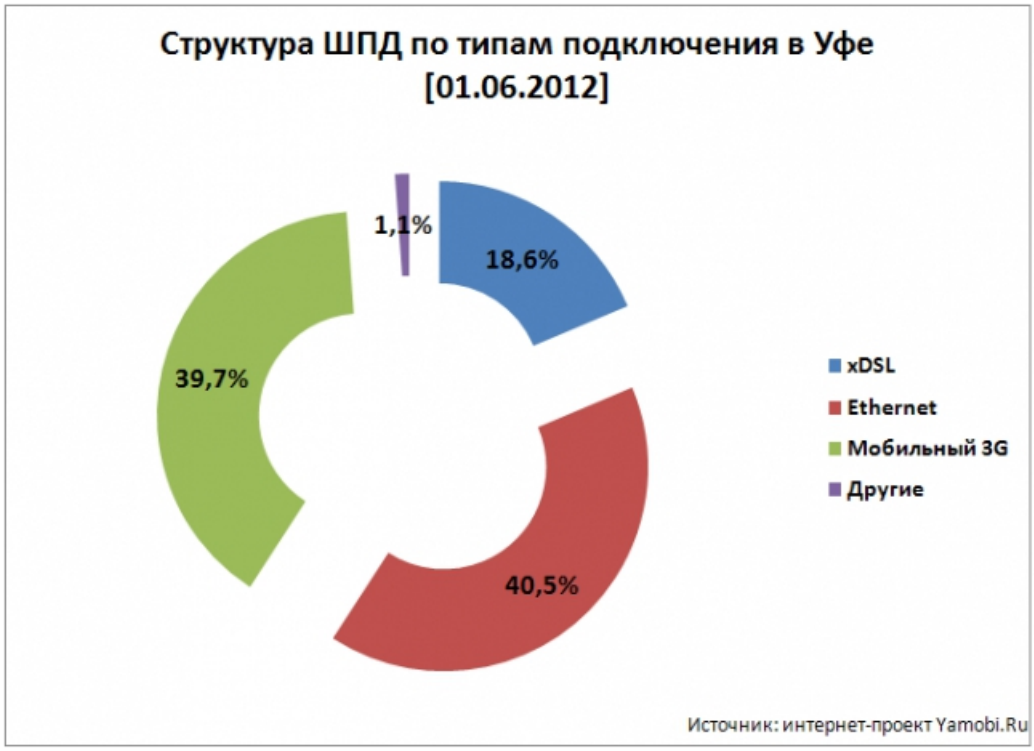
По итогам пяти первых месяцев 2012 года уровень проникновения фиксированного ШПД в Башкортостане составил 41%, что соответствует 730 тыс. домохозяйств. Количество подключенных пользователей за год выросло на 15%. В Уфе показатель составил 79,5%, что соответствует 405 тыс. домохозяйств. Здесь и далее указаны данные из аналитического исследования интернет-проекта «Будь мобильным».



В отличие от проводного продолжает активно расти мобильный ШПД. Доступ в Сеть с использованием мобильного 3G Интернета использует порядка 39,7% от всех абонентов региона (оценка на уровне 1,58 млн. абонентов). Этот вариант является самым быстрым и простым для организации доступа в Интернет в небольших городах и населенных пунктах.

Благодаря активному развитию проводного Интернета в городах растет популярность технологии Ethernet. По состоянию на 1 июня 2012 года, 40,5% пользователей выходили в сеть по выделенному каналу. А вот доля xDSL в последнее время серьезно сократилась, достигнув показателя 18,6%. Во

многом это обусловлено модернизацией сетей передачи данных операторов и их переводом на более современные и скоростные технологии.



Несмотря на то, что в регионе работает около 50 интернет-провайдеров, лишь 4-5 из них имеют значимые абонентские базы и рыночную долю.

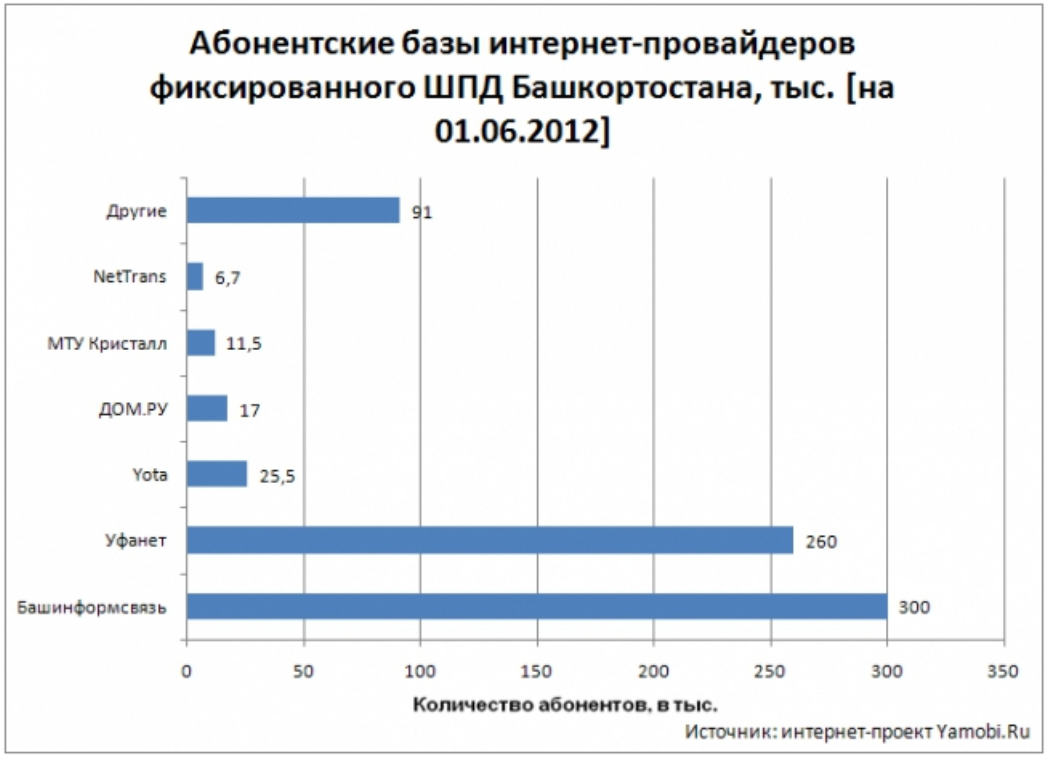
Рынок ШПД в Башкирии

Наибольшее количество абонентов и лидерство на рынке Башкирии осталось за оператором «Башинформсвязь» (бренд «Баштел»). По итогам пяти месяцев 2012 года компания предоставляет проводной Интернет 300 тыс. домохозяйств по всему региону. Доля рынка 42,2%. Сильны позиции и у второго игрока, компании «Уфанет», услугами проводного ШПД которой пользуются порядка 260 тыс. абонентов, что соответствует доле рынка 36,5%.

Оба оператора на пару контролируют почти 80% местного рынка. При этом третьим по количеству абонентов в регионе стал оператор WiMAX/LTE «Скартел» (бренд Yota). Доля компании 3,6%

Хорошую динамику показывает компания «ЭР-Телеком» (бренд «ДОМ.РУ»), которая вышла на местный рынок всего год назад. За 13 месяцев провайдер подключил более 17 тыс. абонентов. При этом компания работает исключительно в Уфе. В итоге за год игроку удалось отвоевать долю рынка в 2,4% в масштабах всей Башкирии.

В ТОП-6 по абонентской базе также попали провайдеры «Кристалл» и NetTrans. На остальных участников приходится ещё 12,8% рынка.



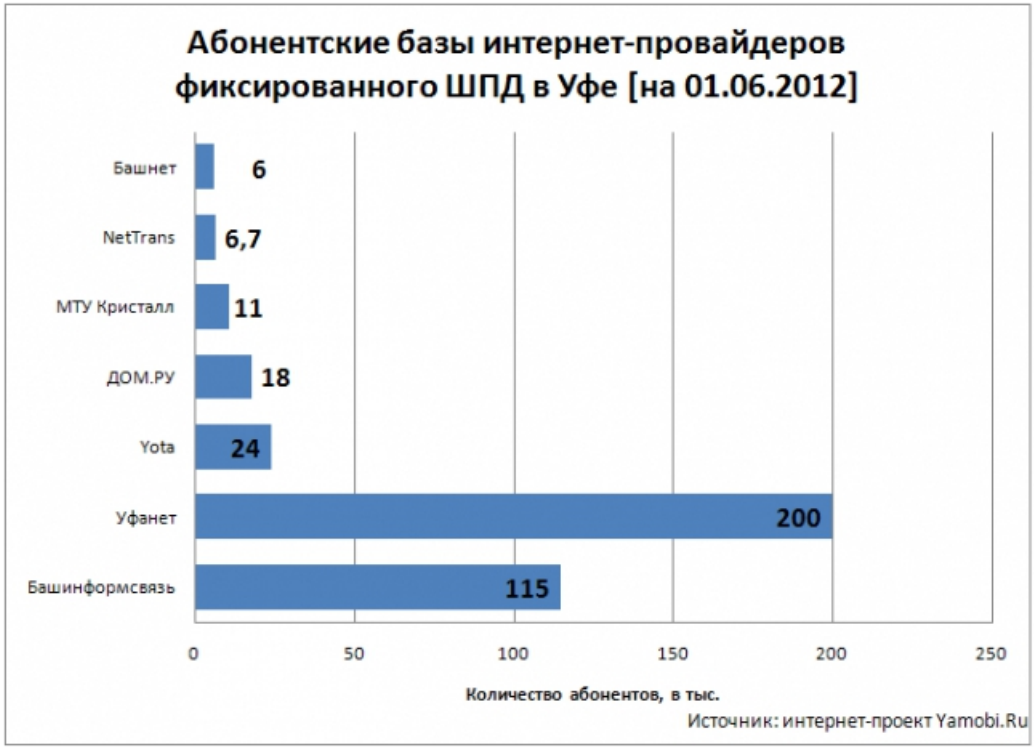


Рынок ШПД в Уфе

В Уфе ситуация складывается несколько иначе. Совокупный объем массового рынка фиксированного ШПД оценивается на уровне 1,8 млрд. рублей в год [$56,3 млн.]. Это на 17% больше, в сравнении год к году.

Лидером рынка проводного ШПД в Уфе является компания «Уфанет». Она занимает 48,5% рынка. Абонентская база в столице республики составляет 200 тыс. Компания продолжает активно расти за счет запуска сетей в новостройках и перетока абонентской базы от конкурентов.

Примечательно, что в 2011 году активно обсуждалась возможная сделка по покупке «Уфанета» то «Вымпелкомом», то «Ростелекомом», то «МегаФоном». Дальше всех в переговорах продвинулись в МТС. Однако компромиссное решение так и не было достигнуто. По данным источника, близкого к переговорам, владельцы «Уфанета» хотели получить сумму, которую не был готов заплатить МТС. Она была сильно завышена. В итоге «Уфанет» остался при своих.



На втором месте по количеству абонентов в Уфе оказался провайдер «Баштел» («Башинформсвязь»). К сети оператора подключено порядка 115 тыс. домохозяйств, доля рынка – 28,4%. Третье место у оператора Yota – 24 тыс. и доля рынка 5,9%.

Компания «ЭР-Телеком» прочно закрепилась на четвертом месте. Её абонентами являются более 17 тыс. домохозяйств, доля рынка 4,5%.

"Телеком-оператор «Дом.ru» начал предоставлять услуги связи в Уфе в апреле 2011 года. Компания первой в городе предложила абонентам возможность подключить высокоскоростной интернет и кабельное ТВ в пакете, что обеспечило экономичность и удобство пользования телеком-услугами", - рассказывает **Тимур Давлеткужин, коммерческий директор филиала ЗАО «ЭР-Телеком» в Уфе (бренд «Дом.ru»).**

В настоящее время услуги «Дом.ru» доступны жителям шести из семи районов Уфы. Исключение пока составляет Ленинский район города.

Услуги компании в Уфе, как и во всех городах присутствия, предоставляются на базе собственной волоконно-оптической телекоммуникационной сети.



Пятое место с долей рынка 2,7% у оператора «Кристалл». Его абонентская база оценивается на уровне 11 тыс. домохозяйств. Провайдер NetTrans замкнул шестёрку крупнейших участников рынка с долей 1,7% и абонентской базой почти 7 тыс. домохозяйств.

Особенности и тренды рынка в Уфе

По итогам пяти месяцев 2012 года ARPU (среднемесячный доход на одного абонента) у уфимских провайдеров в среднем составил 368 рублей (355 рублей - годом ранее). Годовой рост ARPU составил 3,6%. При этом тенденции к снижению этого показателя нет. Рост ARPU также обусловлен запускам новых сервисов и пакетных тарифов, включающих услуги по отмене ограничения скоростей, антивирусов, бесплатным музыкальным сервисам и т.п.

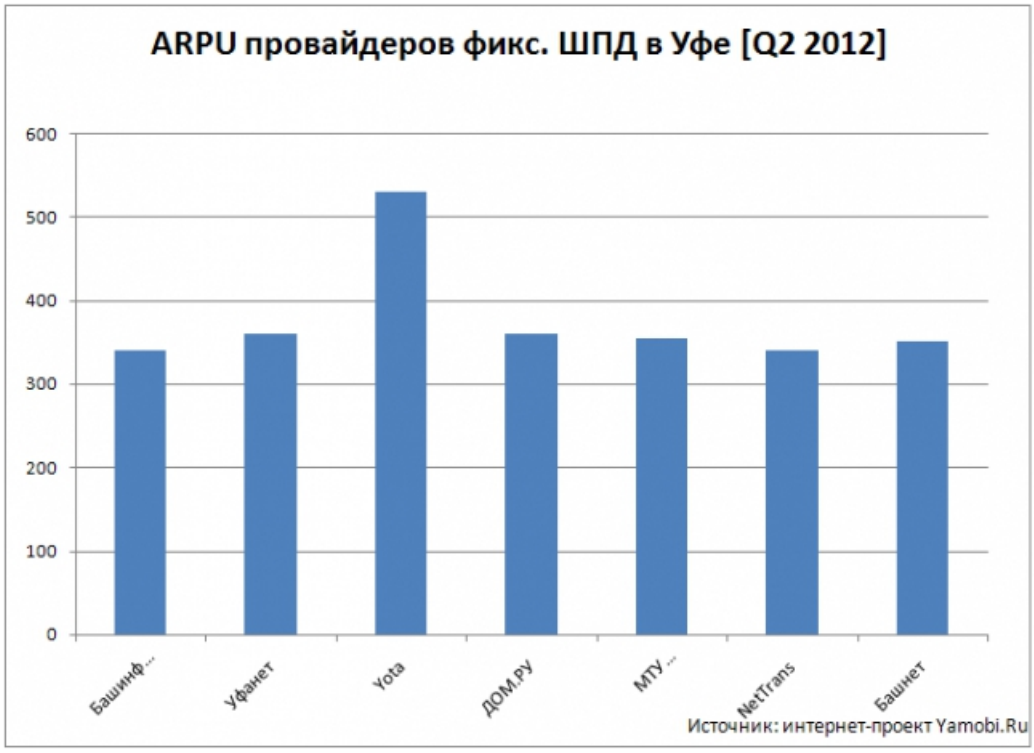
С такой тенденцией согласен **директор уфимского филиала компании «Вымпелком» (бренд «Билайн») Валерий Тураев:**

"Выручка растет за счет привлечения новых абонентов. Если рассматривать российский рынок в целом, к примеру, в третьем квартале 2011 года рост выручки от услуг фиксированной связи составил 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, главным образом за счет продолжающегося быстрого увеличения выручки от услуг ШПД".

А вот у «Башинформсвязи» ежемесячный ARPU снижается.

"С учетом обострившийся конкуренции и выходом новых игроков на рынок уровень ARPU сокращается", - **констатирует коммерческий директор ОАО «Башинформсвязь» Олег Скрябин.**

Но при этом в компании заявляют, что уровень выручки находится в степени умеренного роста за счет привлечения новых абонентов. В большей степени прирост абонентов обусловлен ростом проникновения в регионах.



В «Уфанете» комментировать ситуацию отказались, сославшись на то, что это конфиденциальная информация.

Для удержания абонентской базы операторы разрабатывают дополнительные сервисы, развивают новые услуги. По примеру сильных игроков операторы организуют отделы продаж, пересматривают услуги. Удержание абонентов происходит сейчас в основном за счет высокого качества услуг и сервиса. Уровень цен у большинства игроков сравнялся. Более того, наблюдается общая тенденция: скорости доступа растут без повышения цены.

Тренд повышения скорости без увеличения стоимости подтверждает **директор провайдера NetTrans Павел Литвиненко:**

"Наблюдается рост скоростей, то есть можно сказать, что происходит скрытое снижение тарифов. Люди, поработав месяц, понимают, что такие скорости им не нужны. Но за счет роста абонентской базы выручка растет. Гонка скоростей пока не останавливается, а произойдет это тогда, когда операторам не будет смысла поднимать скорости".

В уфимском «ЭР-Телекома» фиксируют рост популярности пакетных тарифов. Наибольшей популярностью среди абонентов «Дом.ru» пользуется пакет с тарифным планом «Мега» (скорость доступа днем – до 30 Мбит/с, ночью – до 100 Мбит/с; 65 каналов кабельного ТВ) с абонентской платой 400 рублей в месяц. Второй по популярности – тарифный план «Экса» (скорость доступа - до 100 Мбит/с в дневные и ночные часы, 65 каналов кабельного ТВ) с абонентской платой 895 рублей в месяц.

В корпоративном сегменте, в основном, идет битва за стоимость полосы, показывая тенденцию к снижению. Но если физическому лицу проще принять предложение конкурента, то юридические лица, в основном, решения о смене оператора принимают реже. И отношения строятся на индивидуальном подходе: персональном менеджере, условиях оплаты, возможности отсрочки платежа и т.д.

Следующей особенностью можно назвать то, что на рынке возникает много новых моделей, связанных с интернетом, M2M, облачными вычислениями, финансовыми услугами.