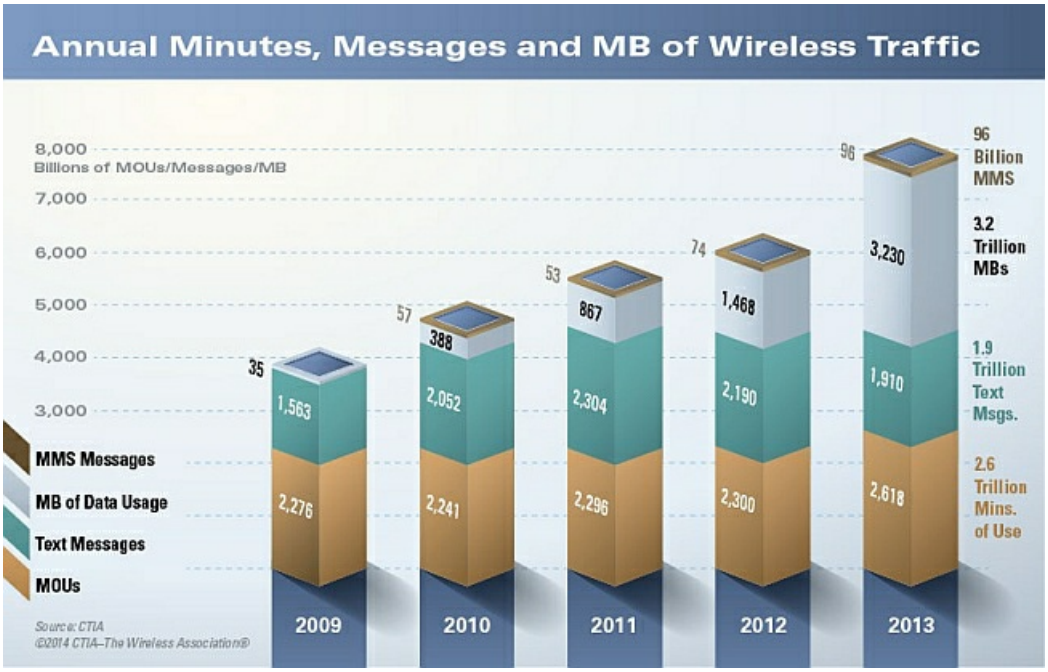
Более 39% американских домохозяйств — "wireless-only households"

В своём ежегодном отчёте CTIA подвела итоги 2013 года и привела данные о динамике развития рынка беспроводной связи США за последние 5 лет. По сравнению с 2012 годом заметно выросли только количество MMS и мобильный трафик, голосовой трафик также вырос, а вот количество текстовых сообщений (SMS) последние два года только уменьшается.

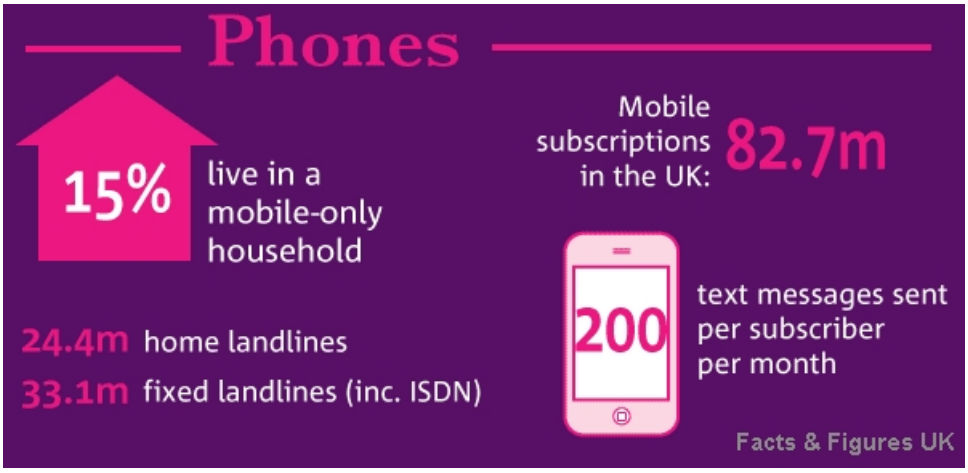
Самое заметное — это рост трафика данных: за 2013 год он увеличился на 120%. Такая же прибавка наблюдалась и в 2011 году, когда абоненты сотовых сетей "прокачали" трафика на 123% больше, чем в 2010 году. Абсолютные величины объёмов предоставленных беспроводных услуг приведены ниже.



Многие знают, что в России уже несколько лет количество учитываемых сотовых абонентов превышает число жителей нашей страны. Вы удивитесь, но, по данным CTIA, проникновение* беспроводных услуг в США на конец 2013 года — 104,3% (на конец 2012 года было 102,2%). Число устройств**, которыми пользовались в прошлом году американцы для доступа в сотовые сети, более 335 миллионов.

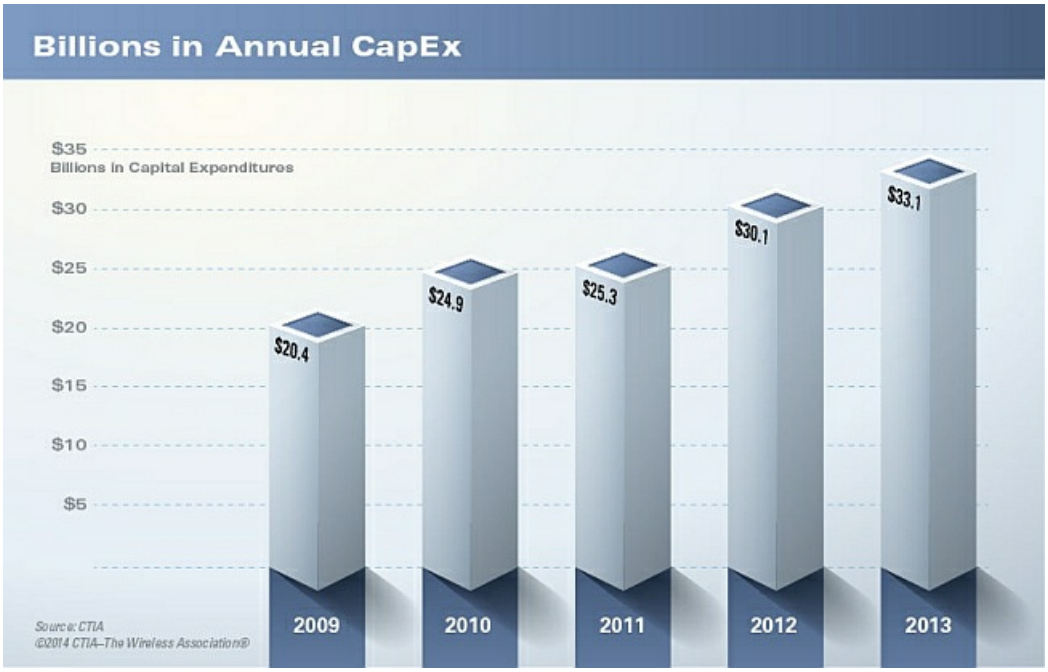
Продолжается наступление операторов сотовой связи на рынок проводных услуг, они яростно конкурируют между собой (многие инициативы на российском рынке, если и появятся, то через год-два) — всё большее количество американских семей не нуждаются в наличии проводного домашнего телефона.

Статистика по США такая (далее по годам, доля "wireless-only households"): по итогам 2003 года — только 4,2% домохозяйств обходились сотовыми телефонами, а через 5 лет (на конец 2008 года) таких семей было уже более 20%. За период 2009-2012 годы этот показатель вырос до 38,2%, а по итогам 2013 года — уже 39,4%. Это при том, что проникновение немного больше 100%.



Если по итогам 2013 года в США более 39% семей обходились без проводного домашнего телефона,
то, для сравнения, в Великобритании доля таких семей на конец прошлого года — 15%

За счёт чего же все эти изменения на рынке услуг связи? Ответ прост: есть потенциал спроса и чтобы расти и зарабатывать, то нужно просто вкладывать деньги в расширение бизнеса. И, конечно же, следить за инициативами конкурентов.

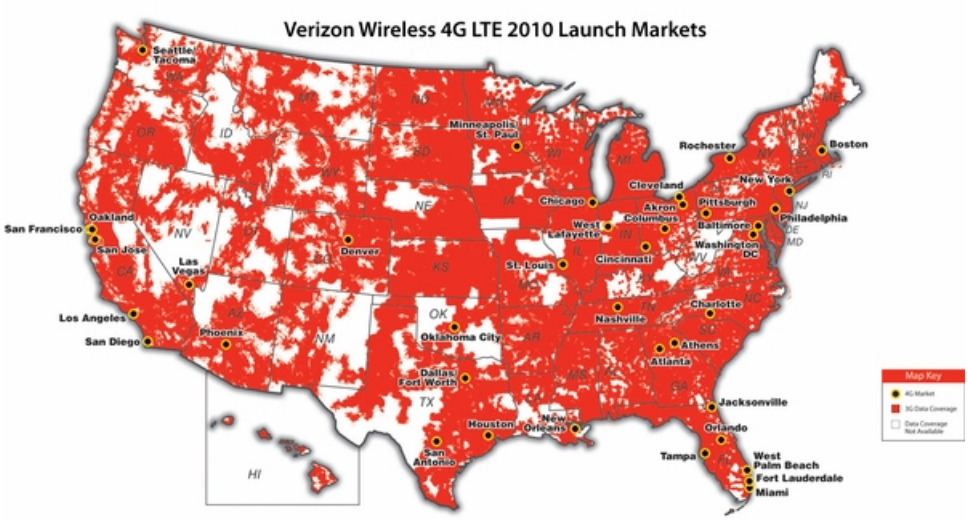


Сопоставьте две диаграммы (объёмы услуг и CAPEX) — явно наблюдается "отдача": на большие инвестиции буквально на следующий год рынок "откликался" большим потреблением. Рост капитальных вложений (на фоне плато в 2010-2011 годах), начиная с 2012 года, вызван тем, что все крупнейшие операторы интенсивно начали модернизацию сетей и строительство сетей LTE, а не только Verizon Wireless. Напомню, что в сентябре 2010 году в США первую сеть 4-го поколения запустил региональный оператор — отличился MetroPCS, на тот момент занимавший пятое место по размеру абонентской базы. Для этого оператор использовал часть радиоресурса (2x5 МГц) в диапазоне 1700 МГц. Абонентам предложили телефон LTE/CDMA — Samsung FCH-R900 Craft (слайдер, с qwerty-клавиатурой). Тарифный план — 55 долл ежемесячно, безлимитный доступ.



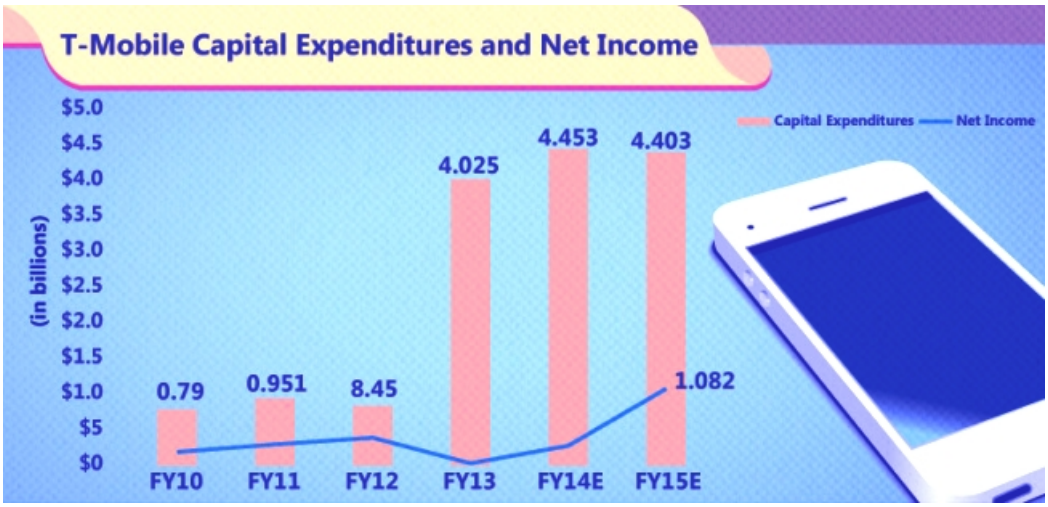
Первая сеть LTE в США стартовала в Лас-Вегасе

Вызов принял фактически только Verizon Wireless — после запуска MetroPCS крупнейший оператор сообщил, что к апрелю 2012 года обеспечит покрытие на 75% территории США, а 5 октября 2010 года появился пресс-релиз с информацией о конкретных планах оператора на 2010 год: осуществить локальные запуски, в большинстве случаев в аэропортах, в 38 городах США.



Места запусков — отдельные локальные включения в городских районах крупных городов

Телекоммуникационный гигант AT&T на 2010 год намечал затраты, связанные с сетями LTE, в размере 700 млн. долларов, сообщив, что в последующие годы инвестиции будут увеличены. Задержки были связаны как с дефицитом свободного частотного ресурса, так и с ожиданиями появления абонентских устройств — производители, в свою очередь, не торопились, пытаясь понять, какие из диапазонов (в отличие от MetroPCS, другие операторы первоначально ориентировались на свои "кусочки" в диапазоне 700 МГц) будут задействованы в первую очередь. Ситуация стала меняться после того, как операторы заверили поставщиков в серьезности своих планов, по сути заказав абонентские терминалы специально для своих сетей (что впрочем для рынка сотовой связи в США не в диковинку).

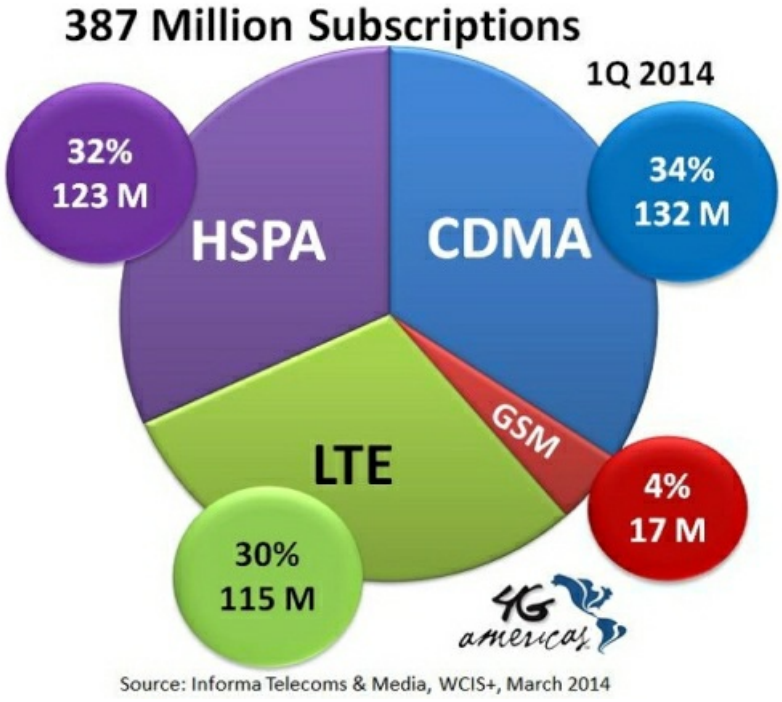


T-Mobile USA прошёл ряд этапов (включая готовящуюся продажу), прежде чем начал инвестировать в новые сети — именно этим объясняется заметный рост кап.затрат только с 2013 года

Серьёзных вложений требовала вся инфраструктура, более высокие скорости и движение в сторону "All-IP" означали и замену оборудования и новых транспортных сетей.

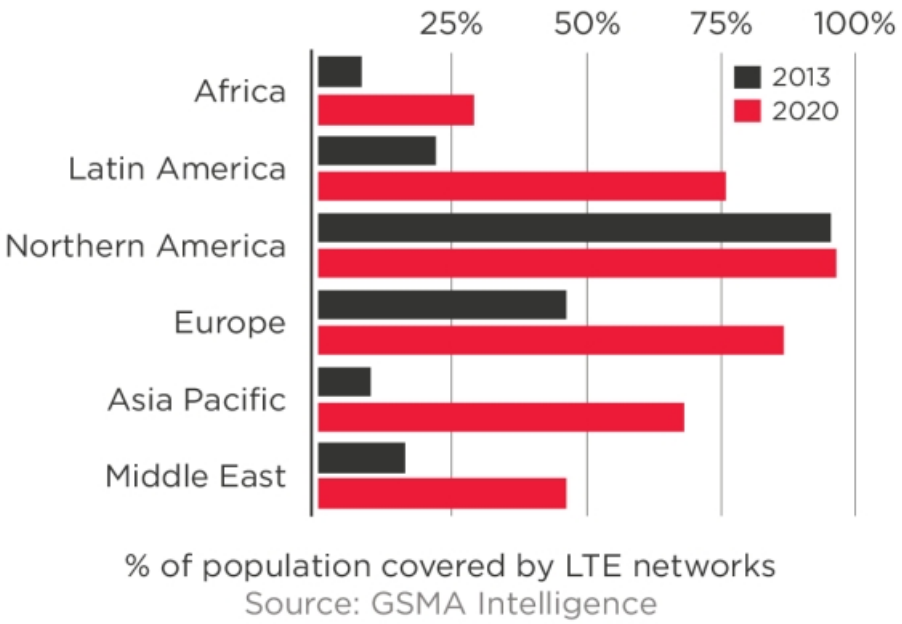
Кроме этого, операторов вполне устраивали бизнес-результаты в ранее построенных "старых" сетях. Несмотря на рост инвестиций на модернизацию и внедрение новых технологий, многих абонентов вполне устраивают нынешние скорости и стоимость услуг в сетях 2G/3G. Сказывается и "контрактный" способ подключения, когда в обмен на символический платёж (часто есть и бесплатные варианты) за смартфон, абонент должен "поддерживать лояльность" в течение 2-3 лет, пользуясь услугами этого оператора.

Вот такая любопытная картина существует на рынке Северной Америки (тут объединены данные по США и Канаде):



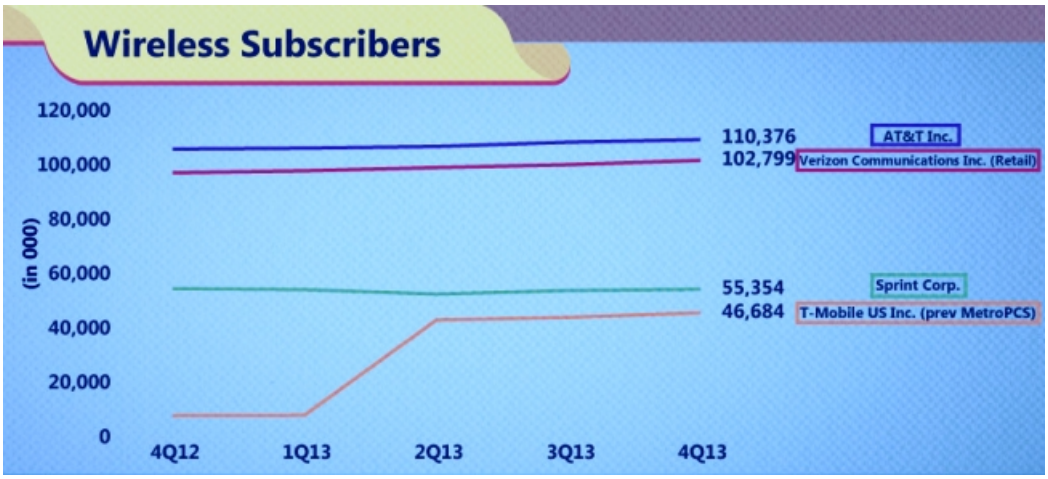
В настоящее время технологии беспроводного доступа находятся во временном "равновесии"

По данным CTIA, в США в настоящее время работает более 304 тысяч базовых станций. Динамика их прироста была следующая: почти 66 тысяч БС в конце 1998 года, за 1999-2003 годы их число выросло почти на 100 тысяч — до 162986 БС. К 2009 году их стало уже 242130, а на 1-е января 2013 года операторы эксплуатировали более 300 тысяч сайтов. На конец прошлого года — 304360 базовых станций.



Спрос на высокоскоростной мобильный интернет-доступ будет подталкивать операторов к строительству
сетей LTE и LTE-Advanced по всему миру

Несмотря на то, что доля абонентской базы США в общемировой около 5%, по информации CTIA, доля инвестиций американских операторов в прошлом году составила 24% финансовых затрат всех операторов сотовой связи. CAPEX в пересчёте на абонента в 2013 году чуть более 100 долл.



Возможно, через пару лет похожую картинку мы будем наблюдать и в России: одна пара ближайших
конкурентов — МТС и "МегаФон", вторая пара — "Вымпелком" и "Т2 РТК Холдинг"

Интересно также и то, что, несмотря на значительный рост потребления услуг, ARPU*** в последние годы почти не менялся с 2006 года, оставаясь менее 50 долл. (20 лет назад абоненты тратили ежемесячно 65-75 долл.). Абонентская база за три года (с 2010 по 2013 год) выросла на 13%, трафик данных вырос на 732%, количество MMS на 74%, а голосовой трафик (число минут) только на 17%. Кроме этого, средняя продолжительность местного звонка в последние 5 лет — менее 2 минут, 10 лет назад абоненты "тратили" в среднем 3 минуты и более. При этом продолжительность звонков в роуминге уже длительное время остаётся прежней и превышает 3 минуты.

CTIA: The Annual Wireless Industry Survey is completely voluntary and thus does not yield a 100 percent response rate from all service providers. However, the survey has an excellent response rate. For the December 31, 2013, installment of the survey, CTIA aggregated data from companies serving over 97 percent of all estimated wireless subscriber connections.

* Wireless Penetration = Equals # of active units divided by the total U.S. and territorial population (Puerto Rico, Guam and the U.S. Virgin Islands).
** Wireless Subscriber Connections = # of active devices, including smartphones, feature phones, tablets, etc. Since users may have more than one wireless device, it is not equal to individual subscribers.
*** Обратите внимание на расшифровку сокращения — Monthly Average Revenue per Unit.