Ралык Д.В., Борисов Е.А.
Самарский институт (филиал) РГТЭУ, г. Самара

Анализ рынков сотовой связи и ритейла в России

По данным AC&M-Consulting, в течение декабря 2011 г. количество сотовых абонентов в России увеличилось на 3,44 млн, или на 0,96%. По итогам 2011 года в целом прирост абонентской базы составил 15 млн человек, что эквивалентно 4,2% [1].

Конкурентная среда на рынке сотовой связи становится все более агрессивной. Экономический рост и повышение доходов пользователей позитивно сказываются на динамике доходов операторов сотовой связи. Согласно прогнозам, доминирующим фактором роста сотового рынка будет выступать увеличение голосового трафика. Разговорная активность абонентов уже увеличилась на 20% до 175 мин./мес. В дальнейшем, как прогнозируют эксперты, эта тенденция сохранится.

Как следствие произошедшего еще в 2006 году преодоления 100% рубежа проникновения сотовой связи, на рынке наблюдается переход конкуренции в новую фазу. Компании, представленные в данном сегменте рынка связи, направляют основные усилия на сохранение абонентской базы. Обостряется борьба за каждого абонента, и на первый план выходят такие факторы, как повышение качества обслуживания, увеличение числа дополнительных услуг, лояльность к бренду.

Единственное, что сдерживает развитие конкуренции на рынке связи и рост отрасли - давление естественных монополий и государственная политика, защищающая их интересы

Согласно исследованию компании J'son & Partners, количество зарегистрированных в России сим-карт по состоянию на конец октября 2011г. достигло 183,8 млн.

---

[1] www.retail.ru

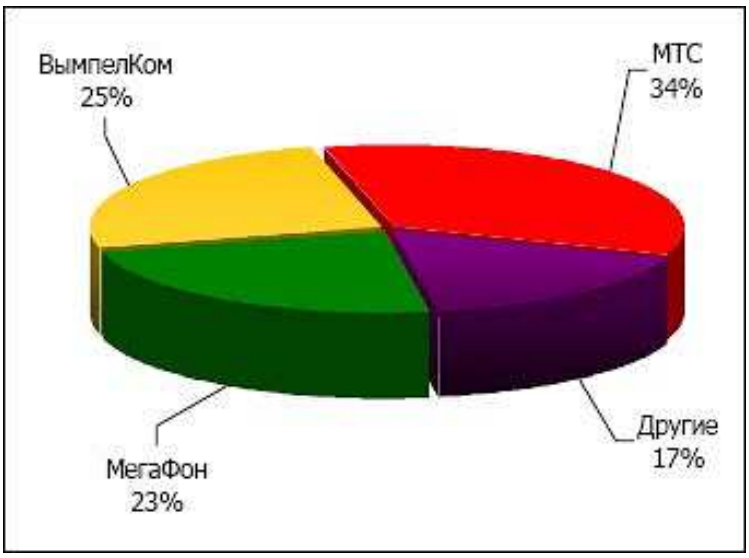

Рис. 1. Доли операторов в абонентской базе в ноябре 2011 года

В отчете J'son & Partners отмечается, что в ноябре уровень проникновения сотовой связи в целом по России составил 129%, а в Московской лицензионной зоне — 181%. Совокупный ежемесячный прирост абонентов в прошлом месяце равнялся 2,3 млн, что эквивалентно 1,3%. При этом ежемесячный прирост по сравнению с ноябрем прошлого года увеличился на 6%, или на 123 тыс. абонентов. В ноябре лидером по приросту абонентской базы в общероссийском масштабе за двенадцать месяцев остался «МегаФон» (плюс 8,1 млн), тогда как до сентября 2011 года лидерство принадлежало МТС [2].

В третьем квартале текущего года темпы прироста доходов компаний, предоставляющих услуги мобильной связи, снизились до 24%, тогда как год назад отмечался 35-процентый рост. По оценкам J'son & Partners, в третьем квартале сотовые операторы получили суммарную выручку в размере $6,9 млрд.

Согласно статистике J'son & Partners, по состоянию на 30 ноября оператор МТС обслуживал 63,27 млн абонентов сотовых сетей в России. Второе место в списке крупнейших операторов с показателем в 46,55 млн

[2] www.sotovik.ru

абонентов занимает «ВымпелКом», а третье — «МегаФон» с 42,81 млн клиентов.

Что касается рынка самарского рынка сотовой связи, то мы собрали информацию о всех операторах услуг сотовой связи.

Самую ожесточенную войну со своими конкурентами ведет компания МТС. Пожалуй, самый сильный соперник МТС в регионах проявился в лице крупнейшего оператора сотовой связи Поволжья, ЗАО «СМАРТС» (Средневолжская межрегиональная ассоциация радиотелекоммуникационных систем).

Изначально МТС почти полтора года пыталась честно выкупить контрольный пакет акций этого оператора, но, как говорится, не сложилось. И сейчас СМАРТС и МТС — злейшие враги. Настоящая война началась после того, как московский оператор подал заявку на получение лицензий для создания GSM-сетей в Поволжье. В ответ на это СМАРТС объявила о том, что намерена выйти на рынок сотовой связи Москвы.

Таблица 1

Конкуренты на рынке услуг сотовой связи

№ п/п	Логотип оператора	Общая характеристика оператора услуг сотовой связи
1	2	3
1	Билайн™ живи на яркой стороне	Аналогово-цифровой стандарт Связь в стандарте TDMA/IS-136 (AMPS/N-AMPS/D-AMPS), GSM-900 и DCS-1800. ОАО "Билайн-Самара" - ведущий оператор сотовой связи в Самарской области. Компания входит в систему транснациональной сети "Билайн", которая предоставляет услуги связи в 73 регионах России, а также в Грузии, Казахстане, Киргизии, Украине, Узбекистае, Молдавии. ОАО "Билайн-Самара" стало третьим сотовым оператором в России принятым во Всемирный консорциум беспроводной связи Universal Wireless Communication Consortium. Компания идет в ногу со временем, используя новейшие технологии беспроводной связи с помощью самого современного оборудования, работающего в стандарте TDMA IS-136, предоставляющего услуги XXI века.

Продолжение табл.1

1	2	3
2		Закрытое акционерное общество "Средневолжская межрегиональная ассоциация радиотелекоммуникационных систем" (компания СМАРТС). Услуги цифровой связи в стандарте GSM 900/1800. Межрегиональная сеть мобильной связи в 6 крупных регионах Поволжья и Урала (Оренбургской, Ульяновской, Пензенской, Астраханской и Волгоградской областях и Республике Чувашия).
3		Самарский филиал ОАО "ВолгаТелеком". Система сотовой связи федерального стандарта NMT-450i торговая марка "Сотел" - автоматический роуминг в более 500 городах России. Международный роуминг в Дании, Норвегии, Швеции, Финляндии, Польше, Болгарии, Эстонии, Латвии, Литве, Украине, Белоруссии. Зона охвата по Самарской области - Самара, Сызрань, Тольятти, Жигулевск, аэропорт Курумоч, трасса Самара-Тольятти, частично Новокуйбышевск, Октябрьск, Кинель, Красный Яр. Филиал ОАО "ВолгаТелеком" "Самарский Радиотелефон" - одна из первых компаний в Самаре, которая начала предоставлять услуги подвижной связи. Более 15 лет назад была введена в эксплуатацию система "Алтай", а в июле 1997 года ОАО "ВолгаТелеком" приступило к развитию на территории Самарской области сети сотовой связи федерального стандарта NMT-450i. ОАО "ВолгаТелеком" является членом Ассоциации операторов федеральной сотовой сети NMT-450 и участником проекта "СОТЕЛ". Достаточно высокие темпы развития федеральной сети "СОТЕЛ" в Самарской области дают основания с уверенностью говорить о покрытии в ближайшее время всей территории региона. Уже сегодня Филиал ОАО "ВолгаТелеком" "Самарский Радиотелефон" предоставляет услуги сотовой связи в диапазоне 450 МГц в Тольятти, Сызрани, Новокуйбышевске и их пригородах, в поселке Курумоч (аэропорт Курумоч). В рамках программы "СОТЕЛ" действует национальный автоматический роуминг более чем в 300 городах России. "Самарский Радиотелефон" предоставляет услугу международного роуминга в Финляндии, Швеции, Дании, Болгарии, Польше, Эстонии, Латвии, Литве, Украине, Белоруссии. Автоматический роуминг обеспечивает возможность путешествовать по России и за рубежом, всегда оставаясь на связи и не меняя номера своего телефона. Тарифы на услуги сотовой связи Филиала ОАО "ВолгаТелеком" "Самарский Радиотелефон" Вас приятно удивят.
4		Предприятие ЗАО "Самарские Сотовые Сети" создано в 1994 году. Компания является оператором системы подвижной радиотелефонной связи Actionet (NOKIA) в Самарской области (лицензия 15256 от 3.07.2000 г.). Нашими абонентами являются администрации города и области, силовые, муниципальные, корпоративные, коммерческие структуры, физические лица. Основной упор деятельности предприятия делается на корпоративных клиентов. При этом: 1. Предоставляется шестизначный самарский или тольяттинский номер, выход на междугороднюю связь. 2. Дозвон внутри сети возможен по трехзначным номерам в течение одной секунды. 3. Зона покрытия сети: Чапаевск, Новокуйбышевск, Самара, Кинель, Сергиевск, Тольятти, Жигулевск, Сызрань плюс дороги между ними- т.е. весь деловой центр области.

Окончание табл.1

1	2	3
5		МТС уже оказывает услуги мобильной связи в большинстве регионов Приволжского федерального округа: Нижегородской, Кировской, Оренбургской, Пермской и Саратовской областях, республиках Удмуртия, Башкортостан и Татарстан, ведутся работы по планированию сети в республике Марий Эл. Более полутора миллионов пользователей мобильной связи Поволжья выбрали МТС в качестве своего сотового оператора. Сегодня Самара пополнила список регионов Поволжья, где можно подключиться к сети МТС. На момент запуска сеть МТС в Самарской области обеспечивает связь в городах Самара, Тольятти, Сызрань, Жигулевск, Новокуйбышевск, Чапаевск, Безенчук, а также на участках основных федеральных трасс. Для пользователей мобильной связи МТС в Самарской области представляет тарифные планы, являющиеся частью Единой Системы Тарифных Планов общефедеральной сети МТС: "МТС. Оптима", "МТС. Бизнес", "МТС. VIP" и "МТС. Корпорация", а также тарифный план без абонентской платы - "Супер ДЖИНС". 443099, Самара, ул. Чернореченская, д. 61-а; пр. Ленина, д. 3

По заявлениям представителей самой СМАРТС, это ни в коем случае не ответ на вторжение МТС в поволжский регион, а предсказуемый шаг, ведь ассоциация давно предоставляет услуги сотовой связи в Ивановской и Ярославской областях. Правда, выйти на рынок Москвы и Московской области не так просто, как предполагалось изначально.

Характер конкурентной борьбы между операторами во многом объясняется и тем, что ведущие компании отрасли давно вышли на международный фондовый рынок. И стоимость их акций напрямую зависит от мнения рынка. А наиболее надежным способом получить хорошее реноме, как известно, является захват лидерства.

Высокоприбыльный сегмент рынка - успешные бизнесмены и хорошо оплачиваемые специалисты - был очень быстро освоен и оказался поделенным между операторами. Для обеспечения роста абонентской базы операторы были вынуждены разрабатывать новые сегменты рынка и привлекать менее обеспеченных абонентов.

За минувшие три года для этого было сделано много: заметно понизилась стоимость подключения (а для многих тарифов она вовсе

исчезла), стоимость разговора упала в несколько раз, дополнительные услуги стали либо гораздо дешевле, либо предоставляются бесплатно.

Из-за ожесточенной конкуренции цены на услуги мобильной связи снижаются.

Именно поэтому мобильные операторы активно занимаются разработкой и внедрением новых дополнительных услуг -- как правило, не голосовых. Новостные рассылки, услуги по запросу, логотипы для аппаратов и мелодии звонков - все это призвано привлечь наиболее молодую и активную аудиторию.

Особо следует выделить "Мегафон", который изначально позиционировал свои услуги как "инфомобильные". В качестве конкурентного преимущества в ходе рекламной кампании выделялась возможность простого и удобного получения новостей, информации о развлечениях и проч. Также стоит упомянуть "Би-Инфо" - набор популярных, хотя и банальных услуг, предоставляемых "Би-Лайном".

Сравним характеристики такой базовой услуги как сетевой роуминг, предоставляемой конкурентами на рынке сотовой связи. Эта услуга весьма востребована современными абонентами, которые много путешествуют, ездят в командировки по России и другим странам.

Само понятие роуминг (от англ. roaming – странствование) представляет собой дополнительную услугу оператора сотовой связи. Она позволяет абоненту использовать мобильный телефон в зоне действия сетей других операторов [3].

Существует внутрисетевой, национальный и международный роуминг. Внутрисетевой позволяет общаться внутри сети оператора за пределами региона (например, Самары и Самарской области).

Национальный необходим для звонков в тех регионах, где отсутствует покрытие оператора. А также для звонков на номера других операторов и

---

[3] www.retail.ru

стационарные телефоны. То есть это обслуживание абонента одного оператора сетью другого оператора.

Таблица 2

Сравнительная таблица внутрисетевого роуминга отечественных операторов сотовой связи

<table>
<tr><th rowspan="2">Услуга</th><th colspan="3">МТС</th><th colspan="2">«Билайн»</th><th rowspan="2">«МегаФон»</th></tr>
<tr><th>Для тарифных планов за исключением контрактных и корпоративных</th><th>Для абонентов контрактных тарифных планов</th><th>Для абонентов корпоративных тарифных планов</th><th>Для абонентов предоплатной системы расчетов</th><th>Для абонентов постоплатной системы расчетов</th></tr>
<tr><td>Все входящие вызовы в рамках центрального макрорегиона</td><td colspan="3">Бесплатно</td><td colspan="2" rowspan="2">8,95 руб./мин</td><td rowspan="2">9 руб./мин</td></tr>
<tr><td>Все входящие вызовы на остальной территории России</td><td colspan="3">Домашний тариф по направлению «Исходящий вызов на телефоны ГТС г. Москвы» + 3,05 руб.</td></tr>
<tr><td>Все исходящие вызовы абонентам данного оператора и стационарные телефоны в рамках центрального макрорегиона</td><td colspan="3">Домашний тариф</td><td colspan="2" rowspan="3">8,95 руб./мин</td><td rowspan="3">9 руб./мин</td></tr>
<tr><td>Все исходящие вызовы абонентам данного оператора и стационарные телефоны</td><td colspan="3">Домашний тариф + 3,05 руб.</td></tr>
<tr><td>Все исходящие вызовы абонентам других операторов сотовой связи</td><td>Домашний тариф + 13,21 руб.</td><td>Домашний тариф + 9,83 руб.</td><td>Домашний тариф + 8,47 руб.</td></tr>
<tr><td>Прием SMS</td><td colspan="3">Бесплатно</td><td colspan="2">Бесплатно</td><td>Бесплатно</td></tr>
<tr><td>Отправка SMS абонентам данного оператора</td><td colspan="3" rowspan="2">Домашний тариф + 3,05 руб.</td><td>1,95 руб.</td><td rowspan="2">Домашний тариф</td><td>1,8 руб.</td></tr>
<tr><td>Отправка SMS абонентам остальных операторов сотовой связи</td><td>3,95 руб.</td><td>1,8 руб.</td></tr>
<tr><td>GPRS-роуминг: GPRS-Internet</td><td colspan="3" rowspan="2">Домашний тариф</td><td colspan="2" rowspan="2">Домашний тариф</td><td>7 руб./1 Мб</td></tr>
<tr><td>GPRS-роуминг: GPRS-WAP</td><td>2,5 руб./10 Кб</td></tr>
</table>

Наконец, международный роуминг позволит остаться на связи за рубежом.

Кроме того, с развитием мобильного интернета набрал популярность GPRS-роуминг. Данная услуга необходима для выхода в сеть с мобильного телефона за пределами региона.

Ведущие российские операторы предоставляют услугу внутрисетевого роуминга автоматически. То есть сразу же после подключения можно путешествовать в пределах сети вашего оператора, пользуясь всеми необходимыми услугами связи.

Сравнение внутрисетевого роуминга различных операторов сотовой связи не позволяет легко выявить победителя. Однако по простоте организации лидирует «МегаФон». Многим пользователям будет гораздо удобнее запомнить лишь одну цифру – 9 руб./мин – и не разбираться с расшифровками и примечаниями.

С другой стороны, абоненты «Билайн» при поездках в соседние с Москвой и областью регионы могут пользоваться домашними тарифами без модификаций. К тому же единая цена входящих и исходящих вызовов во внурисетевом роуминге «Билайна» дешевле, чем у «МегаФон». Пусть и на пять копеек.

Внутрисетевой роуминг МТС будет выгоден лишь при общении абонентов данного оператора между собой. Либо при звонках на стационарные телефоны Москвы и области. Неочевидность «грабительских» исходящих на другие мобильные делает такие звонки невыгодными.

ОАО «МСС-Поволжье» обладает обширной зоной внутрисетевого роуминга.

Услуга национального роуминга сейчас уже не так актуальна, как раньше. Ведущие операторы представлены практически во всех регионах страны. Оператор «МегаФон» первым из представителей так называемой большой тройки обеспечил покрытие сети по всей стране

Если сравнивать непосредственно расценки национального роуминга, выявляется однозначный лидер.

Таблица 3

Тарифные зоны внутрисетевого роуминга «МегаФон»

Региональный оператор	Зона охвата
МегаФон Москва	Москва, Московская область
МегаФон Центр	Воронежская, Липецкая, Тверская, Владимирская, Рязанская, Калужская, Нижегородская, Ярославская, Смоленская, Тульская, Костромская, Ивановская, Брянская, Белгородская, Курская, Орловская, Тамбовская области
МегаФон Северо-Запад	Санкт-Петербург, Ленинградская, Калининградская, Псковская, Новгородская, Мурманская, Архангельская, Вологодская области, Карелия, Ненецкий автономный округ
МегаФон Северный Кавказ	Ростовская область, Ставропольский, Краснодарский края, Республики: Адыгея, Северная Осетия – Алания, Кабардино-Балкария, Дагестан, Карачаево-Черкессия, Ингушетия, Чеченская Республика
МегаФон Поволжье	Волгоградская, Ульяновская, Астраханская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Самарская области, Республики: Башкортостан, Татарстан, Мордовия, Чувашия, Марий Эл, Калмыкия
МегаФон Сибирь	Новосибирская, Кемеровская, Омская, Томская области, Красноярский, Алтайский края, Долгано-Ненецкий, Эвенкийский автономные округа, Республики: Хакасия, Тува
МегаФон Урал	Свердловская, Челябинская, Тюменская, Кировская, Курганская области, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский, Республики: Удмуртия, Коми, Пермский край
МегаФон Дальний Восток	Амурская, Иркутская, Магаданская, Читинская, Камчатская, Сахалинская области, Приморский, Хабаровский края, Агинский Бурятский, Корякский автономные округа, Еврейская автономная область, Республики: Бурятия, Саха (Якутия)

Абоненты компании «МегаФон» могут пользоваться благами внутрисетевого роуминга на всей территории России. 9 руб./мин. за любые внутренние вызовы и входящие вызовы по сравнению со стоимостью национального роуминга других операторов выглядят заманчиво.

Оператор МТС (по сравнению с «Билайн») обладает более высокой ценой входящих вызовов, а также отправленных SMS и более дорогим GPRS-роумингом. Однако может похвастать более демократичной стоимостью исходящих внутренних вызовов, а также международных вызовов. В этом плане полосатый российский оператор выглядит аутсайдером.

Таким образом, по России выгоднее всего путешествовать с SIM-картой «МегаФон».

МТС может предложить гораздо большую стоимость услуг, но лишь на территории двух субъектов Российской Федерации.

Ну, а пользоваться национальным роумингом «Билайн» (при прочих равных) стоит, только если вы планируете принимать входящие вызовы и отправлять SMS.

Таблица 4

Сравнительная таблица национального роуминга отечественных операторов сотовой связи

Услуга	МТС	«Билайн»	«МегаФон»
Все входящие вызовы	39 руб./мин	29 руб./мин	9 руб./мин
Все исходящие вызовы на любые телефоны России (местные, междугородние, мобильные)	21 руб./мин	29 руб./мин	9 руб./мин
Международные вызовы в страны СНГ	82 руб./мин	94 руб./мин	95 руб./мин
Международные вызовы в любую страну, а также вызовы на номера спутниковых систем связи	82 руб./мин	254 руб./мин	95 руб./мин
Прием SMS	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно
Отправка SMS	11 руб.	5 руб.	1,8 руб.
GPRS-роуминг: GPRS-Internet	21 руб./50 кб	15 руб./50 кб	7 руб./1 Мб

Гораздо более востребована услуга международного роуминга. Более того, очень многие пользователи привыкли считать именно этот вид услуг операторов «настоящим» роумингом.

Всего несколько лет назад абоненту, выезжающему за рубеж, приходилось вооружаться калькулятором. И скрупулезно высчитывать, услуги какого забрубежного оператора обойдутся дешевле. Вдобавок к разнообразию операторов с индивидуальными для каждого расценками

тарифы указывались в USD. Вводилась также дополнительная плата, взимаемая за установление соединения.

Да и счета за услуги международного роуминга иногда передавались от оператора к оператору очень медленно. В результате абонент, приехавший из-за границы, удивлялся низким тратам на связь. А через некоторое время с его счета списывалась довольно крупная сумма. Как следствие, абонент, уже забывший о совершенной поездке, оставался недовольным расценками операторов сотовой связи.

За пару лет многое изменилось. Ведущими отечественными операторами теперь используется зональная тарификация звонков. При этом цена роуминга для абонента не зависит от принимающего оператора. Российские операторы, введя единую стоимость звонков в пределах зоны, лавируют между тарифами зарубежных партнеров. Минимальная прибыль или даже потери от высоких тарифов компенсируются выручкой от обслуживания абонентов операторами с низкими тарифами.

Еще один плюс – рублевая тарификация. Теперь нет нужды сверять результаты своих вычислений с валютным курсом. Наконец, ускорилось время тарификации совершенных звонков. При этом абонент может узнать о состоянии счета не через неделю, а спустя день или даже несколько часов. более того, значительная часть вызовов сегодня тарифицируется в реальном времени (онлайн-, или так называемый Camel-роуминг).

Несмотря на перечисленные усовершенствования, международный роуминг все равно довольно дорог для абонента.

«МегаФон» может похвастать разве что более дешевыми входящими вызовами при роуминге на территории Северной и Центральной Америки. А также недорогими звонками в Польше и Финляндии – во многом из-за отнесения этих стран к зоне соседних, наряду с государствами СНГ.

В остальном международный роуминг «МегаФон» обойдется абонентам дороже, чем услуги МТС и «Билайн».

Таблица 5

Сравнительная таблица международного роуминга отечественных операторов сотовой связи

Оператор	Зона тарификации	Входящие вызовы	Вызовы в Россию	Вызовы по стране пребывания	Вызовы в остальные страны	Прием SMS	Отправка SMS	GPRS-роуминг: GPRS-Internet
МТС	Группа компаний МТС в СНГ	26 руб./мин.	26 руб./мин	11 руб./мин	82 руб./мин	Бесплатно	5,5 руб.	11 руб./50 Кб
	СНГ	39 руб./мин	39 руб./мин	21 руб./мин	82 руб./мин	Бесплатно	11 руб.	21 руб./50 Кб
	Европа (включая страны Балтии)	55 руб./мин	55 руб./мин	21 руб./мин	82 руб./мин	Бесплатно	11 руб.	21 руб./50 Кб
	Северная и Центральная Америка	109 руб./мин	109 руб./мин	21 руб./мин	82 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	21 руб./50 Кб
	Остальные страны	79 руб./мин	79 руб./мин	21 руб./мин	82 руб./мин	Бесплатно	11 руб.	21 руб./50 Кб
Билайн	Группа компаний «Билайн» в СНГ	24 руб./мин	24 руб./мин	19 руб./мин	94 руб./мин	Бесплатно	9 руб.	16 руб./50 Кб
	СНГ	37 руб./мин	37 руб./мин	29 руб./мин	94 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	25 руб./50 Кб
	Европа	57 руб./мин	57 руб./мин	29 руб./мин	94 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	25 руб./50 Кб
	Северная и Центральная Америка	99 руб./мин	99 руб./мин	29 руб./мин	94 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	25 руб./50 Кб
	Остальные страны	79 руб./мин	79 руб./мин	29 руб./мин	94 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	25 руб./50 Кб
МегаФон	Соседние страны (СНГ, Польша, Финляндия)	37 руб./мин	43 руб./мин	22 руб./мин	95 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	35 руб./100 Кб
	Европа	29 руб./мин	69 руб./мин	29 руб./мин	95 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	35 руб./100 Кб
	Северная и Центральная Америка	80 руб./мин	125 руб./мин	29 руб./мин	125 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	50 руб./100 Кб
	Остальные страны	80 руб./мин	100 руб./мин	29 руб./мин	100 руб./мин	Бесплатно	15 руб.	50 руб./100 Кб

В результате, выгоднее всего путешествовать по миру оказалось с SIM-картой МТС. Наиболее дорог – в среднем - международный роуминг оператора «МегаФон».

Так или иначе, роуминг больше не кажется чем-то недоступным для большинства российских пользователей мобильной связи. Правда, и цены, особенно на услугу международного роуминга, пока далеки от демократичных.

Однако всегда найдется множество способов снизить расходы на связь в поездке. Это преимущества вездесущей IP-телефонии (в последнее время у всех на слуху программа Fring, но этим дело не ограничивается). Некоторые операторы поддерживают USSD-услугу обратного звонка Call-Back (как ни парадоксально, порой входящий звонок выгоднее, чем исходящий). В последнее время стали очень популярны так называемые туристические SIM-карты, которые также позволяют сократить расходы. Ну, и самое банальное решение – приобрести SIM-карты местных операторов сотовой связи в стране пребывания.

В заключение, хотелось бы отметить, что специалисты службы маркетинга ОАО «МСС-Поволжье» объективно оценивают остроту конкурентной борьбы, утверждая, что абоненты оказываются в такой ситуации только в выигрыше. Жесткая конкуренция – это повод работать лучше.

Розничный бизнес по продаже сотовых телефонов стал одной из первых мишеней, пораженных финансовым кризисом.[4] Игроки этого рынка, предпочитавшие развиваться главным образом на кредитные деньги, вдруг потеряли возможность рефинансировать задолженность и вынуждены были начать искать покупателей. По мнению специалистов, скупка сотовых ритейлеров операторами связи приведет к тому, что отечественный рынок мобильных телефонов потеряет изюминку и станет похожим на западный.

---

[4] www.retail.ru

Сотовый ритейл уже давно перестал быть лакомым куском, каким был прежде, но продавцы все время находили новые способы увеличить прибыльность бизнеса.[5] В последнее время в салонах сотовой связи помимо классического ассортимента в виде телефонов, фотокамер и ноутбуков, можно было оплатить счета ЖКХ, оформить страховку и многое другое. Несмотря на трудности, компании развивались, открывали новые магазины в крупных городах, брали кредиты, отдавали и снова брали, открывая салоны уже в городах поменьше. Каждый из крупных ритейлеров считал своим долгом открыть побольше магазинов в как можно большем количестве населенных пунктов России. Интенсивная экспансия сетей привела к явной перенасыщенности рынка: весьма распространены случаи, когда салоны связи конкурирующих сетей находятся в непосредственном соседстве друг с другом, причем ассортимент салонов один и тот же, а цены почти одинаковые.

Наряду с высокой конкуренцией и перенасыщенностью темпы роста телефонного рынка заметно убавились. Продажи телефонов в кредит резко упали, а платежи перестали приносить приемлемый уровень прибыли. В этой непростой ситуации грянул финансовый кризис, который поставил почти всех сотовых ритейлеров на грань выживания. Причина тому — огромные долги компаний и исчезнувшая возможность их рефинансировать.

Рынок мобильных телефонов за время кризиса в долларовом выражении сократился на 45%. Даже несмотря на то, что мобильный телефон стал в среднем продаваться дешевле, сотовых в 2011 году было продано на 27% меньше, чем в 2010.[6]

Если разобраться в ситуации, то ничего критичного и катастрофического в этом падении нет, и оно объясняется двумя ключевыми тенденциями.[7]

---

[5] www.retail.ru
[6] www.slon.ru
[7] www.time-samara.ru

Во-первых, очевидно, что кризис, едва коснувшийся телекоммуникационного рынка, гораздо сильнее ударил по сотовому ритейлу. Отказаться от общения по мобильному телефону или значительно уменьшить время разговоров люди не смогли даже в самые тяжелые кризисные периоды, а вот отложить покупку нового телефона удалось многим. В итоге новый мобильный приобретали только те, кому он был действительно нужен (старый потерялся/вышел из строя).

Вообще в последние годы сотовый телефон в представлении все большего числа людей становился инструментом для общения, а не имиджевой вещью, и кризис эту тенденцию лишь обострил.

Во-вторых, в 2011 году не произошло каких-либо серьезных технологических прорывов и не было представлено по-настоящему ярких линеек. Мобильные телефоны продолжили эволюционировать, наращивать вычислительную мощность и количество мегапикселей в камере, но ничего такого, что заставило бы массового пользователя поверить в то, что ему требуется срочное обновление мобильного технопарка, предложено не было. У большинства из тех, кто нуждается в мобильном общении, сотовый телефон уже давно есть и зачастую не один.

По мнению специалистов, в ближайшее время каких-либо серьезных всплесков потребительской активности не произойдет, а вот ближе к концу 2012 - началу 2013 года, наверняка, сыграет фактор отложенного спроса, и рынок несколько оживится.

В данной ситуации игрокам рынка сотового ритейла приходится различными способами бороться за реального и потенциального потребителя.

Продавцы сотовых телефонов, уже несколько месяцев ведущие ценовую войну, открыли новый фронт: теперь они бьются за розничные торговые точки.[8] Наиболее активную позицию занимает компания «Евросеть», которая всячески пытается выдавить своего конкурента –

[8] www.slon.ru

компанию «Связной» – с рынка, предлагая владельцам торговых центров больше денег за аренду помещений. В среднем «Евросеть» готова платить за те же площади на 10% больше конкурента. И пользуется подвернувшимся случаем – у «Связного» кратковременные договоры аренды, которые как раз сейчас должны перезаключаться.[9]

Президент «Евросети» Александр Малис подтвердил известному интернет-журналу намерения компании увеличить количество точек продаж.

Причины такого поведения «Евросети» понятны. Во-первых, изматывающая ценовая война, ведущая к падению прибыльности торговли сотовыми телефонами: раз не получается победить соперника ценой, надо попробовать уничтожить его физически. Во всяком случае, это более перспективно, чем до бесконечности снижать цену. Во-вторых, «Евросети» нужны новые салоны для продаж услуг «Билайна». «Вымпелком» – акционер «Евросети» – заключил с ней соглашение, согласно которому ритейлер должен открыть 1000 монобрендовых салонов «Билайна» в 2011 году. Самый простой способ – отнять уже намоленные покупателями места у ближайшего конкурента.

Пока сливки с войны снимают собственники торговых центров, получая от руководства компаний существенные комиссионные вознаграждения за перевод точки от одного к другому.

На сегодняшний день у ООО «Евросеть Ритейл» есть 2 очень серьёзных конкурента, это ОАО «РТК» (Русская Телефонная Компания) или «МТС» и ООО «Связной». На долю которых приходится 12% и 22% рынка соответственно. В последние пол года «Связной» имеет серьёзную дебиторскую задолженность в размере 10 млрд. рублей, вследствие чего компания вынуждена покидать привычные торговые площади. По оценкам экономистов, если ретейлер сократит объём продаж на 20%, то компания будет признана банкротом. Данными обстоятельствами воспользовалась

[9] www.time-samara.ru

«Евросеть Ритейл», поэтому на освобождённых «Связным» площадях, открываются магазины моно-бренды под название «Билайн»

Топ-менеджер компании «Евросеть» считает свою компанию самой прибыльной не только в своем сегменте, но и в сфере розничной торговли вообще. По результатам 2011 года она продемонстрировала рекордный для отрасли уровень рентабельности по EBITDA – 7,9%.[10]

В недалеком прошлом Самарский рынок сотового ритейла был представлен огромным количеством хорошо развитых сетей салонов сотовой связи, среди которых «Дивизион», «Ультра Стар», «Связар», «Дельта-С», «Билайн», «Беталинк», «Телефон Ру».

Постепенно по мере развития рынка сотового ритейла крупные игроки стали скупать мелкие сети. Так компания «Евросеть» в 2006 году приобрела сеть «Ультра стар» и «Дивизион», в 2007 году - сеть «Дельта-С». А с 2010 года между компаниями «Вымпелком» и компанией «Евросеть» заключен договор в соответствии с которым под маркой «Билайн» будут работать торговые точки «Евросети». Компания «МТС» приобрела в 2009 году торговые сети «Беталинк», «Телефон Ру».

В настоящее время рынок сотового ритейла Самарской области представлен пятью основными игроками: «Евросеть», «МТС», «Связной», «Мегафон», «Nokia». Согласно данным, полученным с официальных сайтов данных компаний наибольший удельный вес по численности салонов связи в г. Самара принадлежит компании «Евросеть» - 40,26%, что в абсолютном выражении составляет 62 салона связи, на втором месте компания «МТС» с долей в общем объеме – 25,97% и 40 торговыми точками в г.Самара, на третьем месте «Связной», доля которого 11,04% и 17 салонов сотовой связи. Аналогично ситуация складывается в отношении количества точек связи в Самарской области в целом. Результаты анализа представлены в таблице 6 и на рисунках 2,3.

---

[10] www.retail.ru

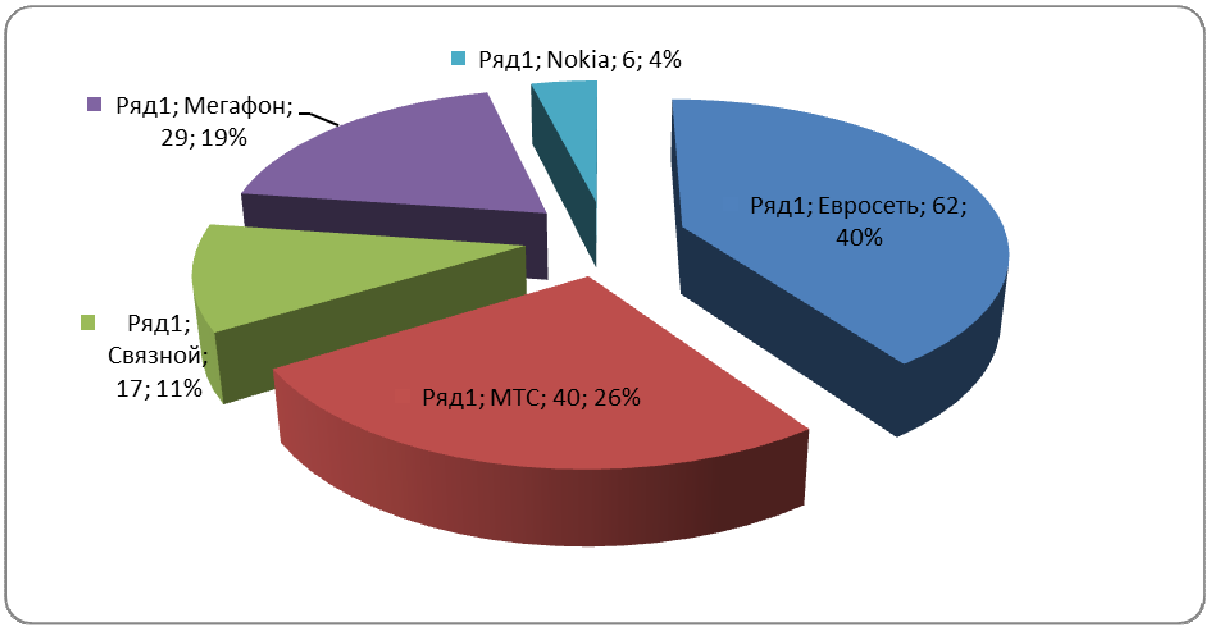

Рисунок 2– Структура рынка сотового ретейла г. Самара на 2010г. (лидеры рынка)

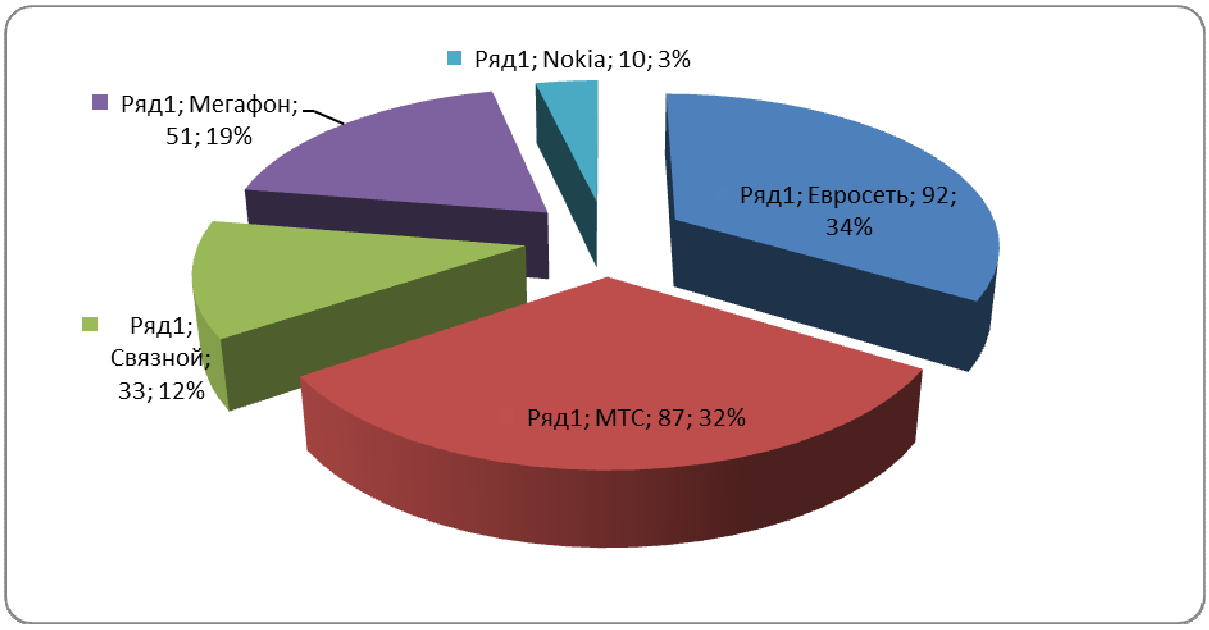

Рисунок 3 – Структура рынка сотового ретейла в Самарской области на 2010г. (лидеры рынка)

Таблица 6

Структура рынка сотового ретейла г. Самара на 2011 год (лидеры рынка)

Компания	Количество салонов связи в г.Самара	Доля в общем объеме торговых точек в г.Самара	Количество салонов связи в Самарской области	Доля в общем объеме торговых точек в Самарской области	Населенные пункты, в которых представлена сеть
«Евросеть»	62	40,26	92	33,70	г. Октябрьск, г. Чапаевск, г. Жигулевск, г. Новокуйбышевск, г. Кинель, г. Самара, г. Сызрань, г. Отрадный, г. Тольятти, г. Похвистнево, с. Богатое, с. Борское, с. Шентала, с. Кошки, с. Челно-Вершины, с. Красный Яр, с. Большая Глушица, с. Большая Черниговка
«МТС»	40	25,97	87	31,87	г. Чапаевск, г. Новокуйбышевск, г. Кинель, г. Самара, г. Сызрань, г. Тольятти, г. Отрадный, г. Нефтегорск, г. Безенчук, г. Похвистнево
«Связной»	17	11,04	33	12,09	г. Самара, г. Тольятти, г. Отрадный, г. Новокуйбышевск
«Мегафон»	29	18,83	51	18,68	г. Самара, г. Тольятти, г. Отрадный, г. Сызрань, г. Нефтегорск, г. Похвистнево, г. Кинель, г. Новокуйбышевск
«Nokia»	6	3,90	10	3,66	г. Самара, г. Тольятти
Всего:	154	100,0	273	100,0	-

Насыщение рынка сотовых телефонов привело к существенному падению выручки и объемов продаж операторов сетевой розницы. Сокращение количества салонов сотовой связи, а также уход мелких и средних игроков привели к перераспределению рынка в пользу крупных операторов. Эксперты полагают, что в среднесрочной перспективе вся сетевая розница отойдет под контроль нескольких игроков федерального масштаба.

Специалисты предполагают, что через 3-5 лет практически весь рынок сотового ритейла будет контролироваться несколькими крупными федеральными операторами. При этом определенная часть мелких игроков все же останется. Это будут небольшие точки в торговых центрах, продающие элитные или, наоборот, дешевые телефоны. Такие салоны являются важной составляющей концепции некоторых торговых центров. Их могут открывать как сами сетевые ритейлеры, так и небольшие компании и частные предприниматели. В перспективе таких точек может остаться до 10 на всю Самару.

В условиях постепенного насыщения рынка, низких темпов роста реализации новых контрактов на первый план для операторов помимо расширения абонентской базы выходят задачи увеличения продаж дополнительных услуг, различных новых сервисов, а также более диверсифицированного обслуживания абонентов и увеличения лояльности клиентов. Эффективно реализовать подобные стратегии можно, в первую очередь, располагая собственными, а также в той или иной степени подконтрольными розничными структурами. Вопрос о получении контроля над ритейлом был актуален уже несколько лет назад. Снижение выручки сотовых компаний в результате сокращения потребителями расходов на мобильную связь мотивирует игроков к проведению более активной политики в розничной сфере. Одним из направлений повышения конкурентоспособности, повышения покупательской лояльности и укрепления рыночных позиций является ребрендинг.

Так, крупнейший российский сотовый ритейлер «Евросеть» объявил о намерении изменить логотип и фирменный стиль своих магазинов.

Разработкой нового стиля компании занималось британское агентство Wolff Olins, участвовавшее в ребрендинге «Билайна» и «Системы Телеком». Сотовая сеть «Связной», основной конкурент «Евросети», объявил о своем ребрендинге в 2008 году.[11] На данный момент оба ведущих сотовых ритейлера находятся в стадии жесткого противостояния: «Евросеть» объявила о намерениях вытеснить «Связной» из пятисот рентабельных торговых точек по всей стране в ближайшее время и сообщила о переходе под свое крыло десятков магазинов. «Связной» потерю множества своих магазинов опровергает, как и развязывание ценовой войны, якобы начавшейся в ноябре с неоправданно резкого снижения «Связным» цен на ходовые модели телефонов.

Сейчас «Евросеть» владеет более 4 300 салонами мобильной связи в 1 373 городах России и стран СНГ. В салонах ритейлера его клиенты могут приобрести мобильную технику, оформить денежные переводы, приобрести авиа- и железнодорожные билеты, выбрать туристические путевки, оформить пенсионные и страховые контракты, оплатить штрафы ГИБДД, оформить потребительские кредиты и т. д.[12]

В 2011 г., по данным МТС и ГК «Связной», российскими сотовыми ритейлерами было продано более 34, 8 млн. мобильных телефонов. По сравнению с 2010 г. рост составил 25%. В денежном выражении - 155,2 млрд. руб. По данным TelecomDaily, «Евросеть» занимает 33,2 % рынка, «Связной» - 25,5 %, МТС - 15,5%.[13]

Главные поставщики мобильных телефонов в России, по прежнему остаются известные бренды — Nokia, Samsung, LG и Sony Ericsson, совокупная доля которых составляет порядка 88%. Тем не менее, на рынке наметилась тенденция роста «азиатских» брендов, таких как ZTE,

---

[11] www.digit.ru
[12] www.retailer.ru
[13] Там же

UBIQUAM, Huawei и других. Большинство таких телефонов продаются на российском рынке под брендами «Билайн», «Мегафон», «МТС» и «Скай Линк».[14]

По мнению ведущих экономистов-экспертов в области сотового ритейла Россия стоит на 2 месте после Японии по количеству приобретаемых мобильных телефонов в год, это свидетельствует об устойчивости рынка мобильной связи и о дальнейших перспективах развития данной отрасли торговли. Эти факторы подтверждаются и на самарском рынке, где ежегодно увеличиваются объёмы реализованной продукции

Литература

1. www.4p.ru
2. www.digit.ru
3. www.retailer.ru
4. www.sotovik.ru

[14] www.4p.ru