WhatsApp, Viber и Skype — любимые мессенджеры у абонентов Yota

Технологии и устройства меняются, а интернет-мессенджеры уже 20 лет с нами. Популярность некоторых из них подтверждается цифрами в сотни миллионов пользователей. По оценке компании J’son & Partners в 2014 году проникновение мобильных мессенджеров в России было более 75%. В компании Скартел недавно проанализировали — какие из этих приложений наиболее востребованы у абонентов оператора.

Выяснилось, что более 80% пользователей голосовых услуг "Скартела" общаются ещё и через мобильные мессенджеры. При этом примерно половина (51%) трафика "создают" пользователи WhatsApp, 19% трафика — Skype, 16% нагрузки на сеть приходится на Viber.

Наиболее популярный WhatsApp используют 43% абонентов "Скартела", 32% абонентов чаще* используют Viber, а Skype — 15% абонентов, пользующихся мессенджерами. Есть отличие в Москве и в Санкт-Петербурге — там впереди оказался Viber: в столице России его доля — 36% (WhatsApp — 34%), а в Санкт-Петербурге ещё больше – 44% (WhatsApp — 28%). Приложения Telegram (7%) и Facebook Messenger (3%) заняли четвёртую и пятую строчки.

WhatsApp в некоторых городах распространён в большей степени: в Хабаровске (63%), Краснодаре (58%), Самаре (48%) и Новосибирске (45%). Наибольшее количество пользователей мессенджера Facebook — в Москве и Санкт-Петербурге.

Как выглядит Топ-5 в Москве, Санкт-Петербурге, в Краснодаре, Новосибирске и в Хабаровске можно посмотреть по этой ссылке.

Большой интерес абонентов к мобильным коммуникационным приложениям понятен — это удобно и часто выгодно. Современный смартфон, как многофункциональное устройство, способен удовлетворить любые потребности в обмене речевой, видео и текстовой информацией, служит средством доступа к Интернет и выполняет множество других "локальных" задач (записная книжка, ридер и т.д.).

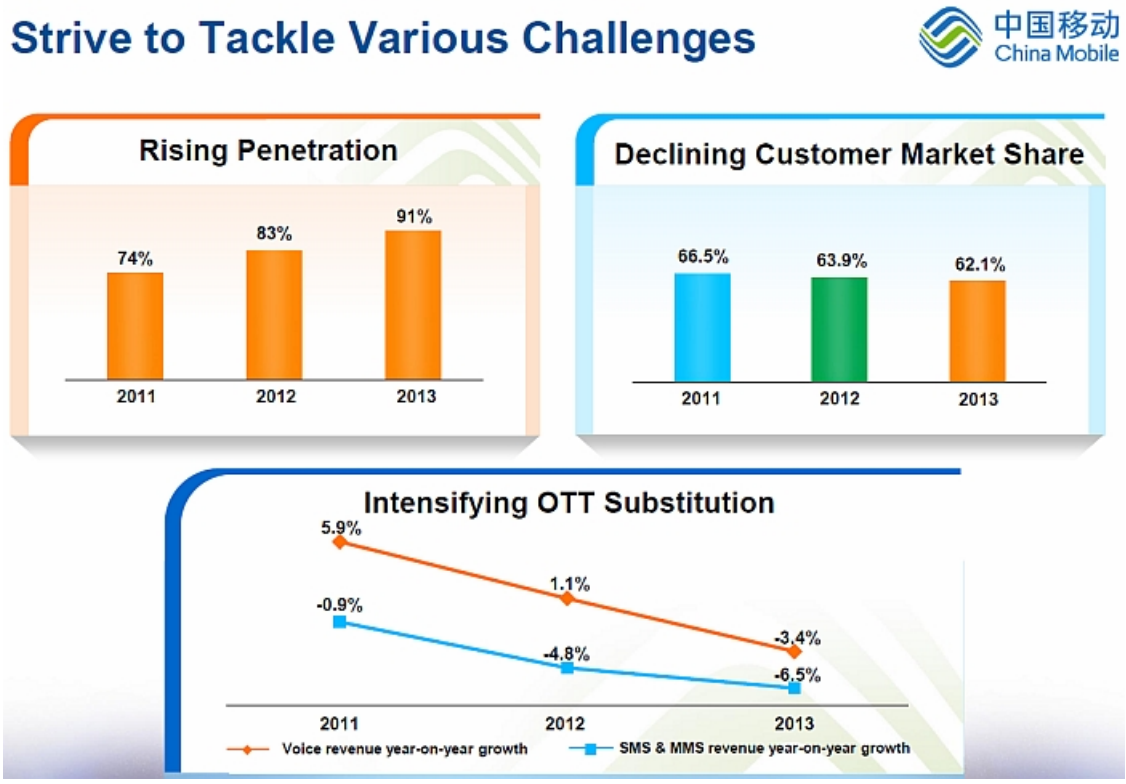
"Уровень проникновения Интернета среди населения России в возрасте от 16 лет и старше к концу 2014 года составил 67,5%. Три четверти из числа интернет-пользователей пользуются доступом в ежедневном режиме. ... Более 20 миллионов человек, по оценке GfK, пользовались смартфоном, т.е. мобильным доступом в Интернет." (["Проникновение Интернета в России увеличилось в 3 раза за последние 7 лет"]).

Росту популярности мессенджеров не очень-то рады операторы**, вложившие огромные инвестиции в сотовые сети в прошлые годы. Упоминавшиеся выше мессенджеры, функционирующие как сторонний OTT-сервис, пользуются чужими сетевыми ресурсами, ещё и лишая операторов части доходов. А ведь инвестиционный цикл в сотовых компаниях продолжается: тратятся деньги и на увеличение пропускной способности сетей, и на модернизацию, и на внедрение новых технологий. Привлечение и обслуживание абонентов, обеспечение работоспособности сети также не бесплатны.



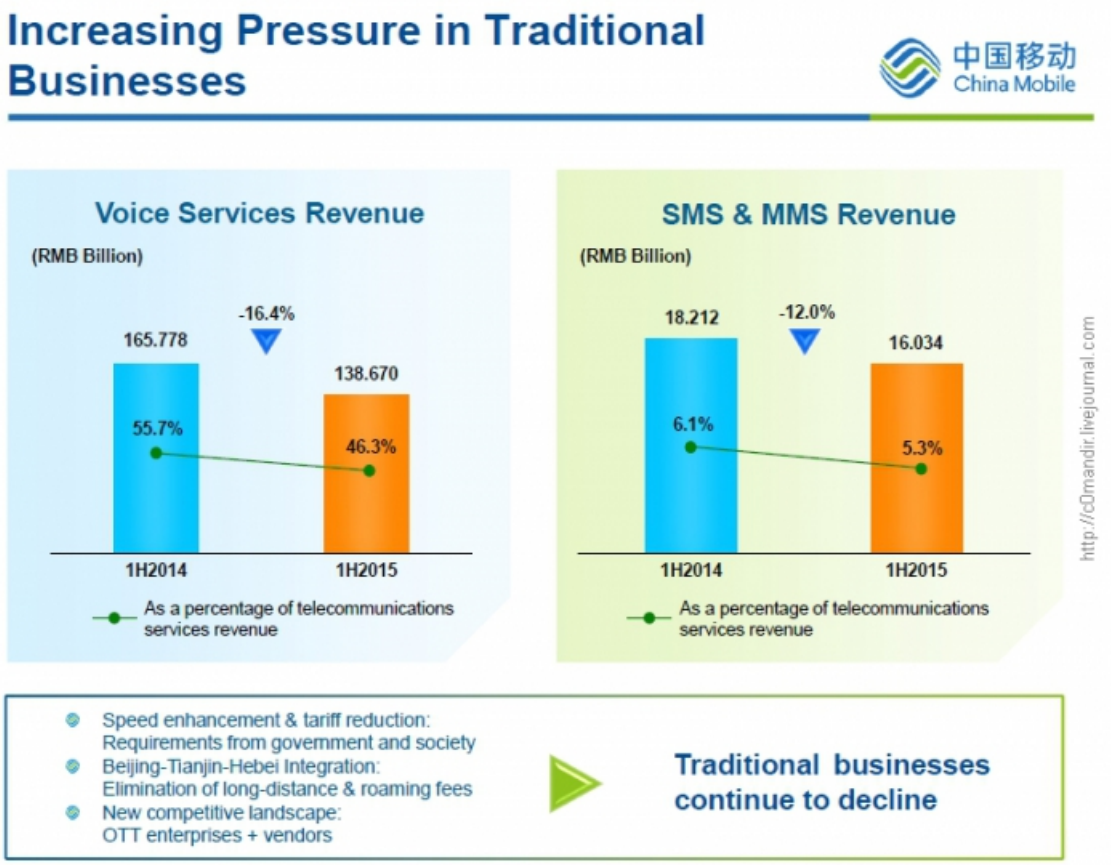
Аналитики в последнее время пытаются оценивать "недополученную" операторами выручку из-за присутствия в их сетях OTT-сервисов. Можно придираться к этим попыткам что-то посчитать и к слову "недополученные", но при пользовании теми же мессенджерами фактор "денежной выгодности" абонентами, конечно же, учитывается.

Не только аналитики, но и сами операторы в своих комментариях к результатам работы и в отчётах ссылаются на "давление" OTT-компаний (см. ["OTT-сервисы достали даже крупнейшего в мире сотового оператора"](#)).



OTT-компании влияют на доходы сотовых операторов (пример — данные из отчёта China Mobile)

О влиянии OTT-сервисов на традиционный бизнес компания China Mobile ссылается и в отчётности за первое полугодие 2015 года. Абонентская база, по сравнению с данными на середину прошлого года, выросла почти на 27 миллионов, при этом выручка оператора от оказания услуг голосовой связи и от услуг передачи SMS/MMS уменьшилась на 16,4% и на 12% соответственно.



Первое полугодие 2015 года: China Mobile в очередной раз отчитался о падении выручки от услуг голоса
и передачи SMS/MMS, в то время как абонентская база выросла за этот период более чем на 3%

Сотовые операторы реагируют по-разному на интервенцию OTT-сервисов: есть и противодействие (предложения по изменению правил регулирования, инициативы по введению доп. сборов или "налогов" и т.д.), и попытки сотрудничать (акция в конце 2015 года компании "Вымпелком" — "Бесплатный и безлимитный чат WhatsApp"), и примеры борьбы "на их же поле" (см. "МТС попробует конкурировать с OTT-сервисами").

В "МегаФоне" оценивают ситуацию следующим образом (цитата из "Глава "Мегафона" призвал отрегулировать в России Skype и WhatsApp"):

"Интернет-мессенджеры, такие как WhatsApp, Viber и Skype, работают вне принятого в телеком-отрасли регулирования, заявил в интервью телеканалу "Россия 24" глава "Мегафона" Иван Таврин. "*В целом [мессенджеры] работают во всем мире в достаточно серой зоне. И это проблема не России. Это проблема всего мира*", — заявил он.
...
"*Конечно же, WhasApp"ом и Viber"ом пользоваться очень удобно. Можно создавать группы: Удобнее друг другу фотографии посылать, чем по SMS. Здесь операторы всего мира в какой-то момент времени не доглядели. Они могли быть впереди этого процесса, а не догонять*", — сказал руководитель "Мегафона". "*Но ими пользуются не только мамы с детьми, друзья и студенты и те, у кого общие интересы. К сожалению, и террористы. И те, у кого совершенно другие намерения*, — продолжил он. — *Поэтому я не сомневаюсь, что этот рынок и в России, в частности, и в мире, в общем, ждут изменения. Я думаю, что его нужно, так или иначе, регулировать. Я думаю, что безопасность здесь должна быть превыше всего*". Таврин добавил, что не считает справедливым, что SMS-сервис оператора и мессенджеры находятся в "разных условиях".

Если вспомнить, что компания "Скартел", чьи абоненты, как мы уже узнали, активно пользуются различными мессенджерами, принадлежит*** "МегаФону", то такая точка зрения их не очень обрадует.

О том, что условия разные и их надо выровнять заявили в этом году и в Беларусии:

"Министерство связи и информатизации Беларуси считает, что операторы систем мгновенных сообщений (Skype и другие), предоставляющие свои услуги белорусским интернет-пользователям, должны отчислять белорусской стороне часть прибыли.

"*На ценообразование (услуг телефонной и интернет-связи - ИФ) влияет и то, что поверх тех сетевых ресурсов, которые создали сотовые операторы и Белтелеком, работают технологии скайпа и других, операторы которых не вкладывают ни одного цента в развитие технологий внутри республики*", — заявил министр связи и информатизации Беларуси Сергей Попков в среду на пресс-конференции в Минске.

Он отметил, что использование IP-телефонии гражданами, по различным оценкам, приводит к снижению на 10-15% доходов операторов стационарной и сотовой телефонной связи", — цитата из новости, опубликованной "Интерфакс" в феврале 2015 года.

Летом этого года появлялась информация, что "Белтелеком" планирует тарифицировать VoIP-трафик отдельно, начиная с 2016 года.

* * *

Появилась любопытная информация про выручку "большой тройки", полученную в 3 квартале 2015 года. "Ведомости", со ссылкой на данные из отчёта AC&M Consulting, пишут, что операторы от передачи SMS получили выручку на 0,8% больше, чем год назад. Не вникая глубоко, можно даже было бы порадоваться, что операторы талантливо и удачно поработали в третьем квартале в условиях давления со стороны мобильных мессенджеров. Надо учесть, что в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, квартальная выручка была меньше на 5,2%, то есть сейчас удалось вырасти на 0,8% относительно того низкого уровня! Это большое достижение?

Да и увеличение выручки на 0,8% — это суммарный рост, индивидуальные результаты операторов отличаются: МТС — рост на 3%, "МегаФон" — рост на 1,4%, "Вымпелком" — падение на 4%. Причём эти цифры нельзя считать честными, так как сотовые компании, пытаясь удержать и/или поднять выручку, занялись введением тарифных планов, которые содержали увеличенные пакеты минут и SMS. Так как увеличенные пакеты были дороже, то и доля выручки, записанная как полученная за SMS-пакет, по абсолютной величине возросла. Использовал при этом абонент весь пакет на отправку текстовых сообщений или не весь — это никого не интересует.

Представители операторов в своих комментариях подтвердили информацию про влияние пакетных предложений, что означает верность версии про технический (бумажный) рост выручки от услуг передачи SMS. Но эта манипуляция с цифрами не может быть бесконечной, возможно, ради премий "нарисуют" рост и в 4 квартале, но уж в следующем году придётся, как сделали в China Mobile, признать очевидное.

---
* "Доля рассчитывалась исходя из количества абонентов, использующих мессенджер как основной, – если пользователь использовал несколько таких программ, в расчет бралась та, которой абонент пользовался чаще всего", — "Ведомости".

** Кстати, схожая ситуация с активным внедрением OTT-сервисов наблюдается и в "проводных" сетях: Netflix занят географической экспансией (см. "Netflix: "Это будет крупнейший международный запуск в нашей истории"), компания Apple вкладывает деньги в свой мультимедиапроект Apple TV (см. "Появится ли трафик Apple TV в российских сетях?"). Похожим образом намерен заработать и "Ростелеком", предлагая свои приставки пользователям других провайдеров.

*** В презентации "МегаФона" с информацией о результатах работы в 3 квартале 2015 года сказано, что к 1 октября этого года компания "МегаФон" полностью рассчиталась с компанией Garsdale, сделав финальный платёж за активы Scartel/Yota.