Крым: зарплаты выросли, но цены выросли сильнее

Крым присоединен к России еще в марте, а каким образом жители полуострова будут адаптироваться к российским реалиям, пока неясно. Особенно это касается бизнеса и, как следствие, операторов связи.

О том, что сейчас происходит на телеком-рынке в Крыму, мы поговорили с руководителями Симферополького интернет-провайдера "КСТ" Артемом Зубковым и Константином Цибранковым.

Расскажите, какое у вас впечатление от вхождения в Российскую Федерацию? Как это сейчас сказывается на бизнесе?

Артем: Если честно, пока с точки зрения бизнеса рано говорить, потому что принципиально еще ничего не менялось. Все только начинается. Пока магистралы те же, оборудование с Украины и материалы.

Магистралы не предвидятся новые?

Константин: Предвидятся. Ростелеком купил Атраком, который строит у нас линии связи и купил магистрального оператора Датагрупп. Сейчас уже начинают перезаключать договора с Атракома на Ростелеком. В любом случае там будет изменение цен.

Артем: Ростелеком дочку в Крыму сделал.

Константин: Им напрямую запретили работать, так как боятся санкций. Поэтому в Крым Ростелеком не придет в явном виде. Им пришлось создать дочернее предприятие (Миранда-Медиа), которое будет заниматься Крымом.

То есть вы предполагаете, что к нему будете подключаться?

Константин: Вариантов, собственно, и нет.

Артем: Сказали явно и косвенно, что из вариантов подключиться или к Ростелекому, или к Ростелекому, или без интернета посидите.

То есть Укртелеком будет отключаться?

Константин: Он не был магистралом у нас никогда.

Артем: У Укртелекома как было все 15 лет назад, так и осталось. Оборудование старое, цены космические. Он неконкурентоспособен.

Константин: Последнее время, когда Ренат Ахметов его под себя прибрал, они начали заниматься Вега (дочернее предприятие) и свои какие-то каналы начали продавать, но значительную долю рынка во всей Украине так и не заняли. Не знаю, может, там сейчас что-то и произойдет. Процесс не быстрый, сами понимаете.

Артем: Укртелеком забрали местные, сказали, что теперь это будет Крымтелеком.

Константин: Национализировали, как, в принципе, и все государственное.

Артем: Как я сказал, мало времени прошло. Сейчас еще идут все процессы. Результат и итоги будут через несколько месяцев.

Константин: Сейчас у нас перекрыли границу. Если цены на украинские товары раньше соответствовали украинским зарплатам, то сейчас зарплаты остались украинские, денег российских пока недостаточно. С 1 числа ввели рубли, но по факту гривен у людей достаточно много. То есть остались украинские зарплаты, украинские деньги, а цены на товары уже становятся российскими.

Артем: Удорожание в 2 раза.

Константин: В 2, в 3 раза, еще плюс доллар просел. У нас задача сейчас, чтобы хотя бы к сентябрю выйти на среднее АРПУ рублей 500, но реально, наверное, даже 400 не будет. Просто банально нет денег у людей. Как бы мы ни хотели выйти на средний российский уровень, чтобы 100 Мбит/с за 900 рублей продавать, это просто пока нереально.

А как перспективы видятся?

Артем: После всех этих событий и загадывать вообще невозможно. Раз в месяц все меняется.

Константин: У нас курс рубля к гривне меняется раз в неделю. Коэффициент регулируется

государством.

Артем: Перспективы просто не понятны. Придет Ростелекомовская дочка, скажет: «Спасибо, до свидания!». Или местный кто-то придет, который национализирует все подряд. Или наоборот, дадут работать, развиваться, налоги платить. К тому же российские реалии мы не знаем.

Константин: Однозначно, что ближайший период очень тяжелый из-за отсутствия денег и повышения цен. Скажем так, придется выживать в ближайшие полгода. Не до жиру, быть бы живу.

Расскажите о вашей компании. Что у вас сейчас есть?

Константин: В Симферополе покрыта большая часть города, подключено порядка 10 тыс. абонентов. Мы входим в тройку ведущих по Симферополю, даже если учитывать Триолан и Киевстар. В целом у нас размазанный рынок, нет явного лидера.

Артем: В Симферополе, Симферопольском районе на 400 тыс. населения где-то 20 операторов. Это если не считать совсем маленьких, у которых, например, подключено 2 дома.

Константин: Операторов, у которых меньше 1000, уже не осталось, их в основном скупили.

Артем: 6-7 ящиков на доме многоэтажном — это не редкость.

Константин: При этом все платят за электричество, все платят аренду городу. Поэтому издержки достаточно большие, а проникновение у всех не очень высокое.

Говорили, что в Крыму, на Украине вообще, сделки могут заключаться без соблюдения некоторых формальностей.

Артем: Как договорятся. Если продавец хочет оплатить все налоги и так далее. Это вопрос переговоров.

Константин: Совсем в черную никто не покупает, потому что это как купить машину без техпаспорта. Какие-то гарантии, какие-то бумаги необходимы.

Артем: Если у нас кто-то что-то продает, он хочет получить максимальное количество денег наличкой. Покупателю, в принципе, все равно. А вот продавцу лучше пакет денег получить.

Константин: Но явного пиратства и черного рынка, когда все под черным флагом уже точно нет. Может у кого-то и бывает, что документация, не стопроцентная.

Вы не готовы еще говорить, что будет в связи с российскими реалиями наступающими?

Константин: Да, не понятно. Нет входящих цен, чтобы как-то отреагировать.

Это мы еще когда говорим о ценах и АРПУ рассчитываем все в долларовом эквиваленте. А у нас и гривна просела еще. Очень тяжело будет сразу поднять АРПУ в два раза в долларах на рубли. Нереально сделать, не потому, что народ не хочет платить, а потому, что ему нечем платить. Сейчас абоненты будут ориентироваться на самые нижние пакеты.

Артем: Лишь бы был интернет.

Получается, что в ближайший год...

Константин: Может полгода, а может, и год все будет не очень радужно.

Вы говорили, что в России подороже получается покупать оборудование.

Артем: Да, и материалы, и оборудование.

Константин: В 1,5-2 раза примерно, разница.

Артем: От 20 до 100.

Переход на рубль уже произошел, а при этом раньше говорили, что рубль будет еще в течение года вместе с гривной у вас.

Константин: У нас очень много, что говорится, и говорится очень часто. И каждую неделю говорится что-то новое.

Артем: Поэтому и сложно прогнозы давать.

Константин: С 1 июня рубль — официальная валюта, гривной никто не должен рассчитываться, зарплаты должны платить в рублях, даже ЧП-шники. А если ЧП-шники не будут платить зарплату в

рублях сотрудникам, к ним придут, оштрафуют. Суть проблемы в том, что рублей просто банально мало и у многих остались гривны.

Расскажите, на каком оборудовании у вас сеть строится и где именно сети? В Крыму ведь очень развит частный сектор.

Артем: Да и по Украине вообще. Edge-Core на доступе раньше стоял почти везде, если брать многоэтажные. Если частный сектор, то сейчас D-Link начали оптические ставить. У нас просто реальность немного другая. Местами в частном секторе подключение бесплатно.

Константин: У нас народ в частном секторе не готов был даже до кризиса платить 300 гривен за подключение. 300 гривен — это 900 рублей.

Артем: 1,5 тыс. рублей у нас это потолок.

Константин: 1,5 тыс. рублей заплатит, дай Бог, 20% от всех, кого нужно подключить.

Артем: Это не говоря о том, что все уже подключены, так или иначе, к кому-нибудь.

Мы в одном городе полностью застроили все многоэтажки и думали уходить в частный сектор. Там давно работал конкурент, там у него, правда, Олдскул свичи, медные магистрали. То есть по качеству можно было поконкурировать запросто. Но люди, как оказалось, тогда не готовы платить даже 1000 рублей за подключение, для них это было слишком дорого.

Константин: Мы много с кем пересекаемся, и есть провайдеры, у которых абонплата начинается от 29 гривен, 90 рублей.

Артем: От 100 до 200 рублей обычно в небольших населенных пунктах цены у местных провайдеров. И на встречах, мы им говорим, что нужно как-то поднимать эту нижнюю планку, а они отвечают: «у нас и так все нормально». У них единственная маркетинговое преимущество, дешевизна.

Константин: Они строят говно, потому что денег нет нормально построить, а цены не могут поднять, потому что говно. Замкнутый круг получается.

Артем: Если у них цены будут в 2 раза ниже, чем у всех вокруг, то к ним все побегут. Вот такая ниша.

Константин: У нас по факту народ не готов платить даже 20 долларов за интернет 100 Мбит/с плюс кабельное телевидение 20 каналов.

Артем: До всех этих событий у нас было 13 долларов 100 Мбит и 10 долларов АРПУ.

Константин: При чем, сравнивая наше АРПУ с конкурентами по городу, оно одно из самых высоких было.

Вы говорите, что сейчас ничего не понятно. А вот представим, не присоединись вы к России, какие перспективы были бы в существующей тогда ситуации у компании. Я так понимаю, денег у населения тоже не было бы...

Артем: Денег было бы больше, потому что не уехали бы украинские компании. Сейчас они уехали, а русские приехать не могут, потому что попадают под санкции.

Константин: Крупные украинские компании закрылись, у нас образовалось много безработных. Деньги из Украины перестали идти, а из России начали деньги идти только на зарплаты.

Артем: Если осталась бы Украина, было бы тоже не сладко, просто из-за просадки доллара. Не первый раз падает гривна, поэтому не страшно. Постепенно за полгода выровнялись бы цены к доллару.

Константин: Что очень сложно сейчас нет у нас никакой логистики с Россией по товарам. То есть фактически Крым отрезан от России. Есть паромная переправа, которая не работает. Может сложиться ситуация, что придется чуть ли не контрабандой возить из Украины кабели.

Артем: Некоторые украинские компании свои представительства пытаются открывать, повторно регистрировать к Крыму и из Украины что-то таскать, потому что там дешевле все. Нам предлагали в розницу spf-модуль трешку за 9 долларов. Это на складе в городе лежит, приходи, хоть одну штуку бери. А почем оптика двенашка?

Константин: За 80 центов предлагали.

Артем: 24 волокна — 86 центов. Это не самое говно, это нормальный кабель — Китай, но хороший.

Константин: А украинские цены были 2,70 гривны за метр.

Артем: Были и чуть дешевле, но там совсем было качество плохое. 35 центов за метр (12 волокон) более-менее приемлемого качества. К нам приезжали ребята, предлагали белорусский кабель, я сидел смотрел. Там получалось на 50-60% дороже.

Константин: И это без логистики.

Артем: Да, они говорили, что если заказать полный контейнер, привезут бесплатно. Я много чего сидел смотрел из пассивки, пассивка заметно дороже. Активка — там плюс-минус.

Получается, что, если что-то закупать, то вам в Украине лучше всего?

Артем: Выгоднее. По факту даже сейчас выгоднее набивать грузовик, на таможне как-то договариваться, как мексиканцы в голливудских фильмах, провозить и у себя складировать.

Константин: Реалии такие, что мы собираем еще по старым ценам, а покупать придется по новым. Просадка в прибыли получится. Придется 3-4 месяца отработать, наверное, в ноль. Пока выйдем на новые цены с потребителей.

Артем: Люди привыкли, что хороший интернет стоит 100 гривен (примерно 300 рублей), нормальный, обычный интернет стоит 80 гривен (240 рублей). А им сейчас надо объяснить, что нормальный интернет стоит 180 гривен, а не 80. При этом все дорожает, но рост цен на интернет будет восприниматься более болезненно. Все по прежнему будут хотеть платить свои 300 рублей за 100 Мбит/с.

Константин: Вот бензин же остался, как и был. А суть такая, что у нас в Украине дорожный сбор был в бензине, налоги все были в бензине, то есть у нас нет никаких страховок за машину за год, нет ничего.

Артем: И налогов нет, которые от лошадей, от мощности считаются.

Константин: Бензин был 13 гривен. Доллар поднялся, он в Украине стал стоить 16 гривен. А у нас он как стоил, несмотря на то, что наценку убрали, он так и остался 13 гривен. Он просто не подорожал. Ну а остальное, цены поползли в 2- 3 раза.

Артем: В Метро завезли недавно русские товары по русским ценам. Колбаса стоила 80 (приблизительно 240 рублей) гривен, такая же теперь стоит 150 (приблизительно 450 рублей).

Константин: Гривна к рублю 1:3.

Артем: Я читал отчет, что пересчитали пенсии, которые всем добавили, и все радовались и зарплаты бюджетников, и пересчитали новые цены. В итоге люди могут себе позволить меньше, чем до этого. Цены выросли на больше, чем им добавили зарплаты. Зато по телевизору сказали, что стало лучше.

А не было еще таких ситуаций, чтобы люди совсем отказались от интернета?

Константин: Мы попытались цены проиндексировать, поднять их на 20% хотя бы. Курс доллара изменился на много больше. В итоге народ просто откатывается по пакетам назад. Если он платил за 50 Мбит/с 100 гривен, теперь этот пакет стоит 120 гривен, то он откатывается обратно на 100 гривен, но уже на скорости за 20 Мбит/с.

Артем: От интернета откажутся в последнюю очередь.

Константин: Я говорю, что люди просто переходят на более низкие пакеты, с низкой ценой.

Артем: Кто-то, может быть, перейдет на другого оператора, у которого минимальное предложение будет.

Может получиться так, что выиграет тот, кто делает плохо и на всем допотопном, но цена ниже выходит?

Артем: У нас таких почти нет. Укртелеком из заметных остался. А так DSL-щиков почти нет. Никто не будет выигрывать.

Но, по-моему, лучше обслуживать одного абонента за 10 долларов, чем троих по 3 доллара. Лучшее качество можно обеспечить. Мы года 4 назад перестали пытаться быть дешевле.

Константин: Конкурировать ценой — это самое последнее дело. Такое конкурентное преимущество используют если, банально, просто абоненту предложить больше нечего. Нужно быть самым быстрым, самым надежным, самым стабильным, самым зеленым, самым высоким, но не самым дешевым. У нас такое позиционирование. Лучше насыпать больше плюшек, потратить больше денег на клиентоориентирование, на поддержку, на супорт, чтобы клиент всегда был прав, в случае чего, подарить ему подарок какой-то, но не лоукостить так жестко.

Ориентируетесь, в итоге, на сервис, маркетинг.

Артем: Когда заходил оператор Киевсвстар (Билайн), он очень сильно поднял планку маркетинга. В Симферополе он очень много подключил, потому что там было много мелких разрозненных провайдеров. И половина из них считали, они там протянули кабель, поставили ящик и на этом все. Они пытались быть совсем такой утилитарной услугой, как водопровод, например. Черно-белую надпись наклеили на дверь «Интернет» и на этом позиционирование закончилось. А потом удивлялись, почему все убегают к Киевстару.

Константин: На самом деле еще сохранились такие случаи, что провайдеру работают по схеме: абонплата с 1 числа, то есть с первого по первое, никакого клиентоориентирования.

Артем: Основной прием — платежи через кассу, в которую стоит очередь.

Константин: И хорошо если, не одно окошко работает. Получается иногда, чтобы за интернет заплатить, нужно час в очереди постоять. Доходит до абсурда. Я думаю, что такие вещи, конечно, вымирают. У нас проблемы есть и с остальными способами приема платежей. Компаний, державших платежные терминалы на территории Крыма, было 5 штук. То есть они собирали плюс-минус по 20% терминальных платежей между собой. И при этом схема работы терминальщика она не совсем белая. Поэтому они периодически закрываются. Рынок такой еще очень шаткий. То работают с терминалами, то не работают.

Вам ведь еще предстоит покупка оборудования соответствующего для СОРМ?

Константин: Нам сказали, что сами поставят, просто переходите на канал и все. Нам пошли на встречу.

Константин: В плане законодательства, я думаю, будут причесывать под гребенку общероссийскую. Я не думаю, что нам сделают спецзону, скажут «вы какие-то особенные, вам все нужно». Такого точно не будет.

Артем: Будет стандартно, как и везде.

Есть еще какие-то проблемы связанные с переходом?

Константин: У нас украинская, такая же как КРОС, конференция раньше проходила в Крыму 4 года. Теперь это проблема, в Крыму украинскую конференцию не провести.

Где планируется проводить?

Артем: В Одессе.

Константин: Украинский рынок же остался. Всем же где-то надо собираться.

Артем: Такой массовой депрессии в Украине нет. Конечно, все плохо, но плохо из-за курса, а курс как раз очень сильно меняется. Когда перестанут взывать и стрелять на востоке страна, все наладится достаточно быстро.

По поводу перехода на рубли и так называемого повышения тарифов в Крыму. Тарифы, правда, формально выросли, но на самом деле никто ничего не повышал, а у некоторых стало даже дешевле, чем было до февраля 2014 года. Ситуация была сложной, так как по факту цены на основные группы товаров необходимых оператору для развития (кабель оптический, медный, пассивка, активное оборудование, даже ПО), так или иначе были в долларах. Просто покупались эти товары по курсу в гривне.

Средний тариф последние несколько лет был 89 грн, при курсе 8 гривен за доллар это было 11+ уе. Потом после начала всех событий, курс вырос до отметки 14 гривен за 1 доллар и в тот момент 89 грн абонентской платы давало около 6+ уе. В дальнейшем курс стабилизировался на отметке 12 грн за доллар, и мы к этому моменту подняли цену до 100 грн (8 уе).

То есть все наше первое действо, воспринимаемое как поднятие цен, на самом деле для нас было потерей 40% выручки за апрель и 20% за май, при переводе в уе. С 1 июня, при переходе на рубль, средняя абонентская плата должна быть: 369 рублей, то есть 10.5 уе, а это значит, что после всех перипетий и поднятий, мы все равно пока что в минусе, хоть и небольшом материально, но очень в большом ротационно (по факту за 30 дней 2 раза сменились тарифы).

В итоге сейчас цены на интернет в Крыму невысокие и в случае успешного экономического развития региона есть куда расти в плане АРПУ.