Структура затрат позволяет не считать мегабайты

Структура затрат позволяет не считать мегабайты

Осенью компания "Скартел" (бренд Yota), известная строительством сетей мобильного WiMAX в Москве и Питере, начала коммерческую эксплуатацию своих сетей в регионах, и сразу превратилась для многих операторов в реального конкурента. Сначала в Уфе, но на очереди и остальные города-миллионники. О региональной экспансии, маркетинге и работе с производителями "железа", нам рассказал вице-президент компании Yota, директор по продажам и операциям оператора "Скартел", Игорь Торгов.

Nag.ru: 200 тыс. пользователей за полгода коммерческой эксплуатации - позитивный результат. Но как можно определить целевую группу тех потребителей, которых вы видите основными потребителями своих услуг?

Игорь Торгов: Если пользователю хватает скорости фиксированного оператора, который у него есть дома или в офисе, то это, скорее всего, не наш целевой клиент. Мы фокусируемся на тех людях, которым нужен скоростной ШПД в мобильном варианте. Причем, если посмотреть на нашу статистику потребления в Москве и в Санкт-Петербурге, то на пользователя приходится 10,3 Гб данных в месяц: это очень похоже на профиль потребления абонента фиксированных сетей. Но наши пользователи получают преимущество - их быстрый канал доступа мобилен вместе с ними.

Это утверждение можно подтвердить цифрами, чтобы не быть голословным: количество фиксированных пользователей у нас сейчас снижается, а количество мобильных и ультрамобильных постоянно растет. По нашей терминологии, фиксированные пользователи "сидят" на одной базовой станции в течение месяца, портативные меняют до трех БС в среднем в день (используют дома, на работе и где-то еще), мобильные - до десяти базовых станций, ультрамобильные - больше десяти в течении дня. Когда мы начинали наши измерения, то 33% пользователей у нас приходилось на фиксированных абонентов, но этот показатель каждый месяц снижался - сейчас он составляет 23%. А количество мобильных и ультрамобильных абонентов выросло с 25% до 36%. Получается, пользователи используют наши услуги во время своих перемещений по городу, и все меньше делают это в чисто стационарном режиме.

Разумеется, как и в любой сети, у нас есть определенный процент "тяжелых пользователей", которые потребляют свыше 100 Гб в месяц. Вообще, для беспроводных сетей это нетипичная ситуация. Причем, здесь есть существенная разница между Москвой и Санкт-Петербургом - их в этих городах 1% и 3% соответственно. Уфа в этом смысле больше похожа на Санкт-Петербург - таких пользователей здесь 3,5% от абонентской базы. В основном, это пользователи P2P-сетей, правда пока аппаратно-программный комплекс на базе оборудования Cisco не развернут, сказать точно о структуре потребления такого большого объема трафика сложно.

Какова ситуация на местном рынке фиксированного и мобильного ШПД после прихода "Скартела"?

В Москве и Санкт-Петербурге мы подключаем больше 2 тыс. новых пользователей каждый день. И, не смотря на то, что тот же "Комстар-ОТС" снизил цены на модемы и свои ТП, мы не отмечаем какого-либо замедления этой динамики. В других регионах, к примеру в Уфе, мы наблюдаем только весьма резкие изменения. Когда мы анонсировали программу "Yota-чемпион" в Уфе, местные игроки проводного ШПД насторожились и цены пошли вниз.

Сейчас мы видим, что средняя скорость в регионах в нашей сети колеблется от 2 до 3 Мбит/с. По Москве и Санкт-Петербургу ситуация совсем иная. В этих городах у нас есть районы, где высокая концентрация абонентов, выше средненормативной, поэтому там отмечается снижение скорости доступа из-за того, что на одной БС сидит множество "тяжелых" абонентов. В столице у нас 16,5% перегруженных секторов, в Санкт-Петербруге - 4,12%. Мы уже ставим в этих районах дополнительное оборудование и БС для поддержки комфортного уровня услуги - по нашим представлениям скорость на download должна быть равна как минимум 1 Мбит/с. Скорее всего, ситуацию мы выправим в ближайшее время, и именно такую скорость будем гарантировать пользователю повсеместно.

Как сказывается на привлекательности услуги мобильного ШПД единое пространство для абонентов без услуг внутрисетевого роуминга? Каково количество тех абонентов, которые этим действительно пользуются?

В рамках трех городов коммерческой эксплуатации сети роуминг действительно бесплатный: приобретая модем в столице и отправляясь с ним, скажем в Уфу, Сочи или Краснодар, как только мы запустим эти города в тестовую эксплуатацию, ничего доплачивать не надо. Мы пока определяли статистику только по Москве и Санкт-Петербургу - 2,5% нашей абонентской базы используют подобный сервис в постоянном режиме. Этот процент практически не меняется - цифры были примерно такими в апреле и в сентябре.

Количество абонентов-роумеров у вас действительно невелико. Но цены-то на безлимитный доступ в Сеть едины. Не мешает ли такой общий подход к ценообразованию? Вас же не только города-миллионники интересуют.

Пока, что-то сказать по сути, сложно - мы только в самом начале пути. Но мы изначально хотели сделать простые тарифы для пользователей, в голове у которых не происходило бы мучительного подсчета трафика и они не волновались бы по поводу того, что в другом регионе, где им нужен скоростной доступ в Сеть, они платят гораздо больше, чем в своем, "домашнем".

На наш взгляд плюсы подобного предложения перевешивают минусы, связанные с тем, что стоимость наших услуг в регионах может показаться завышенной. Правда, это влияет только на сроки окупаемости региональных проектов, и срок выхода на операционную безубыточность. Но динамика подключений хорошая - к примеру, за первую неделю операций в Уфе, к нам подключилось порядка 1,5 тыс. новых пользователей. Сейчас мы вышли на уровень 160 абонентов в день (4,8-5 тыс. абонентов в месяц). Подобная скорость роста абонентской базы чуть-чуть отстает от Санкт-Петербурга, а в Москве темпы подключений в три раза выше, чем в Питере. Таким образом, считаю, что за счет быстрой динамики и приобретения абонентской базы, мы в сроках окупаемости не проигрываем.

В настоящий момент у компании есть только два типа тарифных предложений - либо оплата доступа на день, либо безлимитка на месяц. Однако, на рынке крупных городов есть достаточная доля т.н. "молчунов", которым ваш скоростной и мобильный ШПД нужен действительно время от времени - как запасной канал доступа на несколько часов в месяц. Оборудование они купить могут, но текущие тарифы для них не привлекательны. Что будет предложено для них?

Мы активно думаем над подобными ТП. Мы по-прежнему очень не любим концепцию ограничения по трафику и скорости, но хотим предложить пользователям гибкие варианты: ТП "Yota День" именно к этому и идет. Разумеется, линейка подобных предложений для пользователей, кому наши услуги нужны время от времени, будет расширена - скорее всего, это будут почасовые тарифы, когда можно будет купить не 24 часа, а другие промежутки времени. То есть никакого ограничения в трафике не будет - структура наших затрат позволяет не считать мегабайты и гигабайты.

Хорошо, с этим понятно. А какова типология пользовательских предпочтений в части оборудования, с помощью которого они выходят в Сеть?

До сих пор подавляющее число наших пользователей подключается к сети Интернет через USB-модемы - т.н. "свистки". Хотя, наиболее активный рост отмечен в группе абонентов, использующих мобильные WiMAX-модемы, встроенные в мобильные ПК - ноутбуки и нетбуки. Если посмотреть на первую неделю июня, когда мы перешли в коммерческую эксплуатацию, то модемы были у 88% наших новых пользователей (статистика по подключениям - Прим. ред.), а ноутбуки - только у 3%. На середину октября доля модемов снизилась до 77%, а ноутбуков - до 16%. С начала июня доля ноутбуков выросла больше, чем в 5 раз. Еще один тип устройств - это гибридные маршрутизаторы типа WiMAX/WiFi, причем, что интересно, их доля, которая сейчас составляет порядка 5% не особенно меняется с течением времени: в июне их было 3%. Коммуникатор HTC 4G Max держит небольшую долю от 3 до 7% новых подключений - все-таки это премиальный продукт по высокой стоимости и мы изначально не рассчитывали на то, что у него будет массовый спрос. Скорее, это платформа для обкатки наших мобильных сервисов и инноваций, часть из которых мы будем применять в новом терминале Cosmos.

Как раз хотел спросить про это "железо". Если я правильно помню, технические показатели терминала не особенно выдающиеся - самый обычный смартфон среднего уровня с розничной ценой около 350 долл. Однако его ключевой особенностью будет возможность работы в гибридном режиме VoIP/GSM. Пользователь может установить в терминал SIM-карту любого оператора связи, и именно этот номер будет транслироваться получателю вызова при совершении звонка по VoIP.

Да, совершенно верно. Мы интегрировали в устройство специальную VoIP-кнопку со специальным световым индикатором - при выборе пользователи из контакт-листа, который будет интегрирован в нашим "сервером присутствия", вызывающий абонент сразу увидит, можно ли совершить бесплатный звонок по VoIP, "приземлить" звонок через шлюз местного оператора связи по специальным расценкам, примерно напоминающим цены Skype, либо возможен только звонок по сотовой связи (кнопка будет гореть определенным цветом в каждом режиме). Это основная инновация.

Планируется ли какая-либо интеграция этого решения с мобильными ПК пользователей, которые выходят в сеть Интернет с помощью USB-модемов или встроенных модемов в ноутбуках и нетбуках?

Не уверен, что это получится у нас быстро, но мы бы хотели интегрировать такую функциональность в Yota Access - программу установления связи, которая присутствует на ПК пользователя постоянно. В идеале, мы полагаем, что с помощью такого устройства можно будет совершать бесплатные звонки на любое SIP-совместимое устройство, будь это VoIP-терминал или софтофон. Мы планируем запуск Cosmos на февраль-март следующего года - очень возможно, что к этому времени мы реализует SIP-клиент для компьютеров под управлением Windows, но может быть это произойдет на месяц-другой позднее.

Кроме того, у нас много планов по поводу улучшения Yota Access - мы планируем превратить эту программу в некоторую "точку входа", добавив туда, кроме SIP, набор online-виджетов, в т.ч. социальных сетей, шлюз к IM-сервисам, чатам, блогам. Но мы не собираемся с нуля писать какие-либо приложения - только интеграция доступа к тем же Skype, ICQ, GTalk и т.д. в эту оболочку. Причем, у пользователя будет возможность выбрать, какие виды подобных сервисов он хочет собрать "под себя".

В целом, выпуск нового оборудования требует достаточно гибкого взаимодействия с производителями. Ваша ситуация чем-то аналогична ситуации компании "Скай Линк", когда вам, как оператору, работающему пока в новом для страны стандарте связи, приходится самостоятельно выбирать необходимое оборудование и заказывать его у вендоров для России. Если я правильно помню, у компании две лаборатории - наиболее сильная в Санкт-Петербурге, - где проводятся основные тесты и доработка "железа". Каково будущее развитие подобной схемы?

Мы находимся немного в лучшей ситуации, чем "Скай Линк", поскольку сейчас в мире есть несколько крупных операторов, развивающих WiMAX в диапазоне 2,5 ГГц (в США и Японии - Прим. ред.). Поэтому с самого начала мы все вместе координировали свою работу с вендорами - мы старались ее унифицировать по WiMAX-чипсетам, чтобы создать больший объем закупок у производителей и получить лучшую цену на все производимое на этих чипсетах железо. Сейчас ситуация стала еще лучше, поскольку на рынке появились многодиапазонные чипсеты, которые работают в 2,3 ГГц, 2,5 ГГц, а также 3,5 ГГц. Следовательно, это позволило нам привлечь в пул и других операторов, которые работают в этих диапазонах. Это уже сейчас очень сильно снизило цены на WiMAX-чипы, которые в структуре стоимости абонентского "железа" составляют основную долю. В следующие годы, это позволит нам выпустить новый ряд устройств (коммуникатор, новый маршрутизатор Egg-2 - Прим. ред.), которые будут гораздо дешевле. Кстати, отношения с производителями подвергаются модификации - в ближайшем будущем мы все-таки будем стараться двигаться к модели Apple, когда мы стремимся самостоятельно разрабатывать дизайн устройства, детальную техническую спецификацию и подыскиваем поставщика, который способен воплотить наше пожелание в конкретной модели устройства. То есть, выбор устройства из каталогов производителей, уже не впечатляет. Кроме всего прочего, смена модели взаимоотношения с поставщиками ускорит появление и вывод на рынок моделей - с шести до четырех месяцев. К примеру, начало разработки улучшенной модели роутера - Egg-2 - стартует в декабре с тем прицелом, чтобы на рынке он появился в апреле 2010 года.

А, собственно, на какое пользовательское оборудование "Скартел" (Yota) будет делать основной упор в следующем году?

Конечно, никуда не исчезнут мобильные модемы - у пользователей крайне много мобильных и стационарных ПК, которые можно было бы подключить к беспроводному ШПД, пристально мы будем заниматься этими устройствами еще 2-3 года. Разумеется, можно ожидать снижения цен на мобильные модемы - на мой взгляд это утилитарное устройство, которое не может стоить дорого.

Но наше основное направление - это ноутбуки со встроенными модемами. Мы заметили, что операторы "Большой тройки" отказались от продвижения 3G в телефонах, несмотря на то, что много моделей имеет поддержку UMTS-сетей. По-видимому, они не очень понимают как на этом можно зарабатывать деньги. Все сейчас ушли в "большие экраны" - как правило рекламируются модемы в комплекте с мобильными ПК, поэтому ноутбуки со встроенным WiMAX это наше стратегическое оружие и мы будем агрессивно действовать в этом направлении в 2010 году. Подход в данном случае очевиден - пользователь со встроенным модемом, будь это мобильный WiMAX, 3G или, в перспективе, LTE, будет со значительно большей вероятностью использовать именно эту технологию доступа в Сеть "без проводов", чем что-то другое.

То есть, неафишируемое соглашение о том, что инвестиционный фонд Intel Capital все-таки компенсирует производителям мобильных ПК стоимость мобильного WiMAX-модема с тем, чтобы подобные устройства стоили ровно столько же, сколько и те, у которых такого функционала нет, продолжает действовать?

Как вы понимаете, это определенные стратегические инвестиции в клиентскую базу. Если точнее, то мы занимаемся этим совместно с Intel Capital. У нас распределены обязанности - Intel Capital занимается этим на глобальном уровне, а наша задача - сделать так, чтобы локальные представительства, дистрибуторы, а также торговые сети были заинтересованы в закупке и продвижении именно таких моделей. У нас есть специальная инвестиционная программа для этого.

Nag.ru: Хорошо, тогда перейдем к планам. Хотелось бы понять: чего ожидать в ближайшем будущем - что будет после Уфы, Краснодара и Сочи в практической плоскости?

В 2010 году мы начнем строительство сети в 22 регионах в России, 15 из которых мы запустим в коммерческую эксплуатацию до конца года. Более точно список определиться к концу декабря. У нас уже есть "запускающая команда" для старта сетей в регионах - московские и питерские специалисты выезжают в каждый регион и помогают местным сотрудникам с техническими вопросами, маркетингом, строительством сбытовой сети, запуском той же программы Yota-Чемпионы и т.д. А на руководящие позиции у нас выдвигаются местные сотрудники.

Максим Букин