



ПОЧЕМУ СНИЖАЕТСЯ ARPU

Национальное агентство по регулированию в области электронных коммуникаций и информационных технологий подвело итоги работы операторов мобильной и фиксированной связи за 9 месяцев 2011 года.

На 1 октября 2011 года количество пользователей услуг мобильной связи превысило 3,4 млн, увеличившись за 9 месяцев на 8,3%. Все три оператора мобильной связи подключили к своим сетям более 197 тыс. новых пользователей. Таким образом, сейчас «Orange Moldova» насчитывает 2,696 млн пользователей, «Moldcell» - 1,171 млн, «Unite» - 186,6 тысяч.

Все операторы увеличили объемы продаж. У «Orange Moldova» этот показатель составил 1 897 млн леев (рост на 2%), «Moldcell» - 680,7 млн леев (рост на 11%), «Unite» - 92,4 млн леев (рост на 35%).

Основное, заслуживающее внимания изменение на рынке мобильной связи, - среднемесячный доход на одного пользователя (ARPU) сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,4%, и составил в среднем 95,17 леев («Orange Moldova» - 110,68 леев, «Moldcell» - 72,3 леев, «Unite» - 62,32 леев). По мнению специалистов Агентства, падение показателя ARPU обусловлено снижением тарифов на услуги конечным пользователям.

В интервью для «ЛП» директор по стратегии и развитию бизнеса «Orange Moldova» Серджиу Постика сказал следующее: «Динамика рынка хорошая и она превзошла наши ожидания. Однако видна тенденция замедления роста доходов крупных операторов. Это объясняется тем, что с января 2011 года НАРЭКИТ вменило в обязанность операторам обязательства по регулированию взаимоподключения сетей, согласно которому межоператорские тарифы должны снижаться. В результате этого виден эффект дефляции рынка».

Ион Кошуляну, менеджер проекта UNDP («Внедрение электронного правления в Молдове»), высказал следующее мнение. «Результаты могут казаться не столь блистательными по темпу роста доходов для операторов, но должны радовать конечного пользователя, который из-за конкуренции получает выгоду от более низких тарифов и сервисы более высокого качества. Конечно, конкурентное давление от мобильной связи способствует снижению доходов в сегменте услуг фиксированной связи и снижению ARPU, так как современный пользователь предпочитает услуги, которые доступны в любом месте в любое время».

За три квартала 2011 года на рынке фиксированной телефонной связи был отмечен небольшой рост численности

абонентов на фоне снижения доходов от продаж услуг. По сравнению с тем же периодом прошлого года количество абонентов увеличилось на 2,6% и превысило 1,185 млн.

Объем продаж услуг фиксированной связи АО «Молдтелеком» снизился на 11,8% и составил 1 238 млн леев, а продажи альтернативных поставщиков увеличились на 19,8% и достигли 18,3 млн леев. Среднемесячный доход на одного абонента (ARPU) сократился на 16% и составил 121,6 леев («Молдтелеком» - 123,9 леев, снижение на 16,1%; альтернативные поставщики - 43,5 леев, снижение на 13,6%).

Трафик в фиксированных сетях снизился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 13,45% и составил 2 191 млн минут. Абоненты используют стационарный телефон для звонков на номера фиксированной местной сети - это 80% трафика; на долю междугородних вызовов приходится 11,3% трафика; международных вызовов - 3%; вызовов на сети мобильной связи - 4,9%.

В беседе с корреспондентом «ЛП» свое мнение высказал Филипп Лыков, директор компании IT Solutions Company (оператор фиксированной телефонной связи): «Число абонентов альтернативных операторов фиксированной связи действительно растет, но это происходит за счет физических лиц, получающих телефонный номер «в нагрузку» от Интернет-провайдеров или операторов кабельного телевидения. У них уже есть телефонная линия от «Молдтелекома», и мало вероятно, что будут использовать новый полученный номер для осуществления звонков. Это приводит к снижению статистически рассчитываемого дохода на абонента. Операторы предоставляют бесплатные или условно бесплатные номера физическим лицам на надежде на будущую популяризацию современных технологий голосовой связи, а также для расширения своей сети. Это потенциально выгодно в перспективе, потому как прибыль операторы получают не только от исходящих звонков, но и от входящих, особенно если они приходят из-за пределов страны».

- По фиксированной телефонии комментировать особенно нечего, - говорит Сергей Ткаченко, директор компании Datalinie (аналитика телекоммуникационных рынков СНГ и Европы). - Рынок насыщен уже давно, количество абонентов особенно не растет. Притока но-

вых абонентов нет, так как строительство в Молдове затормозилось. Строительный бум, ввод нового жилья и новых офисных помещений теперь является основным двигателем для роста числа новых пользователей фиксированной телефонии. А существующие пользователи мигрируют в мобильные сети и все активнее используют голосовые сервисы в Интернете (Skype) не только для международной, но и для местной связи. Добавьте к этому понижение в Молдове цен на международные переговоры, что уменьшило выручку от услуг дальней связи. Поэтому снижение в денежном выражении объема услуг органически естественно для такого насыщенного рынка, каким является рынок фиксированной связи в Молдове.

Думаю, что снижение показателей будет продолжаться, но фиксированная телефония пока остается самым дешевым средством связи, поэтому этот рынок останется достаточно емким. Но качественно рынок продолжает сужаться до сегмента местных звонков в фиксированных сетях (local F2F), что уже и происходит по трафику.

На долгосрочном этапе есть три тенденции: - происходит замена поколений, сейчас активное население (25-35 лет) живет с мобильной связью и компьютерами, им удобнее пользоваться мобильными телефонами и IP-телефонией;

- в Молдове тоже растет (и будет расти) проникновение смартфонов. IP-телефония работает с использованием смартфона, поэтому уже не нужен компьютер для того, чтоб пользоваться скайпом. Это развитие пользовательских устройств окажет фундаментальное влияние на то, как и когда люди будут пользоваться связью, что конечно, тоже играет не в пользу фиксированных телефонов;

- и, наконец, развитие пакетных предложений (double play, triple play) превращает фиксированную связь в своего рода бонус при покупке более дорогих услуг доступа к Интернет и IP-телевидению.

- Полагаю, - говорит Ион Кошуляну, что услуги стационарной связи могут быть развиты операторами только на основе значительного роста качества/скорости и диверсификации услуг, они будут предлагать в дальнейшем местные телефонные переговоры практически бесплатно, обеспечивая свои доходы поступлениями от широкополосного Интернета и ТВ-услуг.

Сергей МОИСЕЕВ