Птица-тройка

Эх, тройка! Птица-тройка, кто тебя выдумал? Знать у бойкого народа ты могла только родиться, в той земле, что не любит шутить, а ровнем-гладнем разметнулась на полсвета, да и ступай считать версты, пока не зарябит тебе в очи... Не так ли и ты, Русь, что бойкая необгонимая тройка несешься? Русь, куда ж несешься ты, дай ответ? Не дает ответа.
Н.В.Гоголь

Отшумел-отгремел 2011 год. Теперь, в конце первого квартала 2012 года, можно подвести и некоторые итоги. Например, "Большая сотовая тройка" отчиталась о своих деяниях и можно сравнить, да посмотреть. А сравнивать и смотреть есть что. Даже тот факт, что мобильная связь занимает не менее половины всего рынка услуг связи в деньгах, включая универсальные услуги связи и RX-400, заслуживает внимания и аналитического разбора.

Вот примерно такая картина Мира складывается, если верить цифрам Министерства связи и массовых коммуникаций. Цифры старые - третий квартал ушедшего года, но, увы, такова особенность национальной статистики:

Большая тройка в красном куске пирога занимает существенную долю - не менее четырех пятых. И если оставшуюся долю разделить поровну (50,1% / 5 * 4 / 3), то получится (13,36%), что любой игрок БЗ имеет в денежном выражении больше, чем все операторы передачи данных вместе взятые. Мне кажется, что данный факт весьма примечателен и мы просто обязаны внимательнее присматриваться к тому, что делают на рынке указанные компании и внимательнейшим образом посмотреть отчеты и презентации. И тем более эти отчеты ценны, что все три оператора мобильной связи очень пытаются выйти на рынок проводной ШПД. И выходят.

Хронология отчетности следующая:

Первым выступил Мегафон. Пресс-конференция по поводу состоялась ровно 1 марта 2012 года. Отчет доступен по следующему адресу. Результаты аудированные и зачитывались в торжественной обстановке лично генеральным.

12 марта сего года свои данные раскрыл "коренная лошадь" тройки - МТС. Я не присутствовал на пресс-конференции и рассказать об обстановке в зале и тембрах голоса у топ-менеджмента компании не могу. Но в отчетах упоминания слова "аудит" не обнаружил. Посему, к собранию акционеров ОАО "МТС" цифры могут и поменяться. Впрочем, не думаю, что кардинально.

И наконец, 13 марта свои достижения-2011 представил Билайн, он же Гога, он же Гоша, Вымпелком.Я так же не присутствовал на данном ивенте и анализ представляю исключительно из скупых слов официального пресс-релиза и не менее официальной презентации.

Цель Мегафона

Мир все же меняется. Медленно, но неотвратимо. Например, 1 марта сего года я стал свидетелем вполне себе знакового события - я присутствовал на пресс-конференции,

посвященной отчету доблестной компании Мегафон по итогам 2011 года. Весь цимес был в том, что на пресс-конференции практически не было прессы, но были блогеры, в кое число и попал автор этого отчета об отчете.

Пресс-конференция проходила в довольно дружеском формате и в основном, разумеется, в Москве. Уральский филиал пригласил нас (блогеров, да) в свой центральный офис в Екатеринбурге (Малышева, 122 для зануд) и на самых главных в Мегафоне мы смотрели по ВКС:

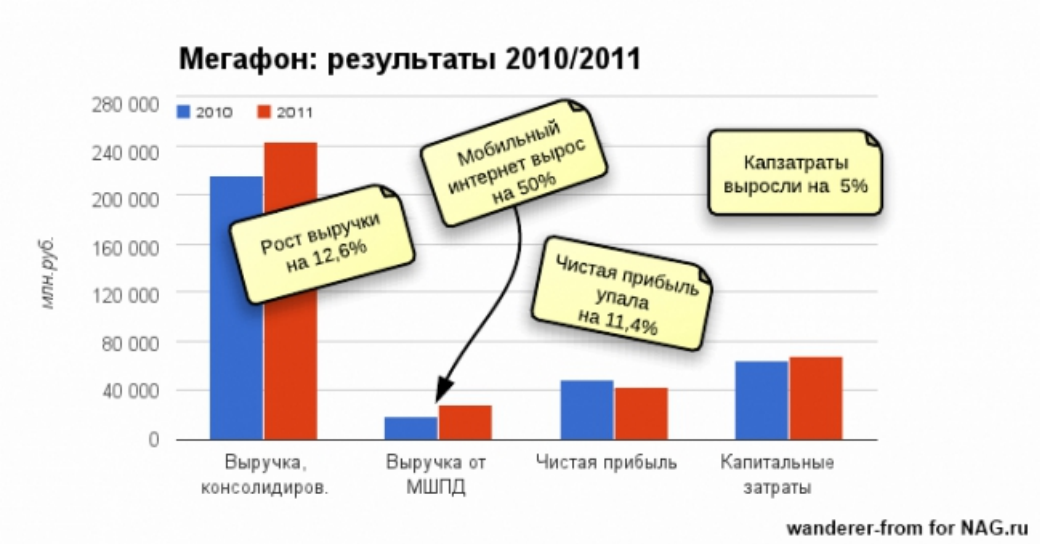
Как водится на таких мероприятиях, главным действом пресс-конференции были цифры. Если коротко, то ОАО "Мегафон" заработало за 2011 год довольно много - чистая прибыль составила аж 43,6 млрд. руб.:

Основные консолидированные финансовые показатели (млн. руб.)[3]

	Три месяца					Год		
	4кв. 2011	4кв. 2010	4кв. 2011/ 4кв. 2010	3кв. 2011	4кв. 2011/ 3кв. 2011	2011	2010	2011/ 2010
Выручка	65 462	58 991	11,0%	63 433	3,2%	242 608	215 515	12,6%
OIBDA	25 232	26 108	(3,4%)	26 547	(5,0%)	100 822	97 774	3,1%
Рентабельность OIBDA	38,5%	44,3%	(5,8 п.п.)	41,9%	(3,4 п.п.)	41,6%	45,4%	(3,8 п.п.)
Чистая прибыль	9 670	12 660	(23,6%)	12 475	(22,5%)	43 579	49 172	(11,4%)

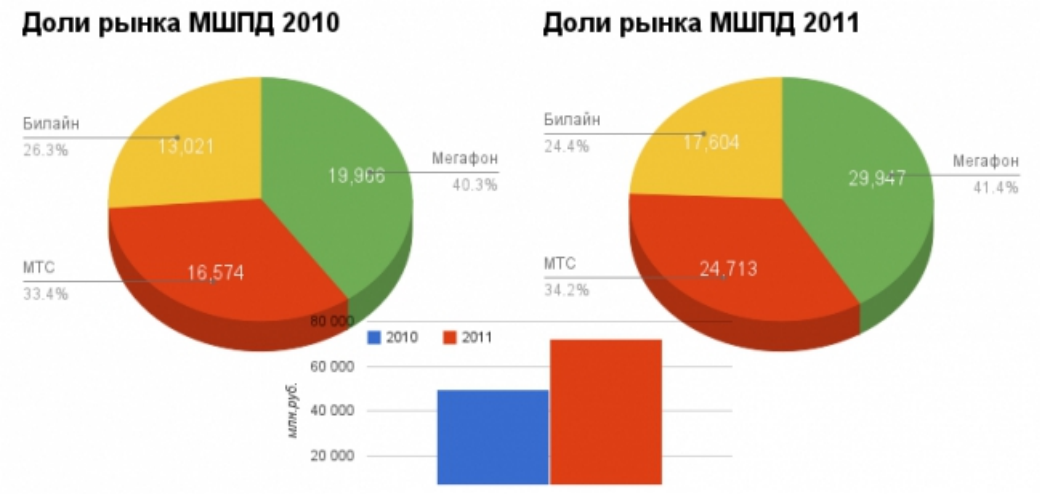
Все эти цифры, и все, что говорилось официального на пресс-конференции, разумеется, опубликовано на официальном сайте: пресс-релиз и презентация.

Цифры, на самом деле, скучны и не показательны. После доработки напильником и виджетами Google.Apps получилась вот такая диаграмма:



Основное и главное заявление генерального директора ОАО "Мегафон" С.В. Солдатенкова: "Мегафон ставит перед собой целью стать провайдером доступа в интернет". Не больше и не меньше.

На сегодня Мегафон реально лидер беспроводной передачи данных среди "большой тройки" - совокупная выручка от оказания услуг БШПД в 2011 году составила без малого 30 млрд. рублей или более 12% от совокупной выручки. В деньгах и клиентах МШПД (мобильной широкополосной передачи данных) опережает конкурентов и утверждается, что доля по выручке Мегафона более 40%. И это действительно так:



При этом весь рынок МШПД за год вырос на 45% в деньгах и в 1,7 раза в пользователях, что доказывает классическую теорию об эластичном росте рынка за счет снижения стоимости услуг.

Я не буду приводить множество графиков и цифр - любопытный читатель найдет их в презентации, пресс-релизе и финансовой отчетности. Я приведу лишь самые интересные высказывания, гипотезы и факты:

1. Солдатенков искренне считает, что в условиях, когда чистый прирост абонентов снижается, единственным драйвером развития мобильной связи будет передача данных. В доказательство своих слов он приводил график, где перемешаны эрланги и петабайты. График показателен тем, что петабайты переданного трафика растут экспоненциально, а эрланги растут, но как-то вяленько.
2. Мегафон лидер в Российском телекоме, утверждает Сергей Владимирович. Вот если Москву из статистики убрать, то лидер - 34% мобильного бизнеса по выручке. И в дальнейшем Мегафон планирует развивать регионы в первую очередь.
3. Мегафон в целом, и Солдатенков в частности, не верят в синергию фиксированного широкополосного доступа и мобильного оператора. Были отсылки на опыт Билайна и МТС - "у них пока не получается". Посему, Мегафон пока не будет формировать события, а будет находиться в своей нише - нише мобильного интернет-провайдера и универсального оператора.
4. Несколько раз повторялась фраза "общение переходит на новый уровень". Причем, "общение" Мегафон декларирует, как свое главное конкурентное преимущество. В широком смысле - абоненты должны общаться между собой, с Компанией, с Сотрудниками Компании. И общение это должно происходить на качественно новом уровне. В остальном, клиент не видит никакого различия между услугами своими и конкурентами: "Будущее за теми компаниями, которые

предоставляют лучший сервис!"

5. 40% активной абонентской базы МегаФона пользуются интернет-услугами. При этом только 10% трафика формируют активные пользователи смартфонов, а 70% трафика генерируется пользователями 3G-модемов. Было рассказано пара баек о том, как особо талантливые хомячки умудрялись генерировать сотни гигабайт в месяц с помощью модема. Еще одна весьма интересная цифра - доля смартфонов в общем количестве устройств, обслуживаемых оператором в 2009 году составляла 6%. К концу 2011 года доля выросла до 22%. Есть мнение, что смарты будут составлять не менее половины всех мобильных устройств к 2015 году.
6. Капитальные затраты компании растут. Не особо быстрыми темпами - всего 5% по отношению к 2010 году, но сумма внушительна - 70,6 млрд. рублей из которых не менее 40% инвестируются в развитие транспортной сети. В планах на 2012 год подключить оптикой "с запасом" не менее 42% административных центров (так в Мегафоне называют "кусты базовых станций" в населенных пунктах) и обеспечить высокоскоростным коннектом не менее 53% всех эксплуатируемых базовых станций.
7. Из технологий клиентоориентированности я бы отметил два упоминаемых момента. Первый, это использование в качестве ключевого показателя эффективности параметра СПЖА (средняя продолжительность жизни абонента). Чем выше СПЖА, тем дольше абонент будет являться Клиентом и, следовательно, он более лоялен. Второй момент относится к тотальному контролю качества услуг, который обеспечивают Сотрудники Компании. Сформулирован этот принцип так: "Стань клиентом своей компании". Я считаю, это очень положительный момент, поскольку если сотрудник полностью проходит все фазы использования собственного продукта - от регистрации SIM-карты, оплаты услуг и до обращения в службу технической поддержки, то и понимания потребностей клиентов будет больше.

Слияния и поглощения

Все ниже перечисленное вовсе не новости, но попытка свести в едином месте сделки M&A сотовых операторов "большой тройки". Итак, за 2011 год Мегафон:

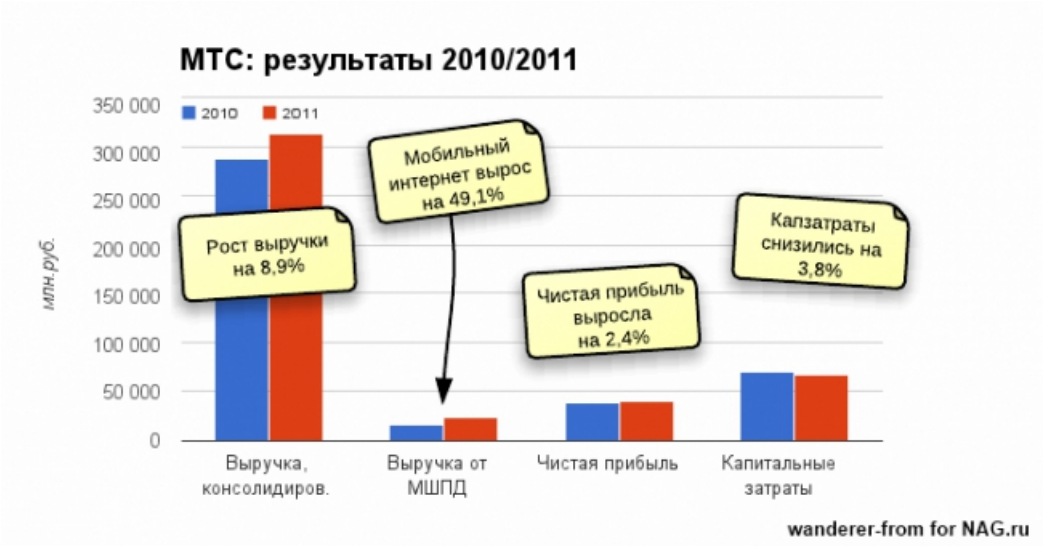
- Довел до конца сделку по поглощению Синтерры. Доля рынка в сегменте межоператорских отношений (B2O) составила существенных 18% и заняли "почетную четвертую позицию".
- В июне 2011 года "МегаФон" приобрел 100% акций Группы компаний «НетБайНет Холдинг». Несмотря в неверие г-на Солдатенкова в синергию фиксированных и мобильных бизнесов, приобретение НетБайНет позволило компании выйти на рынок фиксированного широкополосного доступа в интернет, цифрового телевидения и IP-телефонии в Москве, Московской, Белгородской, Воронежской, Курской, Липецкой и Орловской областях.
- В конце 2011 года Мегафон приобрел 100% Группы компаний "ЧебНет" (Чебоксары) и компанию "Лучше.net", оператора ШПД в г.Курск. В ноябре 2011 года МегаФон приобрел 100% компании "Находка Телеком", успешно работающей в Приморском крае, а в декабре состоялась сделка по приобретению одного из крупнейших телекоммуникационных активов Ханты-Мансийского региона – компании "Югрател".
- В ноябре 2011 года "МегаФон" подписал партнерское соглашение с компанией "Скартел" о совместном развитии сетей четвертого поколения LTE. В результате компания получила возможность предоставлять услуги связи четвертого поколения LTE, используя оборудование "Скартел". В свою очередь "Скартел" сможет использовать сетевую инфраструктуру "МегаФона".
- В конце 2011 года был создан единый центр инновационных разработок и оперативного запуска дополнительных услуг - MegaLabs. Являясь 100% дочерней компанией, MegaLabs поможет "МегаФону" в завоевании лидерских позиций на рынках, смежных с операторским (контент и медиа, мобильные финансы, мобильная реклама, облачные решения, M2M, e-government, m-health и другие). Новая компания ориентирована на быстрый вывод на рынок передовых продуктов и услуг в рамках эффективного партнерства как с известными участниками рынка, так и с молодыми командами разработчиков. Одновременно MegaLabs является площадкой для экспериментальных разработок "МегаФона".

МТС - соответствовать прогнозам

Следующим отчитавшимся была МТС. Поскольку МТС сейчас находится в состоянии перманентной перетасовке активов группы "Система", отчетность ее сильно запутана. Так, чтобы выделить из

отчетов, что относится к мобильному бизнесу, а что к фиксированному, пришлось изрядно напрячься. Кроме того, МТС международная компания с довольно большой долей иностранных активов и поэтому выручка считается, в основном, в долларах - нужен же какой-то общий знаменатель для всех валют стран, где у МТС развернут бизнес.

Общие итоги получились следующие:



Интересующий нас мобильный ШПД в МТС вырос почти так же, как у Мегафона почти на треть. Но доля МШПД в общем объеме выручки мобильного бизнеса в России пока ниже - всего 8%. Это связано с довольно консервативным отношением МТС к развитию сети 3G - и как бы сеть активно строят, и как бы еще VAS считают вместе с передачей данных, и как бы глобальных задач компания перед собой не ставит.

Вообще, судя по отчету, МТС очень ровная компания, не стремящаяся к прорывам и инновациям. Даже слоган "На шаг впереди" подразумевает, что компания МТС уже сделала какой-то шаг и на этом замерзла. Все средненькое. Выручка выросла, но не глобально. Чистая прибыль растет, но не кардинально. И капитальные затраты компания решила снизить - а зачем? И так все хорошо. МТС постепенно из телекоммуникационной компании превращается в ритейл мобильных телефонов с огромной сетью монобрендовых салонов по всей Стране и это, пожалуй, главная стратегия развития Компании.

Вот так описывает свое видение стратегии Президент Группы МТС Андрей Дубовсков:

> Мы понимаем, что в 2012 году рост будет ограничен макроэкономическими причинами, и задачей операторов станет извлечение большей добавленной стоимости на уже освоенных рынках. Сохранятся темпы роста определенных сегментов рынка, например, услуг передачи данных. Мы продолжим развитие новых сегментов, в частности, финансовых услуг, и продолжим стимулировать развитие существующих клиентов за счет продаж смартфонов и конвергентных сервисов, хотя, с учетом масштабов нашего бизнеса, наблюдать эффект от развития этих сегментов пока рано...

Итак, главные достижения МТС на российском рынке:

- В России МТС реализует стратегию, направленную на стабилизацию продаж SIM-карт с целью повышения качества абонентской базы за счет увеличения продаж через собственную розничную сеть, сокращения оттока абонентов и повышения мотивации дилеров, т.е., действительно, топ-менеджмент видит будущее компании в развитии розничных продаж.
- Не относящийся к мобильному бизнесу, но относящийся ко всему телеком-рынку постулат: "Увеличение абонентской базы платного ТВ и фиксированного бизнеса благодаря расширению сетей фиксированной связи, покупкам региональных активов и переводу абонентов из приобретаемых компаний".
- А теперь следите за руками:
    - Во второй половине 2011 года МТС делала акцент на продаже телефонов, которые будут стимулировать потребление услуг оператора (ритейл и агрессивная реклама).
    - Вследствие этого, оптовые продажи в 4 кв. 2011 г. сократились на 20%, что повлияло на доходы группы, хотя розничные продажи увеличились на 5% (еще раз, вследствие политики развития ритейла, доходы от оного увеличись на 5%, но при этом оптовые продажи сократились на 20%).
    - МТС продолжает развивать продажи sim-карт через собственную розничную сеть для экономии дилерской комиссии, развивать существующую абонентскую базу и привлекать высокодоходных абонентов (МТС будет продолжать снижать партнерские отношения в

пользу своей не самой эффективной сети)

- Продолжаем вчитываться в стратегические инициативы МТС: "В 2012 году ожидается рост доходов Группы на уровне примерно 5-7%", т.е. план развития на 2012 год меньший, чем получился по факту в 2011. Вот так, по мнению МТС, выглядят основные факторы, способные повлиять на рост доходов:
  - Макроэкономические изменения на основных рынках (МТС ждет кризиса?);
  - Рост пользования голосовыми услугами вследствие запуска тарифов, направленных на стимулирование вызовов внутри сети МТС и повышение лояльности клиентов (противоречие рыночным трендам и надежда на то, что агрессивная реклама заставит пользователей отказаться от более дешевых способов коммуникаций);
  - Рост доходов от передачи данных за счет роста проникновения смартфонов и модемов (очевидно, что ставка делается в большей степени на ритейл, чем на услуги).
- И завершающий стратегический прогноз - капительные затраты на 2012 год планируются на уровне 20-22% от доходов (в 2010 году было 24,5%, а в 2011 - 21,6%) в силу продолжающегося строительства 3G сетей и планируемых инвестиций в развитие фиксированных сетей в Москве и других регионах. Таким образом, МТС будет сокращать бюджеты развития, которые и так, к слову, ниже Мегафона (67,4 против 70,6 млрд.руб., соответственно), а основной точкой развития компании станет Столица.

Слияния и поглощения

МТС в ушедшем году совершил следующие сделки в России (указаны в отчетах):

- Покупка операторов ШПД в Кургане (Инфоцентр) и в Алтайском крае (Inteleca) за 435 миллионов рублей и 545,8 миллиона рублей соответственно;
- Выход на рынок ШПД и кабельного телевидения Тулы, благодаря покупке регионального лидера рынка кабельного телевидения и доступа в Интернет - ГК "Альтаир" за 680 миллионов рублей;

Но самым главное M&A МТС это присоединение ОАО "Комстар-ОТС" и консолидация телеком-активов внутри мегахолдинга "Система". Например, МТС подписала с АФК "Система" индикативное предложение по приобретению 100% акций ЗАО "Система-Инвенчур", которое является непосредственным владельцем 29% обыкновенных акций ОАО "МГТС" за 10,56 млрд рублей. Данное приобретение позволит МТС увеличить долю в уставном капитале МГТС до 94,1%

Доставляет радость описание выгодности мегасделки:

- Мультипликатор сделки по покупке «Системы-Инвенчур» один из самых привлекательных на рынке.
- Данное приобретение – первый шаг по присоединению МГТС к МТС. Сделка усиливает операционные и финансовые возможности Группы МТС, обеспечит возможность скорейшей реализации инвестиционной программы, гарантирует устойчивое преимущество на рынке Москвы, позволит предлагать клиентам конвергентные услуги.
- Синергический эффект для выручки Группы МТС после присоединения МГТС составит более 14 млрд. рублей. Ожидаемый срок присоединения МГТС к МТС: 2-3 года

И приводится вот такой сравнительный график с перечислением сделок и мультипликаторов EV/EDITDA:

Хочется заметить многоуважаемым аналитикам из корпоративного сектора МТС, что:

1. Например, сделка Вымпелком/Голден Телеком состоялась в докризисном 2007 году.
2. Мегафон совершенно по-честному покупали Синтерру и Мультирегион - даже были корпоративные игры вокруг этих активов.
3. Приобретение МТС Комстара и Системы-Инвенчур сродни перекладыванию денег из одного кармана в другой, ибо бенефициары и у МТС, и у Комстар, и у Инвенчур одни и те же - АФК "Система". И если бы Система продавала бы Инвенчур по мультипликатору Голдена, то миноритарии МТС были бы сильно не довольны.

Впрочем, поглощение Комстара и Системы-Инвенчур компанией МТС, скорее всего никакого влияния на рынок не окажет.

Билайн - органический поток

Отчет Билайна интересен, прежде всего, тем, что в открытом доступе присутствует полное аудиторское заключение ООО "Росэкспертиза". И это хорошо.

Благодаря заключению, можно, например, узнать не только цифры для сравнительного анализа, но и, например, то, что "по состоянию на 31.12.2011 года согласно данным проведенной инвентаризации дебиторской задолженности, сумма сомнительной дебиторской задолженности составила 4 380 617 тыс. руб.". Самый крупный дебитор у Вымпелкома оказалось ООО "Евросеть-Ритейл", а самый крупный кредитор - ОАО "Мегафон".

Там много цифр интересных в познавательном плане. Вот, к примеру, субсидия, полученная из федерального бюджета для возмещения осуществленных расходов на проведение мероприятий по строительству технологических дорог (подъездных путей) к объектам связи федеральной автомобильной дороги "Амур" составила всего 94 088 тыс.руб.

Диаграмма результатов выглядит так:

И самый главный пробел в том, что чистая прибыль компании упала в 3,4 раза. При этом мобильный интернет растет медленней конкурентов и составляет всего 6,6% от всей консолидированной выручки. Кроме того, общая выручка Билайна выросла меньше, чем у своих конкурентов по "БЗ".

Отчетность Билайна производит впечатление, что это тяжкий крест и никому не нужная формальность. Мнение, разумеется, субъективное - может быть в реальности на пресс-конференции зажигал мексиканский ансамбль и всем присутствующим разносили напитки девушки в бикини, но факт в том, что авторы отчета Стива Джобса и Гая Каваски об эффективных презентациях не читали.

Серьезное снижение прибыльности объясняется, в основном, "органическим ростом" и "На чистый убыток, приходящийся на VimpelCom, в размере 386 млн долларов США оказали негативное влияние начисления, не связанные с оттоком денежных средств, в размере 437 млн долларов США,

относящиеся к распределению цены покупки Wind Telecom и убыткам от обесценения активов".

Все это не помешало написать заключительным абзацем в аудиторском заключении: "В целом можно отметить, что ОАО "Вымпелком" довольно результатом деятельности. В дальнейшем основной фокус Общества будет направлен на обеспечение прибыльного роста за счет реализации различных проектов и программ по повышению эффективности операций”. Конец цитаты.

На 2012 год главная стратегия развития – увеличение операционного денежного потока за счет обеспечения. Такую цель можно охарактеризовать одной фразой: "акционерам нужны деньги". Деньги же нужны для экспансии в другие регионы мира. Например, "Стратегия 2012-2014 гг. формируется на основе всестороннего анализа стратегического портфеля компании. В результате детального анализа бизнес-плана операций по Вьетнаму и Камбодже компанией были зарезервированы убытки от обесценения активов в размере 527 млн. долларов США".

Еще пассаж о том, что Россию в матрице Бостон Консалтинг Групп Вымплеком ставит в квадратик "дойная корова": "В феврале 2012 года VimpelCom завершил выделение ряда активов Orascom Telecom Holding в компанию Weather Investments II S.a.r.l. (“Weather II”). Основные выделяемые активы – инвестиции ОТН в компаниях ECMS и Mobinil в Египте и Koryolink в Северной Корее".

Вот за счет чего Билайн планирует увеличивать эффективность:

- Прибыльного роста;
- Повышение операционного эффективности и эффективности капитала.

Все.

А вот цели "ВымпелКома"* на 2012-2014 гг.:

- Среднегодовой темп роста выручки и EBITDA в пределах 4-6%;
- Соотношение Чистый долг/EBITDA ниже значения 2x к концу 2014 года;
- Соотношение Капзатраты/Выручка, за исключением лицензионных выплат, ниже 15% к концу 2014 года.

В России реализуется программа Operational Excellence, направленная на получение экономии затрат в размере не менее 5 миллиардов рублей до конца 2012 года. Программа включает в себя следующие проекты:

- Совместное строительство и проекты в области аутсорсинга, направленные на снижение стоимости обслуживания сетей;
- Оптимизация структуры дилерских комиссий;
- Оптимизация сбора наличных платежей;
- Повышение производительности труда путем оптимизации организационной структуры.

Почти ни слова о клиентах. Впрочем, вот: "Кроме того, «ВымпелКом» запустил в России программу Customer Experience, которая направлена на усиление позиций бренда "Билайн", повышение лояльности клиентов и уменьшение оттока".

Общий вывод: с такими планами, Билайн останется последним в Тройке. Ибо, Клиентов лоялизируют и заставляют платить наличными; Сотрудников - сокращают; Партнеров и дилеров - оптимизируют. Остается только аутсорсинг...

Слияния и поглощения

"ВымпелКом" в M&A большой дока. Но в прошлом, 2011 году он блистал поглощениями в России, но вел напряженную игру за рубежом.

В России же были следующие события:

- "Вымпелком" договорился о продаже 75% дочернего общества ООО "Доминанта" компании Альбион Партнерс ЛТД;
- В феврале уже 2012 года было закрыто обособленное подразделение ОАО "Вымплеком" в Воронеже;
- В марте (буквально две недели назад) закрыто обособленное подразделение ОАО "ВымплеКом" в Приморском крае, г. Владивосток.

Не совсем закрыта, но тоже расстроенная сделка: "Компания приняла решение не реализовывать

свой опцион на покупку 24.95%-ной доли в Компании Euroset Holding N.V. ("Евросеть"). "Вымпелком" является владельцем 49,9% акций "Евросети" с октября 2008 года. Партнерство "ВымпелКома" и "Евросети" было и остается существенной частью стратегии в области дистрибуции на российском рынке".

О поглощениях - в рамках процедуры реорганизации было принято решение о присоединении к ОАО "Вымпелком":

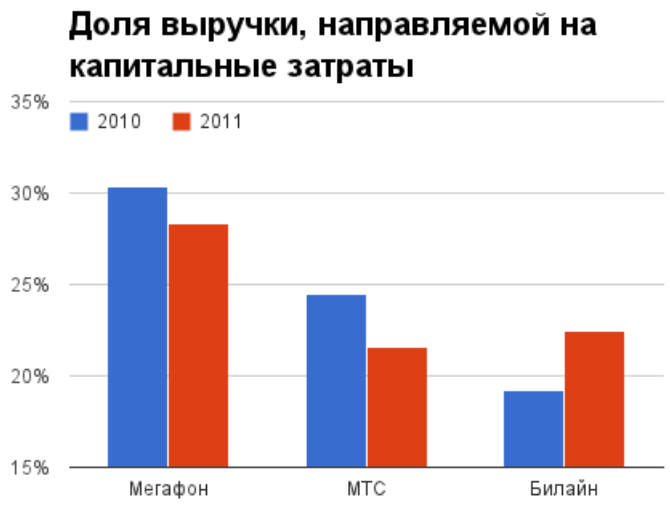
- ЗАО "Белгородские цифровые магистрали", г.Белгород;
- ОАО "СеверТрансКом", г.Ярославль;
- ЗАО "Агентство деловой связи", г.Нижний Новгород;
- ЗАО "Информтехнолоджи", г.Чебоксары;
- ЗАО "Алтайгриф", г.Барнаул;
- ЗАО "Поларком", г.Мурманск;
- ЗАО "Элтел" г. Санкт-Петербург.

Самой большой покупкой и "главным событием на российском рынке в 2011 году" (это цитата) стала сделка с ОАО "Новая телефонная Компания" - важнейший телеком-актив на Дальнем Востоке.

Сравнивая тройку

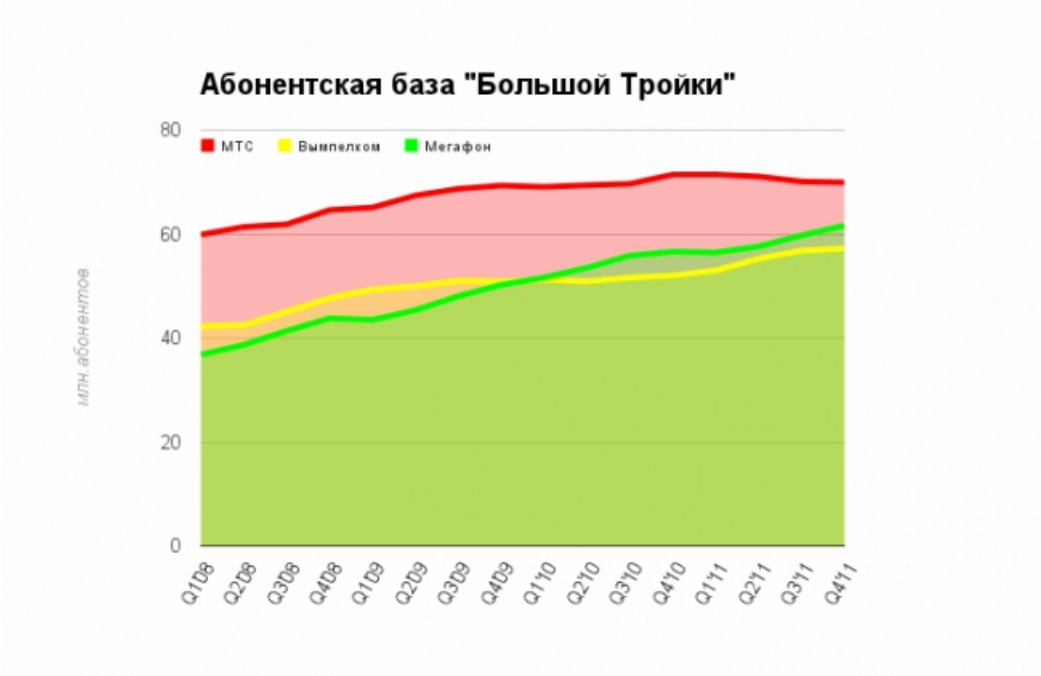
На самом деле, информации для сравнения уже более чем достаточно. Но на некоторых моментах все же хочется остановиться подробнее.

Вот так выглядит показатель развития компаний большой тройки:



Разумеется, должен быть обеспечен баланс между техническим развитием и расчетами с другими заинтересованными лицами. Оптимальное соотношение между выручкой и изымаемыми из нее средствами для капитальных вложений каждая компания определяет сама, но чем больше телекоммуникационная компания вкладывает средств в развитие, тем больше она, как это не банально звучит, развивается.

А вот так выглядит результат капитальных вложений:

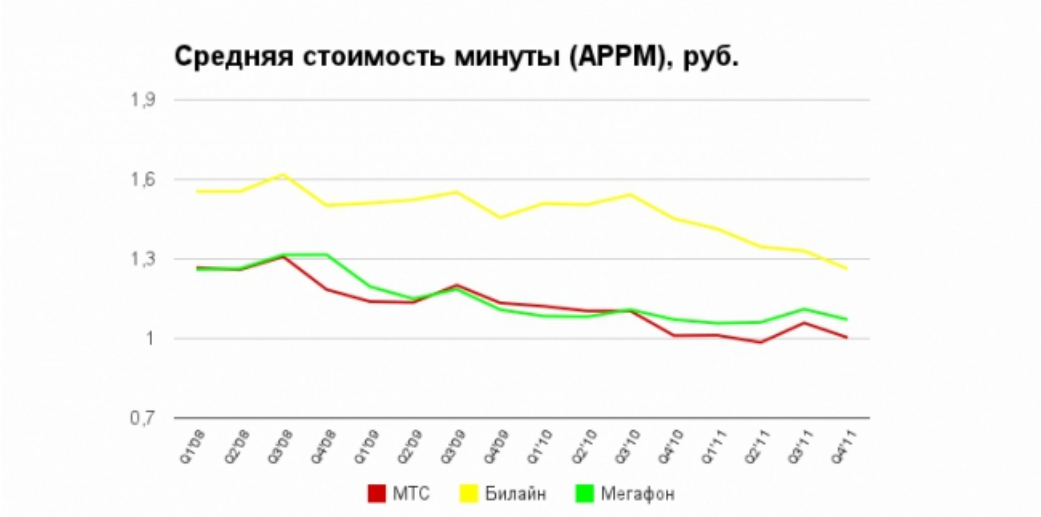


Как видно на графике, абонентская база Мегафона растет сильно быстрее партнеров по "тройке".

Еще принято сравнивать среднюю выручку на одного пользователя (ARPU). Есть динамика для всех трех компаний начиная с 2008 года поквартально:

Прокомментирую явный тренд на снижение ARPU у Мегафона и явный тренд на повышение ARPU у МТС. Билайн имеет стабильно самый большой ARPU среди тройки. Ярко выраженный сезонный спад бывает в первом квартале каждого года - длинные каникулы и праздники, а также короткий февраль оказывают влияние на статистику.

Более показательный график - средняя стоимость минуты разговора:



Как видно, Билайн продает свои минутки дороже конкурентов на 15-20%, а средняя продажная стоимость минуты разговора достигла отметки "1 минута - 1 рубль".