MNP на Урале: есть ли выигравшие?

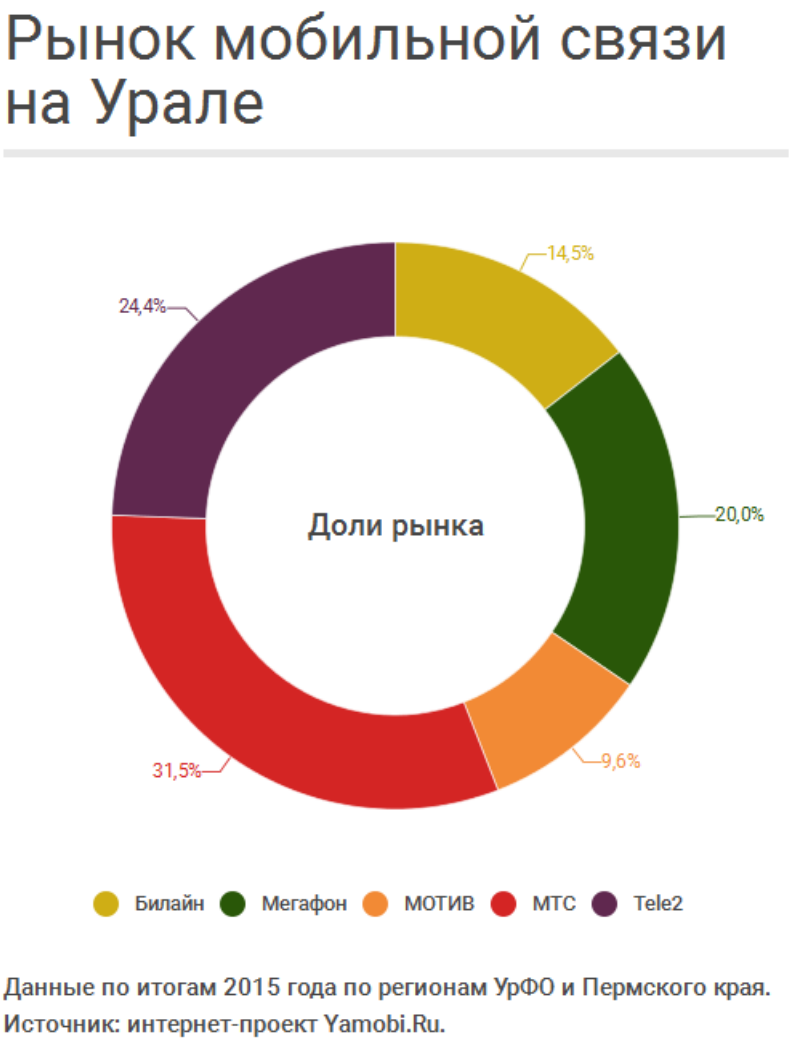
С момента отмены "мобильного рабства" в России прошло чуть более двух лет. За это время было направлено почти 4 млн заявлений о переносе номера, 2,7 млн из них были удовлетворены. В Минкомсвязи заявляют о беспрецедентной свободе выборе оператора связи для клиентов и выросшей конкуренции. По прошествии времени хочется понять, насколько востребована эта услуга и есть ли выигравшие от её введения.

По данным Центрального научно-исследовательского института связи (ЦНИИС), который занимается ведением единой базы данных перенесённых номеров, с момента введения принципа MNP (Mobile Number Portability) с декабря 2013 года по 1 февраля 2016 года было подано 3,935 млн заявлений на смену оператора без замены номера. 2,694 млн заявлений было удовлетворено. Исходя из общей статистики по количеству абонентов мобильной связи в России в 247 млн пользователей, MNP воспользовалось около 1%. Выходит, что спрос на услугу невысокий, а её содержание вылетает в копеечку для игроков рынка сотовой связи.

В Минкомсвязи парируют, заявляя, что "MNP улучшает уровень сервиса и качества услуг, поскольку конкуренция становится более жесткой. Абонент свободен в выборе поставщика услуг". В то же самое время в ведомстве заявляют, что "удовлетворённость от работы конкретного оператора индивидуальна не только для каждого человека, но и для каждой географической точки. У одного оператора связь работает лучше на парковке, у другого – в метро, у третьего – в квартире на 16 этаже. Человек должен оценивать общее качество. Идеального покрытия нет ни у кого".

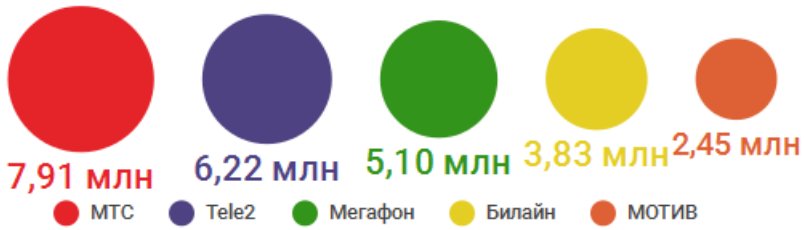
Конкуренция и "свобода выбора" - это хорошо. Но на кого из операторов введение MNP повлияло положительным образом? Давайте рассмотрим ситуацию на примере Урала (УрФО и Пермский край) и обратимся к исследованию интернет-издания Yamobi.Ru, которое вышло на днях.

Вот как выглядит общая картина по операторам на Урале на начало 2016 года:



На начало 2016 года на территории УрФО и Пермского края работало 25,5 млн сим-карт. Лидером по количеству абонентов является МТС с долей рынка 31%. Далее следуют Tele2 – 24,4%, МегаФон – 20%, "Билайн" - 15% и МОТИВ – 9,6%.

Количество абонентов мобильной связи на Урале



Оценка абонентских баз по итогам 2015 года на территории УрФО и Пермского края.
Источник: интернет-проект Yamobi.Ru.

С 1 декабря 2013 года по 1 февраля 2016 года по MNP на Урале было перенесено 317 384 номеров. Из них за последние три месяца – 44 923 номеров. Наибольшие потери от отмены "мобильного рабства" понёс Tele2. За более чем два года оператор потерял почти 48 тыс. клиентов. Но стоит оговориться, что причиной такого положения дел стали активы "Ростелекома", которые были объединены с Tele2. В 2014-м и в начале 2015 года в компании проходили "внутренние процессы", а привлечением абонентов практически не занимались.

Статистика MNP на Урале

	Номеров пришло	Номеров ушло	Разница
Билайн	42649	44904	-2255
Мегафон	81394	64342	17052
МОТИВ	17511	43196	-25685
МТС	112863	54203	58660
Tele2 (включая Ростелеком)	62967	110739	-47772
Всего	317384	317384	

Данные за период с 1 декабря 2013 года по 1 февраля 2016 года.
Источник: интернет-проект Yamobi.Ru.

Со второй половины 2015 года и в начале 2016 года Tele2 наоборот начал чаще принимать абонентов от конкурентов, чем отдавать. К примеру, за последние три месяца Tele2 остался в плюсе на 11,6 тыс. абонентов. Этому способствовал запуск и перезапуск сетей на Урале. С июля по сентябрь 2015 года компания запустила семь регионов: Свердловскую, Тюменскую, Курганскую, Оренбургскую области, Пермский край, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

"Мы связываем рост количества абонентов, перешедших в рамках MNP, с тем, что средняя стоимость услуг Tele2, в зависимости от региона, ниже на 20-30%, чем у других операторов. Кроме того, сыграл свою роль интерес к новому бренду. Также во время запусков Tele2 брала на себя расходы, связанные с переходом к оператору по MNP, так что для абонентов переход в сеть нового федерального оператора был бесплатным", - отметили в пресс-службе Tele2.

Второе место по потерям абонентов досталось оператору "МОТИВ". За более чем два года действия MNP компания отдала на 25 тыс. абонентов больше, чем приняла. Объяснения кроются в

технологических ограничениях, которые преследовали компанию вплоть до 2015 года. У "МОТИВа", по сути, не было качественного мобильного интернета. Все сети работали только в 2G. Абонентам это не нравилось, и они "дезертировали". 2015 год стал переломным.

Использование принципа технологической нейтральности в диапазоне 1800 МГц позволило запустить сети 4G и получить крайне широкую зону покрытия высокоскоростным интернетом. Ну, а осенью 2015 года "МОТИВ" запустил линейку тарифов, где все голосовые звонки в рамках родного региона бесплатны, а абонентская плата взимается только за мобильный интернет. Все эти меры начали стабилизировать абонентскую базу. Как итог, за период с ноября 2015 года по январь 2016 года "МОТИВ" вышел в плюс.

"Сразу после запуска MNP баланс переходов складывался не в нашу пользу. Основная причина оттока – отсутствие скоростного интернета. После того, как мы начали строить сеть 4G, ситуация изменилась – количество уходящих и приходящих абонентов сравнялось. А вот когда мы завершили основной этап строительства сети четвертого поколения и запустили линейку "Вместо!" с бесплатными звонками внутри региона, количество переходящих к нам в рамках MNP абонентов увеличилось в 8 раз. На данный момент положительный баланс переходов сохраняется. Приходящих абонентов в среднем на 10-15% больше, чем уходящих", - пояснила Алёна Ярушина, пресс-секретарь компании "МОТИВ".

MNP на Урале: статистика (1.11.2015-1.01.2016)

	Номеров пришло	Номеров ушло	Разница
Билайн	6168	5157	1011
Мегафон	5395	16306	-10911
МОТИВ	2054	1528	526
МТС	9538	11789	-2251
Tele2 (включая Ростелеком)	21768	10143	11625
	44923	44923	

Данные за период с 1 ноября 2015 года по 1 февраля 2016 года.
Источник: интернет-проект Yamobi.Ru.

"Билайн" в целом остался "при своих". С момента введения MNP оператор потерял на 2,25 тыс. абонентов больше, чем приобрёл. При этом за последние три месяца компания демонстрирует положительный баланс – плюс 1 000 клиентов.

Главными бенефициарами от отмены "мобильного рабства" на Урале стали "МегаФон" и МТС. "МегаФон" принял в свою сеть за более чем два года работы MNP на 17 тыс. абонентов больше, чем потерял. Правда, за последние три месяца ситуация складывалась не в пользу оператора. Компания осталось в минусе на 11 тыс. клиентов. Вот как комментирует эту ситуацию Светлана Емельянова, пресс-секретарь уральского филиала "МегаФона":

"Более корректно сравнивать равные периоды. В данном случае представлен отрезок времени ноябрь-январь, когда сезонно повышается миграция абонентов от оператора к оператору. Как и ранее мы отмечаем, что услуга переносимости мобильного номера (MNP) не пользуется повышенным спросом. За два представленных месяца количество желающих воспользоваться данным сервисом составляет менее 0,2% в сравнении с общим числом абонентов на Урале. При этом количество клиентов "МегаФона" на Урале за 2015 год выросло на 3,8%. Таким образом, уральцы предпочитают процедуре перехода в рамках MNP покупку новой СИМ-карты. Отметим, что количество поданных заявок на портацию по MNP не всегда соответствует числу реально перешедших абонентов. По статистике, в процессе перехода порядка 15-20% абонентов, ранее подавших заявление, принимают решение не менять оператора. Кроме того, многие клиенты, решившие попробовать услуги нового оператора, затем возвращаются в "МегаФон", выбирая оператора с высоким качеством связи, сервиса и доступными ценами на услуги".

С момента введения MNP в декабре 2013 года в сеть МТС на Урале пришло на 59 тыс. абонентов

больше, чем ушло. А вот за три последних месяца баланс оказался отрицательным. Сеть МТС покинуло на 2,25 тыс. клиентов больше, чем перешло.

"Указанный отчетный период — предновогодний и новогодний, когда, согласно статистике, большинство абонентов переходят по MNP импульсно, и по прошествии нескольких месяцев часть из них возвращается к прежнему оператору. Кроме того, ряд абонентов подвержен влиянию традиционных новогодних акций и специальных предложений. Для таких пользователей, приоритетным параметром при выборе оператора всегда является цена, и при появлении на рынке более выгодного предложения эти абоненты вновь меняют оператора, - подчеркнула Елена Колычева, пресс-секретарь МТС на Урале. - В целом, по итогу 2015 года у МТС положительный баланс по MNP, при этом количество абонентов, перешедших к нам во всех регионах Урала, увеличилось в 1,5 раза по сравнению с 2014 годом. При самой большой абонентской базе в России и на Урале от услуг МТС отказывается наименьшее количество абонентов среди операторов "большой тройки", на что указывает минимальный показатель оттока, который свидетельствует о меньшей склонности наших абонентов к смене оператора и проявлении высокой лояльности".

В заключение хочется отметить, что динамика баланса MNP в абсолютных величинах несущественна и не влияет на показатели естественного притока или оттока абонентов, связанного с вводом новых услуг, тарифов. Покупка новых SIM-карт до сих пор является ключевым параметром эффективности работы операторов. Именно её учитывают сотовые компании в первую очередь. Тем не менее, статистику по MNP можно и нужно анализировать с точки зрения оперативной обстановки. Изменение качественных показателей работы сетей и маркетинга оказывает большое влияние на поведение рядовых абонентов и формирует желание или нежелание сменить оператора.