Интернет-доступ в России перестал дешеветь

"Связной", изучив предложения 75 провайдеров ШПД, отметил, что средняя стоимость 1 Мб/с (нормированное значение для анализа) перестала снижаться. Абоненты, подключающиеся в 4 квартале прошлого года в среднем за единицу скорости должны были платить столько же, сколько было в конце 2013 года, т.е. около 18 руб. за 1 Мбит/с. Результаты исследования "Связного" проанализировала газета "Ведомости".

Наверно, стоит напомнить, что ранее происходили изменения и стоимости нормированной скорости, и скорости доступа (в абсолютном измерении). В предыдущей заметке "Как изменилась стоимость 1 Мбит/с" были представлены данные "Связного" за 9 месяцев 2014 года. Тогда было отмечено, что удельная стоимость 1 Мбит/с снизилась с начала 2014 года на 26%, а средняя скорость за данный период выросла на 52%. Но четвёртый квартал прошлого года оказался непохожим на три предшествующих: произошла стабилизация средней цены 1 Мбит/с, а вот абсолютная скорость по-прежнему менялась: средняя скорость доступа в последнем квартале 2013 года была ниже почти на 30%, чем в 4-м квартале 2014 года.

Макроэкономические процессы в конце прошлого года повлияли на телеком-рынок, хотя конкуренция никуда не исчезла, маркетинговые акции продолжили только отдельные компании. Так как в условиях неопределённости относительно своих доходов люди не склонны увеличивать интернет-активность и оплачивать её в большем размере, то акции, предусматривающие скидки, просто уменьшали ARPU до значений меньших, чем год назад. Поэтому многие провайдеры снизили маркетинговую активность до минимума, так как не намерены терять свои доходы из-за неэффективных в данный период скидок, бонусов и т.п.

Привлекать абонентов провайдеры попробовали через повышение скорости при сохранении стоимости услуги в том или ином тарифном плане, понятно, что это уменьшало среднюю стоимость нормированной скорости 1 Мбит/с. Как утверждают в "Акадо Телеком", у них стоимость условного 1 Мбит/с в течение 2014 года снижалась: сохраняя тарифы, провайдер увеличивал скорость. В итоге, на наиболее популярных тарифных планах скорость доступа с 30-60 Мбит/с выросла до 90-150 Мбит/с.

А вот при покупке пакета услуг абоненты оплачивали ещё и какие-то дополнительные услуги — в результате средняя стоимость 1 Мб/с не снижалась. Например, абоненты МГТС, подключенные к GPON-сети и подписавшиеся на пакетный вариант (интернет, ТВ и телефония), стали приносить оператору больший доход, так как ARPU за 2014 год вырос на 6%.

Чтобы сохранить "средний чек" провайдеры перестали предлагать и подключать на стартовые тарифные планы, которые должны были привлекать внимание потенциальных абонентов небольшим размером платежей. В статье приводится пример: в 2013 году минимальное по стоимости предложение было 180-220 рублей (скорость около 5 Мбит/с), теперь же минимальный платёж увеличился до 350 рублей (скорость около 15 Мбит/с).

Исчезновение у проводных провайдеров предложений за "200-300 руб." и наличие таких предложений у сотовых операторов могут привести к перетоку части пользователей. Конечно, небольшой размер платежа (= предоставленный объем трафика) и менее скоростной мобильный доступ не позволят пользоваться интернет-доступом без оглядки, но абонент будет приспосабливаться, привыкать и, в итоге, может изменить своё мнение о "большой дороговизне интернет-доступа в сотовых сетях" — всё это скажется отрицательно на лояльности к прежнему проводному оператору.

Считать ли эту потенциальную или реальную миграцию "бедой"? С одной стороны, уход абонента — это потеря какого-то дохода, это также потеря маркетинговых затрат, сделанных в прошлом, на его привлечение и удержание ... С другой стороны, рост затрат (по причине большой инфляции, скачков/роста валютного курса) заставит провайдеров задуматься о маржинальности отдельных тарифных планов и неизбежны решения о добровольно-принудительном переводе какого-то количества абонентов на более доходные для провайдера условия, что может увеличить отток.

С точки зрения бесстрастной арифметики и конечных цифр сценарии "*сейчас нет доступных для меня ценовых предложений у домашнего провайдера и поэтому я буду пользоваться услугами интернет-доступа в сотовой сети*" и "*провайдер решил закрыть отдельные планы (или просто повысил тарифы на существующих) и новые условия вынуждают абонента искать альтернативу, из-за того, что его бюджет не позволяет тратить больше*" могут совпадать, а вот эмоциональное восприятие будет отличаться: одна ситуация, когда вы понимаете, что вас не ждут и стоите перед закрытой дверью, а другая — ранее вам были рады, а теперь вас выпроваживают за дверь.