

Основные тенденции развития регионального рынка сотовой связи Ставропольского края

В статье проанализированы основные тенденции развития регионального рынка мобильной связи Ставропольского края, рассмотрена динамика абонентской базы компаний операторов оказывающих услуги подвижной радиотелефонной связи как основной показатель эффективности менеджмента. Выявлена закономерность между используемыми операторами технологиями передачи данных (стандартами, поколениями связи) и эффективностью привлечения новых пользователей услугами мобильной связи.

Первый российский оператор мобильной связи ЗАО "Дельта Телеком" начал свою деятельность в 1991 г., используя стандарт первого поколения NMT-450i. Компания предлагала своим клиентам сотовый телефон Mobira - MD 59 NB2 производства Nokia, который весил порядка 3 кг. Во время открытия первой сотовой сети в России пользоваться услугами мобильной связи могли позволить себе только самые состоятельные люди. Стоимость сотового телефона составляла – 2 000 долл. США, подключение к сети – 2 000 долл. США, стоимость трафика 1 долл. США за одну минуту разговора.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2003 в России году сотовая связь опередила стационарную по уровню проникновения – числу подключенных телефонов на 100 жителей (рис. 1).

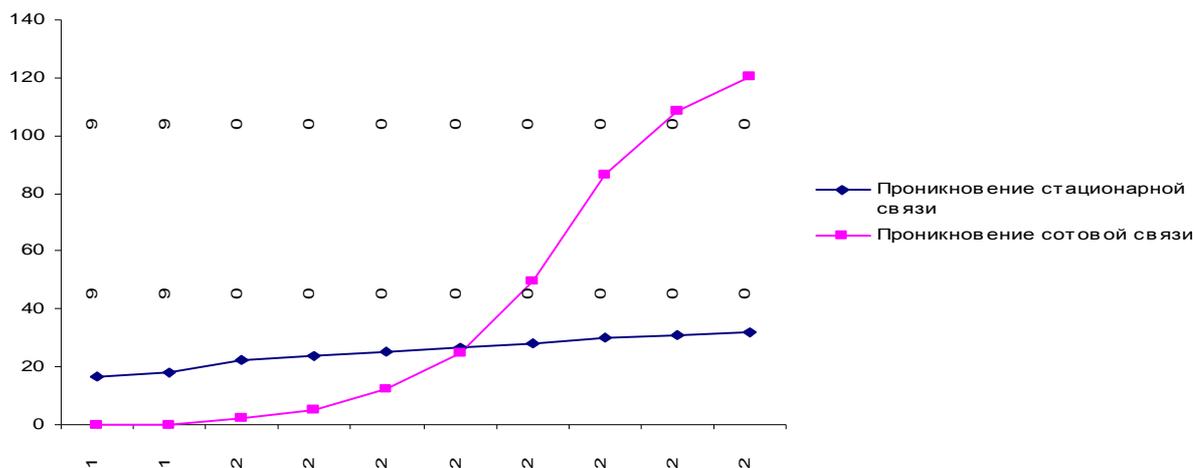


Рисунок 1 – Динамика роста абонентской базы стационарной и мобильной связи по числу подключенных терминалов на 100 человек в 1992 - 2007 годах.

В отсутствии выраженного диспаритета цен на стационарную и сотовую телефонную связь, спрос населения на более удобный вид телекоммуникационных услуг значительно возрос. Развитие сотовой связи имело взрывной характер. Ученые и специалисты по связи не могли предположить таких бурных темпов. В Концепции развития рынка телекоммуникационных услуг Российской Федерации прогнозировался рост показателя проникновения сотовой связи к 2010 году до уровня в 15,2%, но уже в 2006 году он превысил 100%.

По данным Федеральной службы государственной статистики основную долю (порядка 50%) в структуре получаемых доходов от оказания услуг связи в Российской Федерации получают операторы сотовой связи (рис. 2).

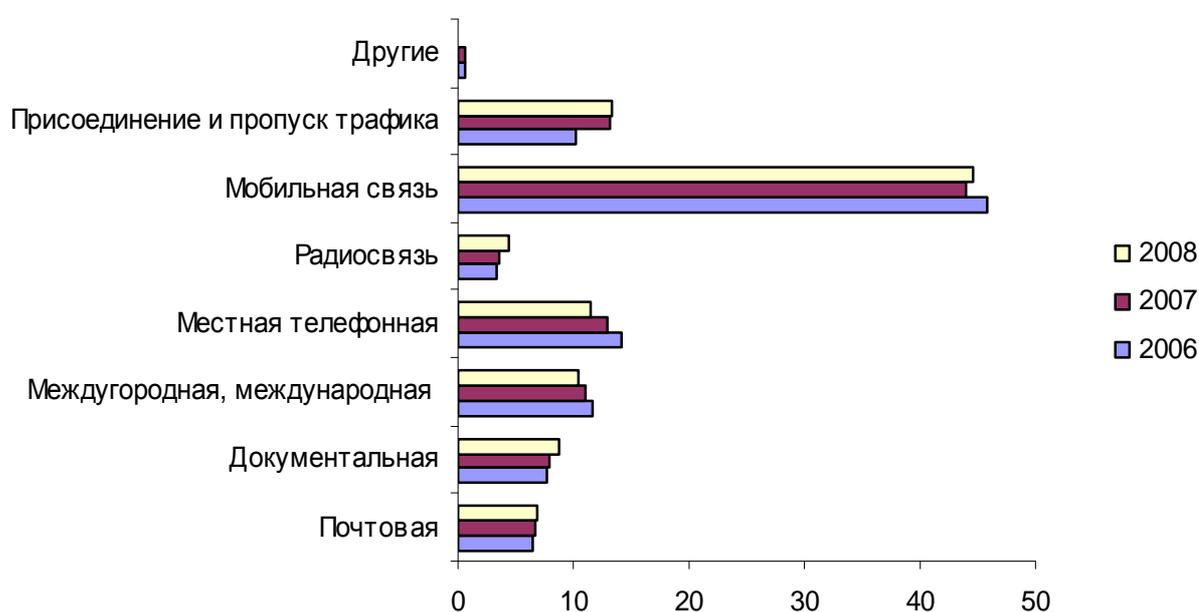


Рисунок 2 – Динамика структуры доходов от оказания услуг связи в Российской Федерации 2006-2008 год, %.

Таким образом, подвижную радиотелефонную связь и услуги, оказываемые сотовыми операторами, можно считать основными составляющими рынка телекоммуникационных услуг России.

Основные тенденции развития российского рынка мобильной связи, происходившие в начале и середине девяностых годов прошлого века в центральных регионах России, нашли свое отображение и в Ставропольском крае, однако со сдвигом во времени в несколько лет.

Показатель глубины проникновения сотовой связи в среднем по России составляет 117%, в Ставропольском крае – 93,5%, следовательно, для достижения среднероссийского уровня абонентская база местных ставропольских операторов может вырасти более чем на 600 тыс. человек.

Следовательно, рынок мобильной связи Ставропольского края имеет определенный потенциал для своего дальнейшего развития.

Первая сеть сотовой связи аналогового стандарта NMT-450 поколения (1G) - в Ставропольском крае была организована в 1996 году компанией ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя» (торговая марка «Сотел»). Несмотря на то, что телефоны стандарта NMT-450 являлись самыми дальнедействующими и аналоговое звучание голоса в большинстве случаев было гораздо лучше цифрового, были и минусы стандарта, такие как "привязанность" трубки к оператору, номеру, тарифу, что означало невозможность перехода к другому оператору, а также большая мощность трубки и соответственно большие размеры. В апреле 2007 года абонентская база «Сотела» составляла около 500 абонентов, но уже в мае 2007 года количество клиентов сократилось до нуля (рис. 3).

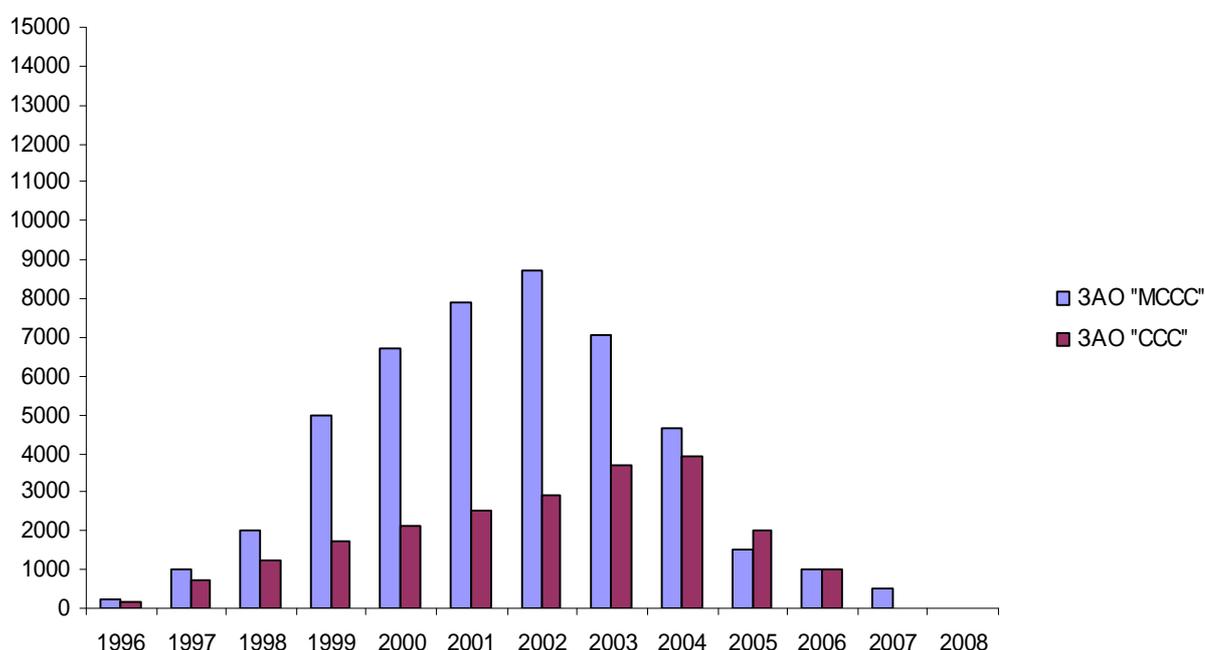


Рисунок 3 – Динамика численности абонентов ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя» (торговая марка «Сотел») и ЗАО «Ставропольская Сотовая связь» (торговая марка ССС) 1996-2007 год.

По состоянию на начало 2009 года ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя» (торговая марка «Сотел») имеет действующую лицензию на оказание услуг сотовой связи, в том числе и стандарте CDMA, однако вышеназванных услуг компания не оказывает. В случае привлечения ресурсов и построения сети нового поколения, возможно повторное вхождение компании ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя» на рынок подвижной радиотелефонной связи Ставропольского края. Это может произойти, как и в случае с ОАО «Московская Сотовая Связь» (с ноября 2003 года торговая марка «Скай Линк» до ноября 2003 г. «Сотел»), которая в

настоящее время является одним из лидеров российского рынка услуг 3G: предоставляет услуги высокоскоростного мобильного доступа в Интернет, а также голосовой связи, используя технологии связи третьего поколения - CDMA2000 1X EV-DO. В условиях жесткой конкуренции на региональном рынке мобильной связи, а также насыщения рынка, построение новой высоко конкурентной сети потребует значительных материальных затрат.

Второй аналоговый оператор, работавший на территории Ставропольского края – ЗАО "Ставропольская Сотовая связь" (торговая марка «ССС»), предоставлял услуги сотовой связи в стандарте первого поколения сотовой связи AMPS/DAMPS. ЗАО «ССС» начал и закончил свою работу практически одновременно с ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя" (рис. 3), что напрямую связано с наличием недостатков аналоговых сетей первого поколения (1G).

Максимальное количество абонентов ЗАО "Ставропольская Сотовая связь" (торговая марка «ССС») составляло порядка 4 тыс. абонентов, но после 3 кв. 2003 года численность клиентов начала снижаться. Компанией не были своевременно предприняты меры по прекращению оттока пользователей своими услугами, и в конце 2006 года ЗАО "Ставропольская Сотовая связь" объявила о своем банкротстве.

Таким образом, в развитии рынка услуг мобильной связи Ставропольского края наблюдаются очевидные параллели в функционировании ЗАО "Ставропольская Сотовая связь" (торговая марка «ССС») и ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя" (торговая марка «Сотел»). Обе компании оказывали свои услуги в устаревших стандартах связи первого поколения и не смогли своевременно осуществить необходимое техническое переоснащение, и перейти на новые технологии, в результате чего, в связи с выходом на ставропольский рынок крупнейших общероссийских операторов, предложения «ССС» и «Сотела» оказались неконкурентоспособными.

В 1997 году компания "СтавТелесот" (торговая марка «Северо-Кавказский NC GSM») начала деятельность по оказанию услуг сотовой связи на территории Ставропольского края. Благодаря плюсам стандартов связи 2 – го поколения: возможностям широкого выбора абонентских устройств (удобных телефонных трубок), быстрой смены номера телефона, небольшой стоимости услуг связи, получения дополнительных услуг, не предоставляемых операторами стандарта 1G, а также использования ставропольской городской номерной емкости, «Северо-Кавказский NC GSM» стал безусловным лидером отрасли мобильной связи Ставропольского края (рис. 4).

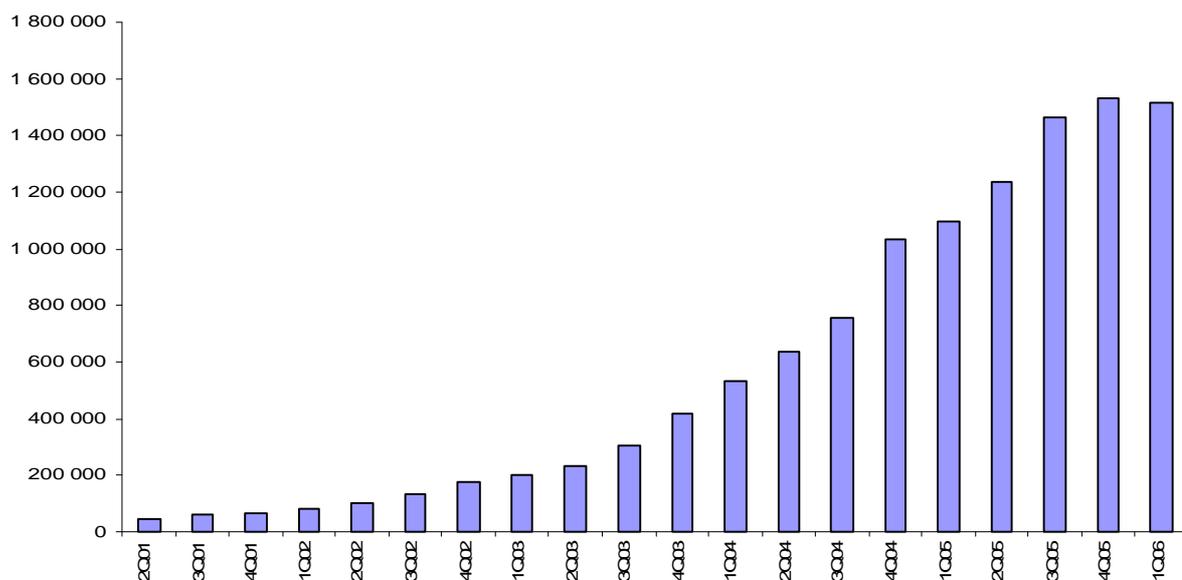


Рисунок 4 – Динамика роста численности абонентской базы ЗАО "СтавТелесот" (торговая марка «Северо-Кавказский NC GSM») 2 кв. 2001 - 1 кв. 2006 гг.

В 2003 году один из лидеров отрасли сотовой связи в России Открытое акционерное общество «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») приобрела 90% акций ставропольского оператора сотовой связи - компании "СтавТелесот" (торговая марка «Северо-Кавказский NC GSM»). К тому времени численность абонентской базы «Северо-Кавказского NC GSM» составляла порядка 200 000 человек, а в декабре 2003 года более 400 000 человек.

Таким образом, ОАО «Вымпелком» приступило к работе на рынке Ставропольского края с уже построенной и работающей сетью, а также со сформированной высококачественной абонентской базой.

По состоянию на начало 2009 года в Ставропольском крае оказывают услуги по предоставлению сотовой связи 4 компании оператора (рис. 5):

- ОАО «Вымпелком»;
- ОАО «Мобильные ТелеСистемы»;
- ОАО «Мегафон»;
- ОАО «РусСДО».

Безусловным лидером отрасли мобильной связи в Ставропольском крае является ОАО «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») - более 50% абонентской базы региона, что связано с приобретением в 2003 году ЗАО "СтавТелесот" и, следовательно, с самым ранним выходом на рынок (1997 г.) среди операторов второго поколения GSM стандарта и «большой тройки».

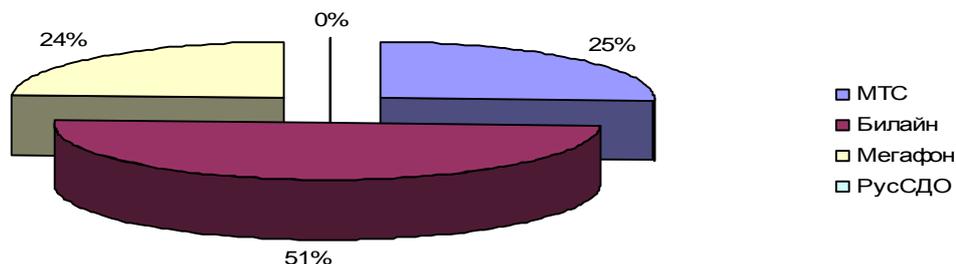


Рисунок 5 – Распределение абонентской базы операторов сотовой связи Ставропольского по долям по состоянию на начало 2009 года, %.

На момент начала работы «NC GSM» в Ставропольском крае одним из основных очевидных преимуществ для клиентов была возможность использования местных ставропольских «шестизначных» телефонных номеров, более широкая возможность выбора удобных телефонных трубок, возможность отправки и получения коротких сообщений, что в большинстве случаев становилось решающим фактором при выборе клиентом оператора связи.

В августе 2001 года на рынок сотовой связи Ставропольского края вошла компания ЗАО «Мобиком-Кавказ» (торговая марка «Мегафон»), по состоянию на начало 2009 года компания уверенно занимает третье место по количеству абонентов и темпы прироста в последние два года превышают аналогичные показатели основных конкурентов.

Ежемесячный, стабильный прирост абонентской базы «Мегафона» составляет порядка 5 – 10 тысяч человек в месяц. В то время как у лидера среди операторов мобильной связи Ставропольского края «Вымпелкома» за аналогичный период времени наблюдается отток клиентов.

Снижение количества активных пользователей сотовых телефонов «Билайна» в Ставропольском крае за 2007-2008 год составило порядка 90 тыс. абонентов. Резкое снижение числа пользователей услугами сотовой связи ОАО «Вымпелкома» произошло в январе 2008 года, что связано с «чисткой» рядов абонентов - компания исключила порядка 240 тыс. неактивных абонентов.

Следующий оператор - Филиал ОАО «МТС» в Ставропольском крае начал свою работу в конце 2004 года. Начав работу позже других операторов «большой тройки» «Мобильные ТелеСистемы» установили привлекательные цены за соединения 30 копеек внутри сети и 90 копеек на сотовые телефоны других операторов (что было 5-10 раз ниже предложений

основных конкурентов), в первые два дня работы к сети оператора подключилось более 12 000 человек. В ответ на действия «новичка» «старожилы» установили заградительные тарифы на входящие звонки с мобильных телефонов «МТС», стоимость входящего звонка составляла более 10 рублей за минуту разговора с поминутной тарификацией. Завышение конкурентами цен на входящие звонки, оказало свое негативное влияние на имидж компании «МТС» в Ставропольском крае, даже после приведения тарифов в соответствие с рыночной конъюнктурой, у клиентов «Билайна» и «Мегафона» еще долго оставалось нежелание вести телефонные переговоры с абонентами «Мобильных ТелеСистем».

В сложившейся ситуации на ставропольском рынке сотовой связи Управлением Федеральной антимонопольной службы по Ставропольскому краю в апреле 2006 года в отношении ОАО "Вымпелком", правопреемника ЗАО "СтавТелеСот" (торговая марка «Билайн») и ЗАО "Мобиком-Кавказ" (торговая марка «Мегафон») было выдано предписание: «прекратить совместное установление заградительных тарифов на исходящую и входящую связь для абонентов ОАО "МТС", сделать цены на связь с номерами МТС такими же, как на связь с другими операторами». [газета «Ведомости», 11.12.2006].

Однако, несмотря на экономические препоны основных конкурентов по состоянию на начало 2009 года компания «МТС» занимает второе место в крае по количеству абонентов (рис. 6).

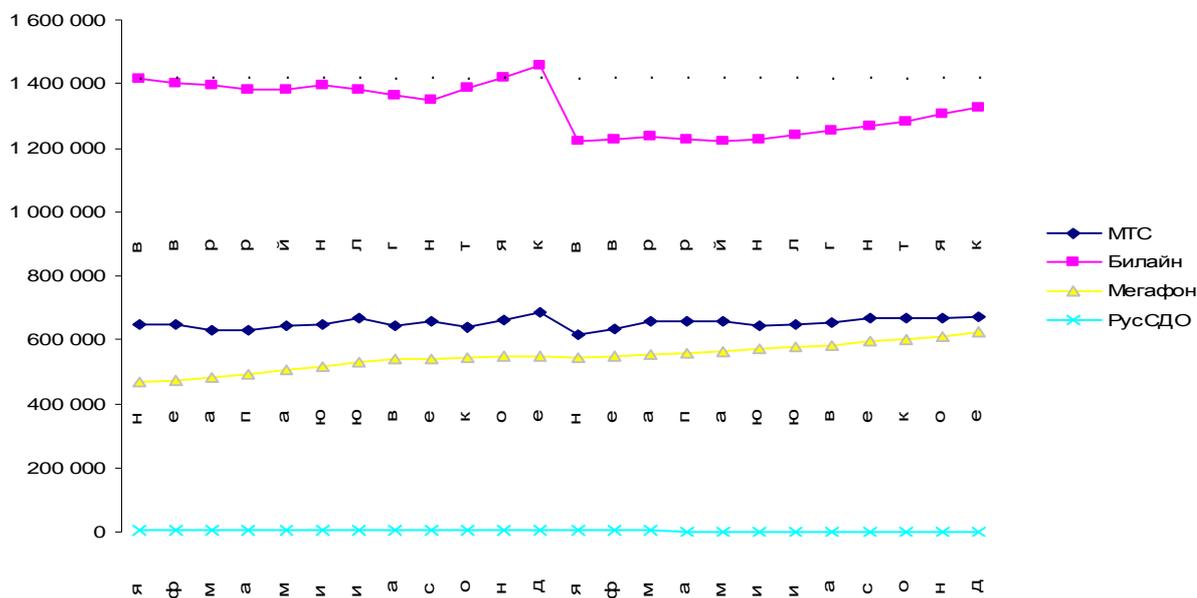


Рисунок 6 – Распределение абонентской базы операторов сотовой связи Ставропольского края 01.01.2007 – 01.01.2009 гг.

За период 2007-2009 годов значительных изменений численности клиентов ОАО «МТС» не наблюдается, что свидетельствует о закреплении компании на своем сегменте регионального рынка.

По состоянию на начало 2009 года компания ЗАО «Русская Сеть Делового Обслуживания» является четвертым действующим оператором мобильной связи в Ставропольском крае. Услуги клиентам оказываются в стандарте второго поколения (2G) IS-95 A/B (технология CDMA, 800 МГц). Несмотря на весомые плюсы технологии передачи данных CDMA (высокое качество звучания голоса, конфиденциальность, безопасность – малое излучение, телефоны CDMA во всем мире называют «зеленым телефоном»), в Ставропольском крае мобильные телефоны данного стандарта получили наименьшее распространение.

Невысокая востребованность ставропольскими абонентами мобильных телефонов стандарта CDMA, на наш взгляд, обусловлена рядом факторов, таких как: малая площадь покрытия (сеть работает только в самых крупных городах края: Ставрополе, Пятигорске, Железноводске, Ессентуках, Минеральных Водах и Кисловодске), отсутствие рекламной информации о деятельности оператора связи на территории Ставропольского края, а также агрессивная ценовая политика операторов – лидеров региона, так называемой «большой тройки». Указанные факторы оказали свое негативное влияние на деятельность ЗАО «РусСДО». За все время работы на ставропольском рынке услуг мобильной связи численность абонентской базы существенным образом не изменялась, на протяжении восьми последних лет колебалась на уровне 3 – 4 тыс. абонентов, а по состоянию на начало 2009 года снизилась до 1,2 тыс. абонентов.

Таким образом, компания оператор сотовой связи ЗАО «Русская Сеть Делового Обслуживания», не смогла оказать достойного сопротивления своим основным конкурентам и в результате неэффективного управления может потерять своих клиентов. В большинстве своем пользователями мобильных телефонов ЗАО «РусСДО» стандарта CDMA в Ставропольском крае являются юридические лица, осуществляющие свою деятельность в Ставрополе и городах курортах Кавказских Минеральных Вод. Основным решающим фактором в выборе данного оператора является возможность использования прямых городских (так называемых «коротких» номеров), что позволяет совмещать функциональные возможности подвижной и стационарной связи. В случае, если менеджеры ЗАО «Русская Сеть Делового Обслуживания» не предпримут в течение 2009 года срочных мер по расширению зоны покрытия сетью территории Ставропольского края, в скором времени возможно повторение ситуации с компаниями операторами, ранее прекратившими свою деятельность: ЗАО «Ставропольская Сотовая связь» (торговая марка «ССС») и ЗАО «Мобильная Сотовая Связь Ставрополя» (торговая марка «Сотел»). Для развития и интенсивного наращивания абонентской базы компании «РусСДО» необходимо не только расширить свою зону присутствия, но и по возможности осуществить переход на новые технологии передачи данных, в противном случае, возможен уход оператора с регионального рынка сотовой связи.

Особо хотелось отметить, что в то время как в Российской Федерации ведутся активные работы по внедрению сетей мобильной связи третьего поколения, по информации китайского издания «China Daily», 28 января 2008 года в Шанхае в эксплуатацию официально запущена сеть четвертого поколения. Построенная сеть 4G обеспечивает скорость беспроводной передачи данных на скорости в 100 Мбит/с, что сопоставимо с оптоволоконными технологиями передачи данных.

Подытожив вышеизложенное, отмечаем, что рынок сотовой связи Ставропольского края, развивается в соответствии с общероссийскими тенденциями. Однако в связи с тем, что сотовые операторы начали свою работу в регионе на 4-5 лет позже, чем компании в центральных российских округах, наблюдается некоторое отставание в развертывании технологий. Услуги сотовой связи, в большинстве своем, оказываются в стандартах второго поколения (GSM 900/1800 и IS-95 A/B технология CDMA). В настоящее время операторами «большой тройки» в Ставропольском крае проводятся мероприятия по переходу на стандарты связи третьего поколения (3G), а в некоторых районах края новая технология передачи данных уже функционирует. Проанализировав основные тенденции развития компаний – операторов, оказывавших услуги сотовой связи в технически устаревших стандартах (торговые марки «ССС» и «Сотел»), можно прийти к выводу, что компания, позже других осуществившая переход на новые технологии связи, в условиях насыщения рынка и активной борьбы за абонента, может оказаться в наименее выгодных условиях и потерять значительное количество абонентов.

Абоненты, при выборе того или иного оператора сотовой связи, все чаще обращают внимание на количество и качество предоставляемых услуг. Таким образом, в случае массового осуществления одним из ставропольских операторов перехода на новые технологии, и как следствие появления большего количества новых услуг, станет возможным не только заметный переход абонентов от оператора к другому, но и привлечение новых, ранее не пользовавшихся услугами сотовой связи абонентов. Несмотря на кризисную ситуацию в мировой финансовой среде, региональным операторам подвижной радиотелефонной связи необходимо использовать в дальнейшей работе новейшие достижения в науке и технике, хотя глобальные экономические потрясения несколько замедлят дальнейшее развитие рынка сотовой связи, и возможно отбросят его на пару лет назад. В случае использования в работе устаревших технологий дальнейший передел рынка ставропольского рынка услуг сотовой связи неизбежен.

Список используемых источников:

1. <http://www.beeline.ru/>
2. <http://www.megafon.ru/>
3. <http://www.mts.ru/>

4. <http://www.megafonkavkaz.ru/>
5. <http://www.stavropol.mts.ru/>
6. <http://www.russdo.ru/>
7. <http://mobile.beeline.ru/stavropol/index.wbp>
8. <http://www.sotovik.ru/>