Птица-тройка: год високосный

Вы красивые, но пустые, - продолжал Маленький принц. Ради вас не захочется умереть. Конечно, случайный прохожий, поглядев на мою розу, скажет, что она точно такая же, как вы.
Но мне она одна дороже всех вас.

Антуан де Сент-Экзюпери, "Маленький принц"

О том, что год закончился окончательно, можно судить по публикациям годовых отчетов крупных компаний в статусе ОАО. О том, что начался год новый, можно судить по публикации статистических данных "от Отечества". Первое случается, как правило, в марте. Второе может затянуться до июня.

Например, статистика отрасли на официальном сайте Минкомсвязи все еще в фазе "III квартал 2012 года". Вот как измеряют, так и управляют. Благо, что монстры рынка связи отчитываются раньше, и мы можем немного над данным фактам постебаться подумать и проанализировать. Ну, и что там принес год 2012 от Рождества Христова?

В общем и целом, ничего особенного, если сравнивать с годом 2011, результаты которого можно увидеть в предыдущей "Птице-тройке". Посему в этом году объявления годовых результатов "большой тройкой" прошли без особого энтузиазма и хлопков шампанского - прошел год, и черт с ним. Тем паче, что год был високосный. А мне еще бабушка говаривала - в год високосный нельзя жениться, что-то менять и что-то начинать. А еще - грибы собирать.

И есть мнение, что бабушку слушал не только я: "худ приплод в високосный год" оказался для отрасли пророческим. Начинать с назначенного в прошлом году нового министра связи я не буду, а посмотрим мы лучше на распределение различных услуг связи в общем пироге, по версии Минкомсвязи образца "третий квартал 2012 года":



Для вящего понимания, продемонстрируем прошлогодний пирог:



И видим, что традиционные услуги телефонной связи, местной и МГ/МН, снизились в общей структуре с пятой части (19,7%) до 18,3%. Больше всего пострадала, конечно, междугородка. Зато передача данных выросла на почти два процентных пункта с 13% до 14,9%. Кстати, в деньгах прироста это ни много, ни мало, но 29 млрд. рублей и это только за три квартала!

И обратите внимание: на одну десятую процентного пункта снизилась доля мобильной связи. Да, друзья, железный конь приходит на смену крестьянскому коньку! Пусть сотовые операторы пока занимают половину рынка, но объявляется начало конца эпохи доминирования мобильщиков. Передача данных очень скоро будет более значимым видом услуг связи. Скажем, лет через десять.

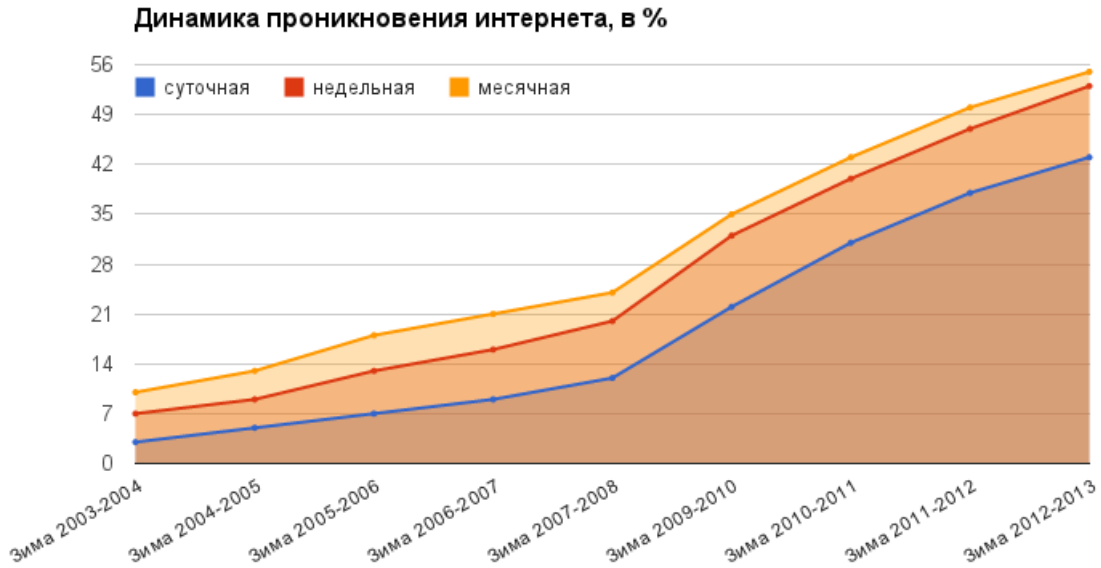
Чтоб совсем понятно было:



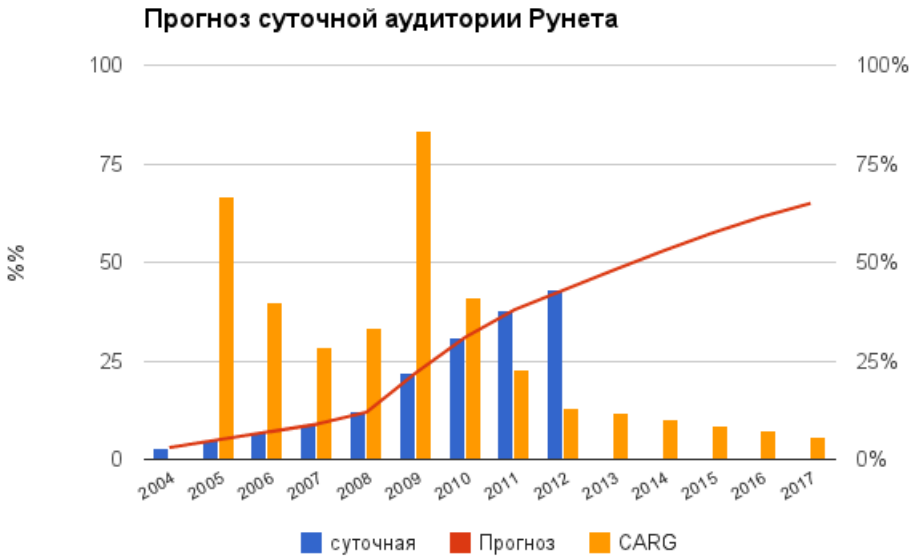
Общий рост всех услуг связи за три квартала прошлого года по данным Минкомсвязи был в размере чуть менее 8%. При этом мобильная связь, занимая половину от всех доходов, выросла на те же самые 8,3%. Рынок вниз тянули МГ/МН и "Другие услуги", причем МГ/МН снизился на 6,34% (или на 4,5 млрд. рублей).

Зато "Передача данных" порадовала 24% роста!

И показала (теперь уже за год) следующее проникновение интернетов в Российской Федерации по довольно уже свежим данным от ФОМ:



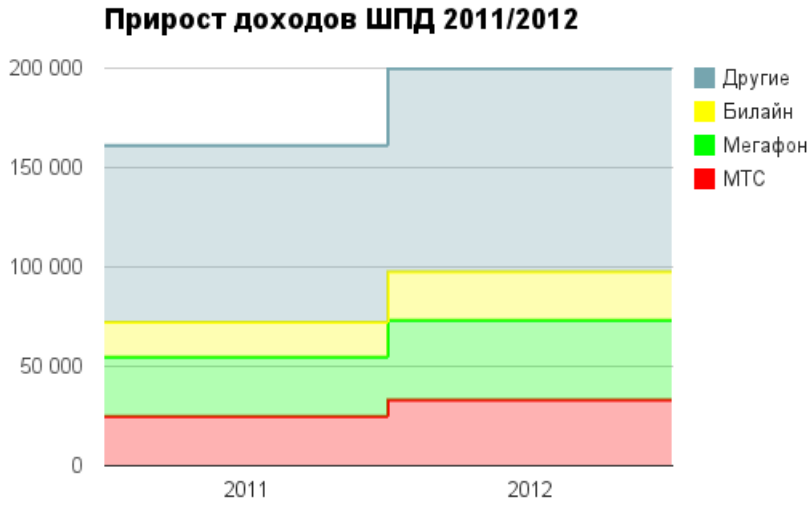
Я попробовал построить прогнозную модель на базе снижения прироста общей базы, и вот что получилось:



Взрывной рост аудитории Сети закончился и начался обычный, я бы даже сказал - тривиальный, рост. Цифры процентного роста по прогнозу на 2013 снизятся до 10-11%. Пока же високосный 2012 показал 13%. Хотя в деньгах кажется, что он больше. Очевидно, что подрос ARPU. Вопрос, за счет чего он подрос? Кажется, не было скачка цен, скорее, наоборот, фиксированные операторы только снижали свои расценки.

Но рост доходов от "Передачи данных" произошел исключительно по воле нашей Большой Тройки.

Забегая вперед, демонстрирую диаграмму в динамике:

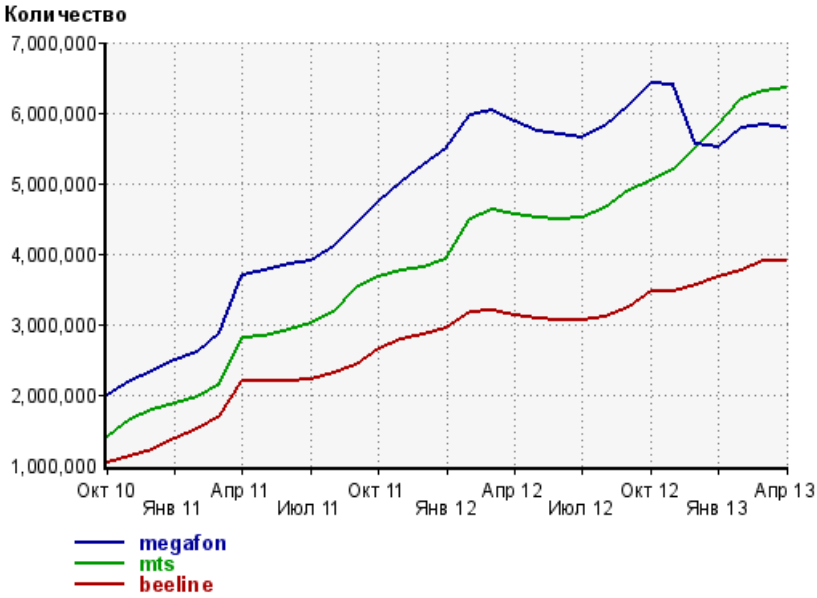


Смотрите, всего рост услуг в секторе "Передача данных", как было сказано выше, составил 24%. Это три квартала, посему, экстраполируем рост на весь год, поделив итог 3Q на три, а затем умножим на четыре. Получается не очень точно, но кто ж виноват в "скорости" официальной статистики. При этом, "тройка" увеличила доходы минимум на 31%, причем, сумма доходов вполне себе сопоставима - весь рынок "ПД" оценивается в примерно 200 миллиардов рублей, а самый "маленький" из тройки, Билайн, заработал на мобильной ПД 24,3 млрд. Т.е. более 10%.

Если исключить тройку, то доходы от ПД выросли куда меньше - "всего" на 15,2%, что вполне соответствует приросту "в людях".

Основной вывод заключается в том, что пока мобильные и фиксированные операторы не конкурируют, но дополняют друг друга – в большинстве случаев мобильный интернет используется в качестве второго оператора по своему прямому назначению.

Всего же тройка в пироге ШПД имеет почти половину. И это, кстати, подтверждается статистикой посещаемости по версии LiveInternet в разрезе провайдеров:



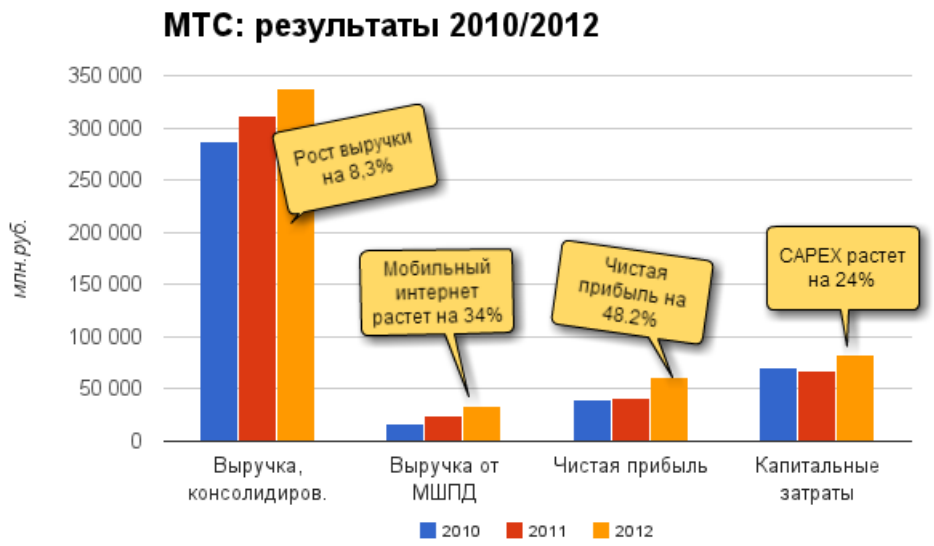
... Тройка является самыми крупнейшими провайдерами в России, занимая по посещениям примерно 25% в людях. Напомню, что фиксированным ШПД могут пользоваться (и пользуются) более одного человека, посему в людях доля вполовину и меньше.

Но, тем не менее, опять самый "мелкий" ВымпелКом имеет пользователей ПД, как минимум 8,5 млн. посетителей. Что вполне сопоставимо с абонентской базой самого "крутого" из фиксированных операторов в лице Мегачемпиона, АБ которого составляет 9,3 млн. абонентов. У Мегафона база составляет 12,9 млн., а у МТС (очевидно, включая и фиксированных), но, тем не менее - 13,9 млн.

Финансовые же показатели начнем разбирать, как и в прошлом году и основные достижения компаний буду сводить в одну диаграмму. Порядок по размеру выручки.

МТС: Магазин Тарифов и Смартфонов

МТС нынче блеснул следующими результатами:



Выручка средненько подросла - впрочем, от таких объемов очень трудно добиться впечатляющих ростов. Всего за год МТС собрали в России 338 миллиардов рублей. И в очередной раз подтвердил чемпионство по выручке. Вообще по группе МТС доход 12,4 миллиардов уже долларов, что впечатляет (помню, что бюджет Российской Федерации каких-то пятнадцать лет назад был вполне сравним - 40 млрд.).

По графику видно, что выручка от мобильного ШПД растет. Причем, в рублях прирост составил более 8 млрд. рублей.

Чистая прибыль скакнула вполовину. В самой компании это объясняют ростом абонентской базы, но не намного - всего на 0,7%. На самом деле, МТС удалось поднять продажи за счет того самого мобильного ШПД (на те самые 34%) и за счет продажи телефонов и оборудования, которые выросли в годовом исчислении на 11,6% до 28,7 млрд. рублей. Рост розницы при этом составил более 58% - за счет расширения собственно розничной сети (где продажи смартфонов, планшетов и прочего, не очень-то имеющего отношения к телекому барахла сильно выросли) и повышения доступности кредитных продуктов в точках продаж. В общем, как и предсказывалось в прошлом году, МТС все больше становится розничной сетью.

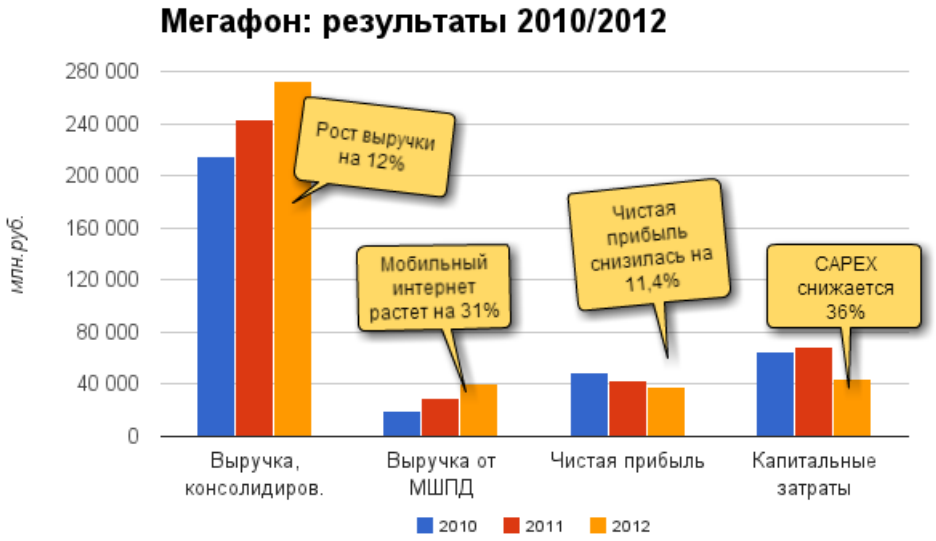
Приведет ли это к расширению доли рынка собственно телеком-услуг пока не очень понятно.

При этом капзатраты все же выросли. Это связно со все нарастающей стройкой сети LTE (в том числе): "*Капитальные затраты за год были в рамках нашего прогноза и составили $2,9 млрд или 23% от выручки. В 2012 годы мы продолжали строить сети третьего поколения – компания построила более 28 000 базовых станций 3G и подключила 90% оборудования по IP-каналам. Мы инвестировали в развитие фиксированных сетей в регионах, а также в проект GPON в Москве; общая протяженность ВОЛС МТС превысила 140 000 км*", - заявил финдиректор МТС А.Корня.

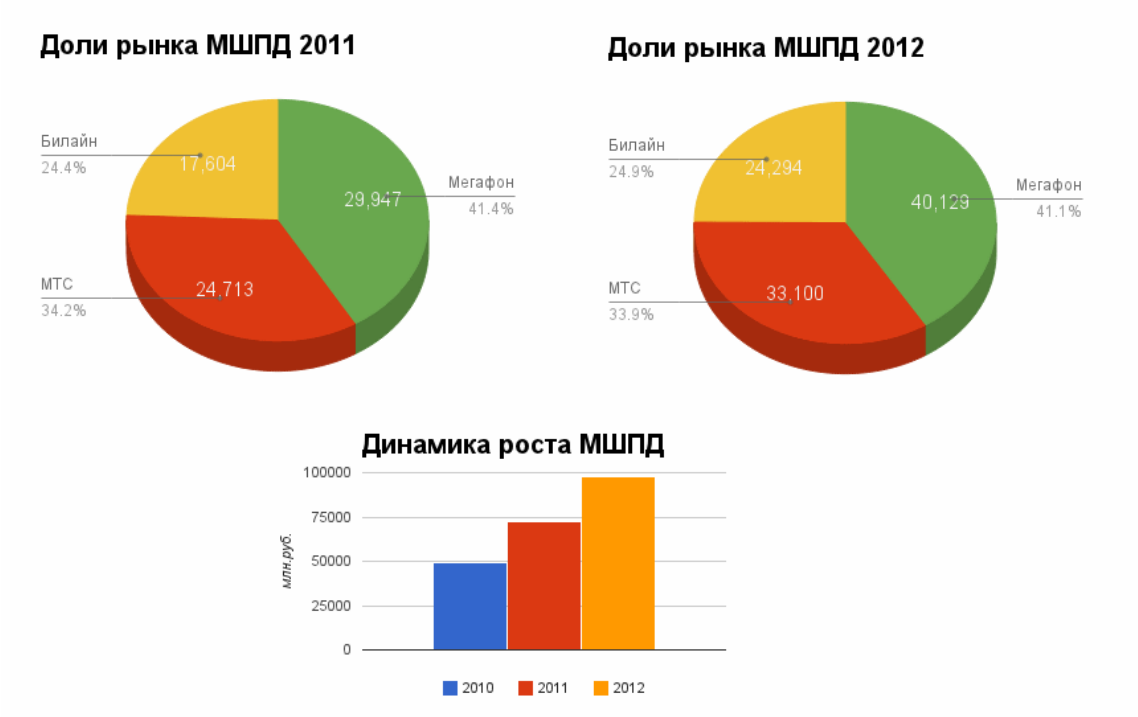
На 2013 год планируется направить на капитальные расходы не менее 20% всех доходов, т.е. это будет примерно 60-70 млрд.

Мегафон: ритейлер неудачник

За 2012 год Мегафон упрочил свои позиции второго из "большой тройки", заработав 272,6 млрд. рублей.

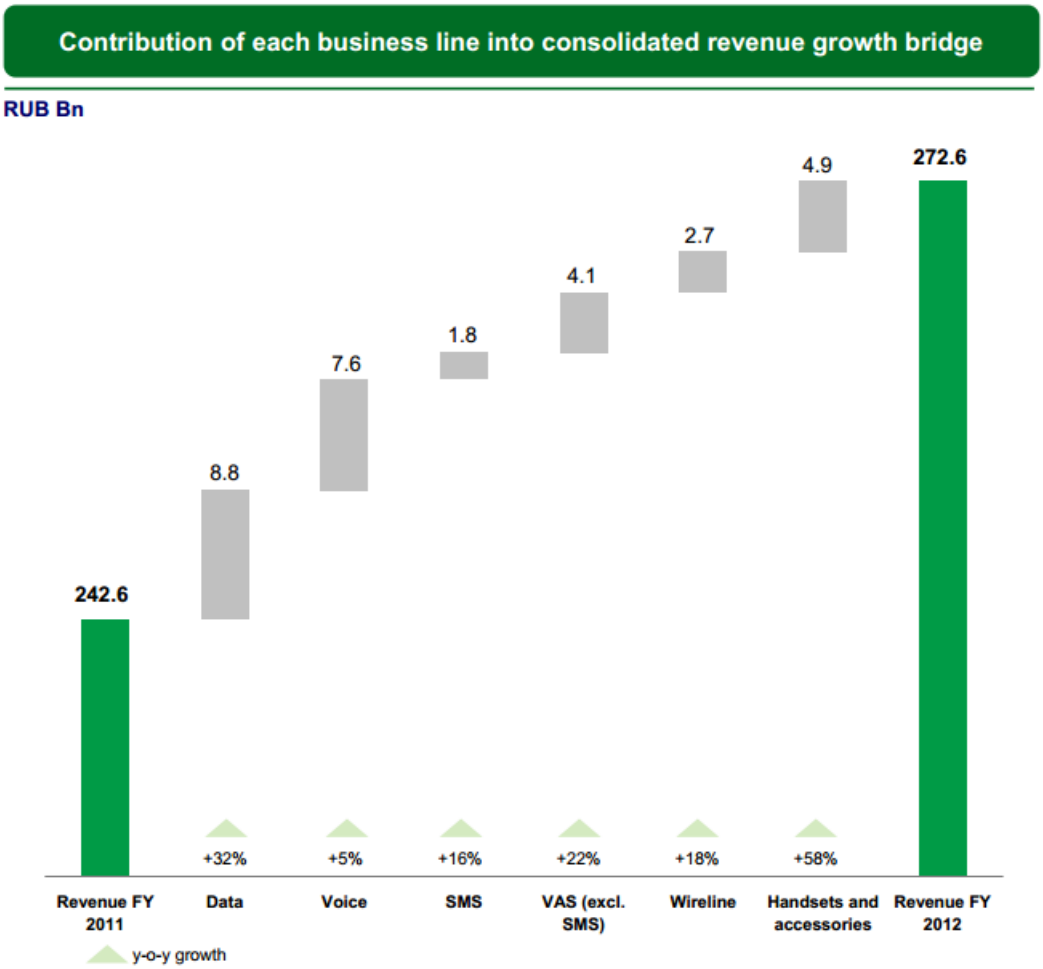


Главная задача Мегафона "стать Интернет-провайдером" - выполняется. Я подсчитал доли рынка в секторе "мобильный интернет" и свел в один график:



... Мегафон пока первый, хоть и потерял совсем чуточку в процентных пунктах.

Рост доходов по различным источникам можно оценить из следующего оригинального графика:



Как ни странно, голосовые услуги росли довольно шустро - плюс 5% за год. Но быстрее росли розничные продажи аппаратов и аксессуаров - аж на 58%. Если бы еще эти продажи были выгодными. Но бухгалтерский баланс показывает, что пока розница приносит Мегафону одни расстройства:

Вид деятельности	Выручка (строка 2110 ОФР)		Себестоимость, коммерческие и управленческие расходы (стр.2120, 2210, 2220 ОФР)		Прибыль / Убыток (строка 2200 ОФР)		Прирост (снижение) прибыли / убытка, %
	2012 год, в млн. руб.	2011 год, в млн. руб.	2012 год, в млн. руб.	2011 год, в млн. руб.	2012 год, в млн. руб.	2011 год, в млн. руб.	2012 год
Услуги связи	251 449	224 871	(175 405)	(158 020)	76 044	66 851	14%
Выручка от реализации абонентского оборудования	3 004	1 440	(3 800)	(4 345)	(796)	(2 905)	(73%)
Итого:	254 453	226 311	(179 205)	(162 365)	75 248	63 946	18%

... почти восемьсот миллионов рублей убытков, это серьезно. Справедливости ради, убытки от розницы образца 2011 года еще больше - без малого три миллиарда.

Вообще же, в прошедшем 2012 году, у Мегафона состоялось несколько судьбоносных решений:

- Новый гендиректор - Солдатенкова сменил г-н Таврин;
- Последнее в истории российского мобильного телекома IPO;
- Странная дружба со Скартелом (Yota) и первый промышленно легальный запуск сети LTE.

Продолжать можно долго, но не стану. Достаточно и тех пунктов. Весь вопрос в том, что пойдут ли сии изменения, проведенные в високосный год, на пользу рынку и компании. Мнения различны и

могут не соответствовать официальной точке зрения.

Билайн: снижая обороты, теряя абонентов

Выложивший свою отчетность в виде исключительно сканов отпечатанных на бумаге отчетность (за что ему и спасибо от всей пишущей братии), Билайн, хотя по собственным заявлениям и имеет выручку чуть больше, чем Мегафон, но волевым решением поставлен на последнее место. Хотя бы потому, что достаточно большая доля в выручке относится к фиксированному бизнесу - 48,5 млрд. рублей. Т.е. если учитывать именно по мобильному сегменту, то Билайн, он же ВымпелКом, прилично уступает Мегафону.

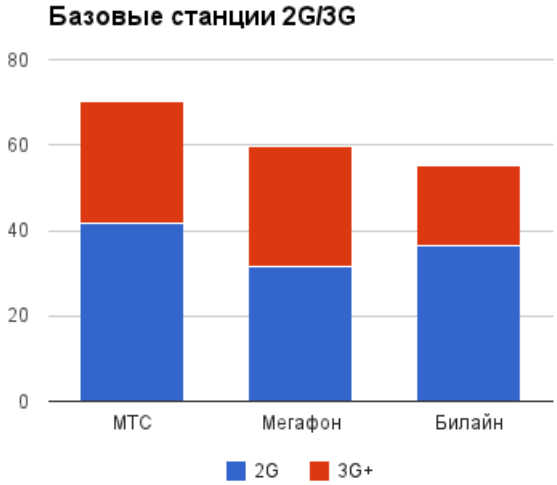


Всего объявлено о получении выручки в России в 2012 году в размере 285 миллиардов рублей, что на 7% больше предыдущего года. Мобильный интернет вырос, но все равно и по доходам, и по абонентам, Билайн аутсайдер в тройке.

При этом Билайн с настойчивостью носорога продолжает мечтать о том, чтобы стать "пятым по величине оператором связи в Мире". Но теряющий абонентскую базу в своей стране. Так в мобильном сегменте АБ снизилась на 2% год к году и составила 56,1 млн.; абонентская база мобильного ШПД выросла на жалкие, относительно конкурентов, 5% до 2,7 млн.; абонентская база фиксированного ШПД выросла на 15% и составила 2,4 млн.

Пожалуй, больше сказать особенного про Билайн нечего. Несмотря на заявления "о приоритетности направления мобильного ШПД", Билайн, как заявляется в официальном пресс-релизе "существенно увеличил количество базовых станций, подключенных по высокоскоростным IP каналам: с 11% в начале 2012 года до 48% в конце года, а также существенно увеличил количество 3G базовых станций - на 22% за год".

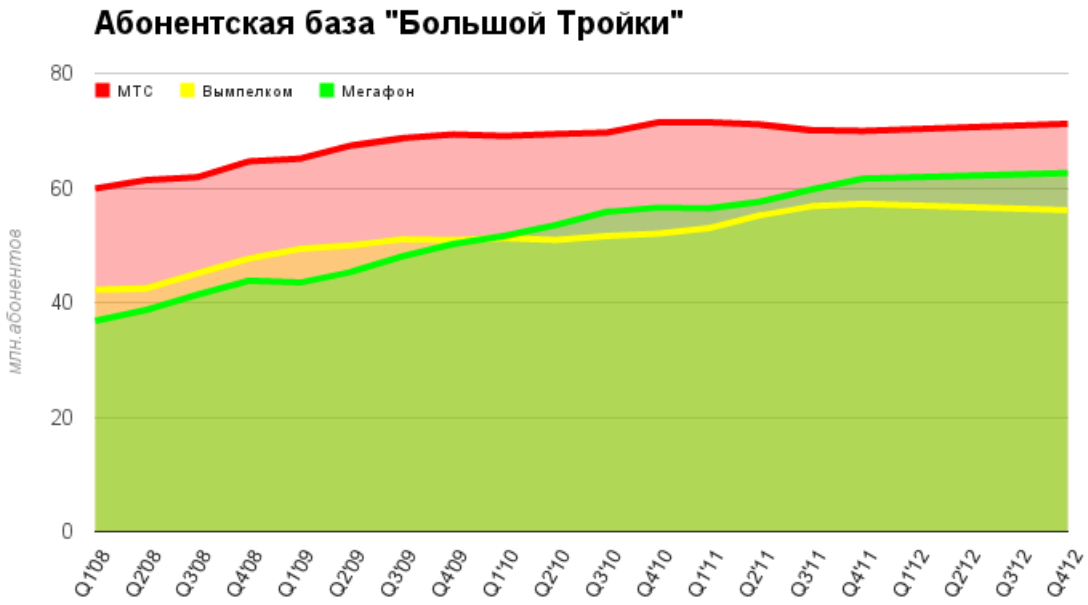
Для сравнения - количество базовых станций в эксплуатации у большой тройки и их распределение по типу (2G и 3G+LTE):



Отношения же между "новыми" и "старыми" базовыми станциями наилучшее у Мегафона: 46,9% от всех БС. МТС - 40,6%, и Билайн всего 33,7%.

Все вместе

Традиционный график по количеству абонентов:

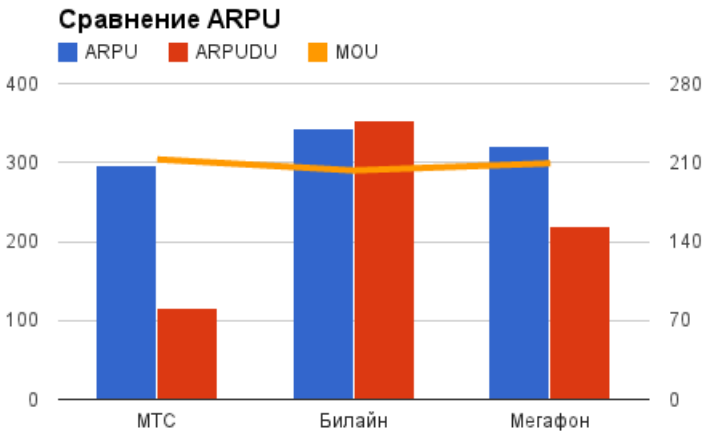


... Где все особые события уже давно случились и тренд такой:

- МТС - прирост АБ в 0,7%
- Мегафон - прирост в 2%
- Билайн - отток в 3%

Тенденция уже становится очевидной, и даже можно подсчитать, что если Билайн будет продолжать в том же духе, то через пять-семь лет абонентская база у него уполовинится.

Еще немного цифр для сравнения. К примеру, практически при одинаковом MOU (минут разговора на пользователя), ARPU (средний доход на абонента голосовой связи) несколько отличается:

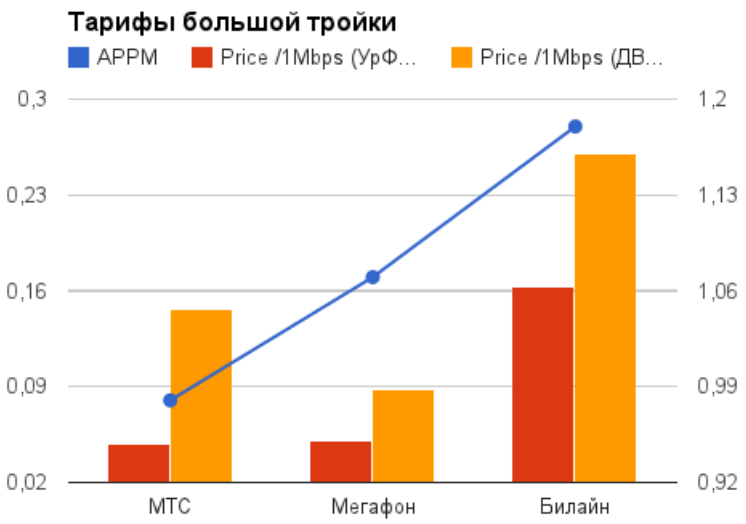


... но абоненты Билайна платят за меньшее количество разговоров чуточку больше: 343 рубля за 290 минут. Наилучшее предложение у МТС - 297 рублей за 304 минуты разговоров в месяц. Мегафон ровно посередине: 320 рублей за 299 минут в месяц.

При этом средний доход по мобильной передаче данных различается в разы: опять самый дорогой

интернет у Билайна - в среднем каждый пользователь платит 248 рублей в месяц за приобщение к Сети. У абонентов МТС получается примерно 80,8 рублей. А клиенты Мегафона - 153 рубля в месяц.

Тарифная политика соответствует:



... приведено два региона - Свердловская область в УрФО и Хабаровский край в ДВФО (информация с официальных сайтов из расчета лимит трафика, деленный на абонентскую плату) и для полноты картины "средняя стоимость минутки разговора" (APPM).

Опять получается, что наиболее выгодные тарифы предлагает МТС, но очень вровень с Мегафоном. Билайн отличается большей жадностью, причем, в передаче данных - в разы.

Что доказывает две вещи:

Во-первых, ценовая политика довольно серьезно влияет на размер абонентской базы.

Во-вторых, как следствие из первого, - цена на услуги обладает интересной эластичностью. Пользователи (в среднем) тратят ровно столько, сколько им требуется, поскольку при более высокой цене на услуги растут и затраты пользователей. При снижении цены затраты падают - т.е. пользователи не начинают потреблять больше, они просто меньше платят.

От редакции: если у вас есть чем поделиться с коллегами по отрасли, приглашаем к сотрудничеству.