

СОТОВАЯ СВЯЗЬ: над чем ломают головы операторы

А.Рычков

Операторы сотовой связи теряют доходы в условиях насыщения рынка, а на фоне ухудшения экономической конъюнктуры и общей нестабильности на финансовом рынке их проблемы усугубляются.

СОТОВЫЕ СТРАДАНИЯ

Отрасль в застое. И он начался не год назад, а раньше. Судя по данным, представленным Минкомсвязи в ЕМИСС, темпы прироста (год к году) доходов связи за полугодие еще в 2013 году упали по сравнению с 2012 годом в 2,4 раза – с 8,5 до 3,6%. С той поры они только снижались и в 2015 году составили всего 2,4%. Темпы прироста рынка электросвязи с 2012 года упали в четыре раза (с 8,4 до 2,1%), и его объем за полугодие составил 753,9 млрд. руб. Но притом, что доходы отрасли в целом все же продолжали рост, от услуг подвижной связи они, как показывает статистика, сократились: за первое полугодие 2013 года доходы составили 343,6 млрд. руб., в 2014

году упали сразу на 8,9%, а в первом полугодии 2015 года сократились еще на 22 млрд. по сравнению с годом ранее – до 290,9 млрд. руб.

Сокращение доходов мобильной связи в 2014-м казалось чисто "бумажным": с начала года доходы от предоставления телематических услуг и передачи данных по сетям подвижной связи стали зачисляться в графу "доходы от услуг документальной связи". В результате только за первое полугодие 2014 года они подскочили (по сравнению с тем же периодом предыдущего года) сразу почти в 1,5 раза – на 47,3 млрд.

По строке "доходы от услуг подвижной связи" теперь учитываются только доходы от голосовых услуг, роуминга, SMS, MMS и прочих VAS-услуг.

Таблица 1. Динамика доходов электросвязи за первое полугодие, млрд. руб.

Сегменты услуг	2012	2013	2014	2015
Вся электросвязь	687,8	711,0	738,7	753,9
Прирост доходов	8,4	3,4	3,9	2,1
Подвижная связь	328,0	343,6	312,9	290,9
Прирост доходов	8,6	4,7	-8,9	-7,1
Документальная электросвязь	101,3	104,1	152,8	190,0
Прирост доходов	27,1	2,8	46,8	24,3

Источник: Данные ЕМИСС.

Таблица 2. Выручка "большой четверки" от услуг подвижной связи, млрд. руб.

Компании	2014		2015		Изм., %	
	2 кв.	1 пол.	2 кв.	1 пол.	2 кв.	1 пол.
МТС	70,7	138,6	72,7	143,3	2,8	3,4
"МегаФон"	65,4	129,3	65,8	128,6	0,6	-0,5
"ВымпелКом"	56,1	109,9	56,8	110,8	1,1	0,8
"Т2 РТК-холдинг"	22,0	37,5	23,6	46,7	7,1	24,4
Всего	214,3	415,4	218,9	429,4	2,1	3,4

Источник: Отчеты компаний.

Оказалось, что они падают практически теми же темпами, что и в прошлом году (табл.1).

Чтобы точнее понять ситуацию, обратимся к отчетным данным компаний "большой четверки" (МТС, "МегаФон", "ВымпелКом" и выступающий под брендом Tele2 "Т2 РТК-холдинг").

В первом квартале 2015 года консолидированная выручка МТС по МСФО в России выросла, по сравнению с годом ранее, на 3,6%, у "ВымпелКома" увеличилась на 0,2%, но в мобильном сегменте сократилась на 0,5%, а у "МегаФона" упала и консолидированная выручка, и "мобильная" – соответственно на 1,2% и 1,6%.

Во втором квартале 2015 года агрегированная выручка "большой четверки" прироста всего на 1%, а за полугодие в целом увеличилась на 2,5% по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Вся четверка "в плюсе", кроме "МегаФона", который, хотя и нарастил во втором квартале

выручку, в целом за полугодие снизил ее на 0,5% (табл.2).

Блестящий показатель "Т2 РТК-холдинг" – прирост выручки в 24,4% – легко объясним низкой базой 2014 года, когда еще не были поглощены все мобильные активы "Ростелекома".

Невеликий прирост доходов, в первую очередь, объясняется высокой насыщенностью абонентской базы операторов подвижной связи, которая уже начала сокращаться. Негативная динамика аудитории подвижной радиотелефонной связи привела к тому, что к концу первого полугодия 2015 года, по сравнению с годом ранее, она сократилась на 0,8% до 274,4 млн. (табл.3) или до 192 активных сим-карт на 100 жителей.

Объяснением такой статистики может быть совокупность факторов: перенасыщенность рынка, переход абонентов в режим экономии и избавление от излишних сим-карт,

Таблица 3. Аудитории сетей подвижной радиотелефонной связи на конец первого полугодия, млн. абонентов

Количество абонентов	2012	2013	2014	2015	Изм., %
Подвижной радиотелефонной связи	255,3	265,9	276,7	274,4	-0,8
в том числе, активно пользующихся интернетом	85,1	93,6	105,5	106,2	0,6
из них с заявленной скоростью более 256 Кбит/с	69,9	79,2	88,4	95,2	7,6

Источник: Данные ЕМИСС.

а также отток трудовых мигрантов (по данным ФМС, к началу марта количество мигрантов из Центральной Азии сократилось на 52% к августу прошлого года, до 2,13 млн. человек).

На фоне сокращения общей аудитории сотовой связи замедлились и темпы роста количества активных абонентов сотовой связи, использующих доступ в интернет. Если в 2013-2014 годах они были на уровне 10%, то на конец первого полугодия 2015 года число мобильных юзеров увеличилось, по сравнению с годом ранее, всего на 0,6% (до 106,1 млн.). При этом аудитория пользователей, использующих доступ в Сеть с заявленной скоростью более 256 кбит/с, выросла на 7,6% и достигла 95,2 млн.

Заметим, если данные ЕМИСС указывают на сокращение общей абонентской базы сотовой связи, то отчеты "большой четверки" говорят о ее росте. МТС сообщают, что их мобильная аудитория в первом полугодии 2015 года в России выросла по сравнению с годом ранее на 6,8% (до 75,4 млн. абонентов), у "МегаФона" она приподнялась на 5% (до 71 млн.), у "ВымпелКома" – на 1,6% (до 57,2 млн.), а у "Т2 РТК-холдинг" – аж на 12% (до 34,7 млн.). Совокупное число активных сим-карт, обслуживаемых "четверкой", выросло на 5,7% до 238,7 млн., и доля ее аудитории увеличилась с 85 до 87% всех сим-карт в России.

Напрашивается вывод о том, что все потери абонентской базы понесли региональные операторы, и концентрация рынка сотовой связи серьезно увеличилась. Тут сыграло свою роль и поглощение "большой четверкой" других операторов, в том числе абонентов "Ростелекома" и компаний группы СМАРТС.

На насыщенном рынке в условиях жесткой конкуренции прирост аудитории в основном определяется снижением тарифов, что наглядно подтверждает сравнение темпов роста аудитории и темпов снижения ARPU. Так, у "ВымпелКома" и "МегаФона" в России среднемесячный доход с сотового абонента снизился в первой половине 2015 года соответственно на 1,8% и на 5,3%, и их абонентские базы почти на столько же приросли. Только у МТС темпы прироста аудитории были примерно вдвое выше, чем темпы падения ARPU. У "Т2 РТК-холдинг" в первом квартале 2015 года этот показатель практически не изменился, а во втором квартале сократился незначительно, что компания объясняет запуском бренда Tele2 в регионах, где до этого он не использовался.

Выручка от услуг радиотелефонии, SMS и MMS составляет в доходах "большой тройки"

львиную долю (от 70,6% у "МегаФона" до 81% у "ВымпелКома"), но уже давно только падает. За первое полугодие у "МегаФона" она снизилась еще на 6,4%, а у "ВымпелКома" и МТС – на 2,7% и 2,4% соответственно.

Продолжающееся снижение ARPU объясняют снижением голосовых тарифов, массовым переходом абонентов на пакетные тарифы (в "ВымпелКоме" сейчас ими пользуется почти 20% подписчиков), падением доходов от международного роуминга (из-за кризиса люди стали реже ездить за границу).

Можно сказать, выручка российских операторов стагнирует и даже сокращается по мере того, как они повторяют действия зарубежных компаний связи, начиная практически бесплатно предоставлять абонентам неограниченный голосовой и SMS-трафик. Но вместе с ростом проникновения услуг мобильного доступа все больше абонентов переходит к использованию OTT-сервисов и интернет-мессенджеров. Видимо, и у нас скоро будет как в Испании, где уже в 2013 году более половины абонентов вообще не пользовались SMS.

При этом потребление мобильного контента сокращается. В апреле-июне 2015 года доходы от предоставления мобильного ТВ, геолокационных сервисов, Ring Back Tone и т.п. уменьшились по сравнению с тем же периодом предыдущего года почти на 8% до 10,67 млрд. руб. Доходы МТС от мобильного контента снизились во втором квартале на 22,1%, у "МегаФона" – на 13,3%. Только у "ВымпелКома" они выросли на 11,2% (до 4,09 млрд. руб.), следует из отчета AC&M-Consulting. Продолжающееся сокращение этого сегмента рынка объясняют поправками в закон "О связи", которыми с мая 2014 года началась настоящая война с токсичными сервисами и недобросовестными контент-провайдерами. По ним абонент должен запросить, а затем еще и подтвердить свое согласие на предоставление контента, что отпугивает часть потребителей.

В целом российские абоненты стали экономнее по сравнению с 2014 годом примерно на 5,3%, подсчитала аналитическая компания Synovate Comson по результатам проведенных среди них опросов. Расходы владельцев обычных телефонов сократились примерно на 12%, владельцев смартфонов – на 9,3%, тогда как в первой половине 2014 года их расходы пусть и номинально (на 0,5%), но выросли по отношению к тому же периоду 2013 года.

Таблица 4. Выручка "большой тройки" от услуг мобильного доступа, млрд. руб.

Компании	2014		2015		Изм., %	
	1 кв.	1 пол.	1 кв.	1 пол.	1 кв.	1 пол.
МТС	15,31	29,7	18,9	37,0	23,4	24,7
"МегаФон"	16,0	32,3	19,4	37,7	21,1	16,8
"ВымпелКом"	8,1	17,7	10,6	21,0	18,7	18,5

Источник: Отчеты компаний.

ИНТЕРНЕТ ПОМОЖЕТ?

Все надежды на прирост мобильной выручки "большой тройки" в России теперь связаны исключительно с развитием услуг доступа в интернет, темпы прироста доходов от которых очень высоки (табл.4).

Компании ждут дальнейшего прироста аудитории этих услуг прежде всего за счет расширения географии скоростных мобильных сетей и проникновения поддерживающих их пользовательских устройств. В конце июня 2015 года смартфонами пользовались уже 49% российских абонентов, свидетельствует Synovate Comcon. Но, по оценкам J'son & Partners, темпы прироста абонентской базы мобильного интернета замедлились. Так, за первые шесть месяцев нынешнего года продажи смартфонов в России сократились на 11% (до 9 млн. шт.), в том числе во втором квартале – на 15%.

В сети "МегаФон" уровень проникновения дата-передающих устройств по итогам второго квартала 2015 года приблизился к 50%, а в сети МТС проникновение смартфонов составляет 42,4%, в том числе LTE-смартфонов – около 10%. Как уверяет МТС, средняя месячная выручка на абонента при переходе с обычного смартфона на LTE-устройство в первые полгода увеличивается больше чем на 30%, а у "ВымпелКома" ARPU владельца LTE-смартфона в среднем втрое выше, чем у владельца обычного сотового телефона. Воодушевленные этими цифрами и прогнозами астрономического роста трафика, а также следуя условиям лицензий, выигранных на конкурсе, к началу 2015 года операторы запустили сети LTE: МТС – в 76 регионах России, "МегаФон" – в 72, "ВымпелКом" – в 44 регионах.

Пик строительства сетей LTE в России пришелся на 2014 год. А сейчас не все операторы поспевают. За первое полугодие 2015 года Главный радиочастотный центр выдал "большой четверке"

112859 заключений экспертизы на электромагнитную совместимость, необходимых для запуска БС. Больше всего заключений ЭМС получили МТС и Tele2 – на 35700 и 33600 станций соответственно. "МегаФону" ГРЧЦ одобрил почти 27000 БС, а "ВымпелКому" – 16500. Больше всех на стройку потратился МТС – его CAPEX за первое полугодие был почти вдвое больше, чем годом ранее – 49,35 млрд. руб. В то же время "МегаФон" сократил инвестиции на 5% до 20,63 млрд. руб., а "ВымпелКом" – на треть до 16,33 млрд. руб.

Однако пока уровень проникновения LTE-устройств на российских сотовых сетях невелик. Даже по оптимистичному прогнозу Ericsson, в 2015 году в России будет 120 млн. мобильных подключений ШПД, и только 5% из них – подключения к LTE. К 2020 году Ericsson прогнозирует рост количества устройств мобильного доступа в российских сетях до 227 млн., 40% из которых будут LTE-смартфоны. Вот только тогда сети LTE и начнут приносить заметный вклад в выручку, прогнозировал МТС в своем отчете за 2014 год. А возврата инвестиций в сети LTE придется ждать еще дольше.

ТАРИФНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

GSM-телефоны остаются популярными, так как существенная часть пользователей нуждается исключительно в голосовой связи и SMS. По данным "Евросети", на них приходится около трети продаж всех мобильных телефонов, так что и через пять лет обычные GSM-телефоны будут обеспечивать порядка 20% всех подключений.

Судя по всему, единственным способом действительно нарастить доходы от мобильной связи остается повышение тарифов. В России цены на сотовую связь в разы меньше, чем у операторов Европы и США, и до обычной предельной нормы расходов на связь в 5% от доходов абонентов нам еще далеко. Однако операторы говорят о том, что

"коврового" повышения цен на звонки и SMS не будет. Они пытаются повысить выручку путем наращивания потребления услуг абонентами, продвижением новых сервисов, а также за счет постепенного сокращения объема услуг в пакетных тарифах, дабы стимулировать использование дополнительных сервисов.

Единственное явное повышение цен "большой тройки" пришлось на роуминговые тарифы, как внутрироссийские (примерно в 1,5 раза) так и международные. Заметный рост тарифов международного роуминга начался еще в конце 2014 года, когда сначала "МегаФон", а за ним и "ВымпелКом" подняли цены на роуминг в европейских странах в 1,5–3 раза. В этом году "МегаФон" чаще всех объявлял об изменении роуминговых цен. Его столичный филиал в общей сложности изменил 62 тарифа, а рост стоимости звонков составил от 10% до 10 раз в зависимости от страны пребывания абонента. "ВымпелКом" повысил стоимость звонков в роуминге по тарифной опции "Планета ноль" в 1,5 раза. МТС со 2 апреля несколько снизил цены на роуминг в 26 странах, но одновременно повысил в 1,5 раза плату за опцию "Ноль без границ" – с 41 до 60 руб. за минуту, а в Тунисе – почти в 4 раза. Затем оператор повысил цены в тарифе "Твоя страна", ориентированном на мигрантов, который подорожал в 2–3,5 раза. Но полностью покрыть в первом полугодии отрицательный результат от услуг роуминга МТС не смог, аналитики оценивают его примерно в 2 млрд. руб. и полагают, что во втором полугодии эта цифра может удвоиться.

В общем, операторы мобильной связи до последнего медлят с "ковровым" повышением тарифов. Но необходимость компенсировать возросшую инфляцию и удорожание инвестпрограмм делает его неизбежным. Весь вопрос только в том, кто начнет первым и когда. Если подъема тарифов не произойдет, то реализуется пессимистический прогноз, который предполагает сокращение выручки сотовых операторов в 2016 году на 6%.

ОБЪЕКТИВНЫЕ ТРУДНОСТИ

Ставшее заметным еще в середине прошлого года ухудшение экономической конъюнктуры и общая нестабильность на финансовом рынке дают о себе знать. Инфляция и сокращение доходов населения напрямую влияют на выручку операторов, а падение курса рубля – на их расходы, да и на выручку в валюте.

Напомним, средневзвешенный курс доллара в первом полугодии этого года составил 62,19 руб.,

в то время как год назад он был 34,98 руб., то есть рубль упал на 77%. В результате суммарная полугодовая выручка "большой четверки" в валюте сократилась на 42,4% до 8 млрд. долл., в том числе от мобильных услуг – на 41,9% до 6,9 млрд. долл.

Львиная часть доходов операторов генерируется в рублях, и их рублевая выручка, скорее всего, останется под умеренным давлением – отказываться от услуг связи мало кто будет, а вот расходы придется оптимизировать.

Себестоимость мобильных услуг растет хотя бы из-за роста расходов на интерконнект. В результате удерживать операционную рентабельность (по OIBDA) на уровне 40% операторам все труднее, а чистая прибыль компаний уже снизилась. Так, по итогам второго квартала этого года у МТС она сократилась на 4,4% по сравнению с тем же периодом 2014 года, а у "МегаФона" – на 2,4%.

Оборудование, которое компании покупают, дорожает вместе с ростом курса доллара. При этом говорить об импортозамещении современного оборудования для модернизации сотовых сетей не приходится. И сегодня до 80% этого оборудования приобретается за рубежом. Скорее всего, рублевые показатели капвложений большинство операторов существенно пересматривать не будут, так как на 2015 год значительная часть инвестиций уже проплачена. Кроме того, условия выдачи лицензий и частот для сетей 4G подразумевают определенные инвестиции операторов в инфраструктуру (не менее чем по 15 млрд. руб. в год), и операторы не могут отказаться от выполнения этих условий даже в условиях финансовой нестабильности. И все же инвестполитики операторов существенно различаются. Если "МегаФон" и "ВымпелКом" (старается перезаключать договоры с фиксацией рублевой ставки) в первом полугодии значительно сократили CAPEX и не делали крупных поглощений, то МТС (более 70% долга компании номинировано в рублях) и "Т2 РТК-холдинг" продолжали активно инвестировать, надеясь отобрать у конкурентов долю рынка.

Еще одна серьезная валютная составляющая затрат – это возврат кредитов и займов, в совокупности составляющих миллиарды долларов. Так что общий эффект на неоперационные доходы / расходы будет отрицательный.

Понижение рентабельности может оказать давление и на дивидендную политику операторов, которые могут сократить дивидендные выплаты и направить средства на погашение краткосрочного долга. ■