

В Московском регионе 22 октября запустился четвертый федеральный оператор — Tele2. Сможет ли он влиться в «большую тройку» и какие проблемы ждут его в России, выясняла «Лента.ру».

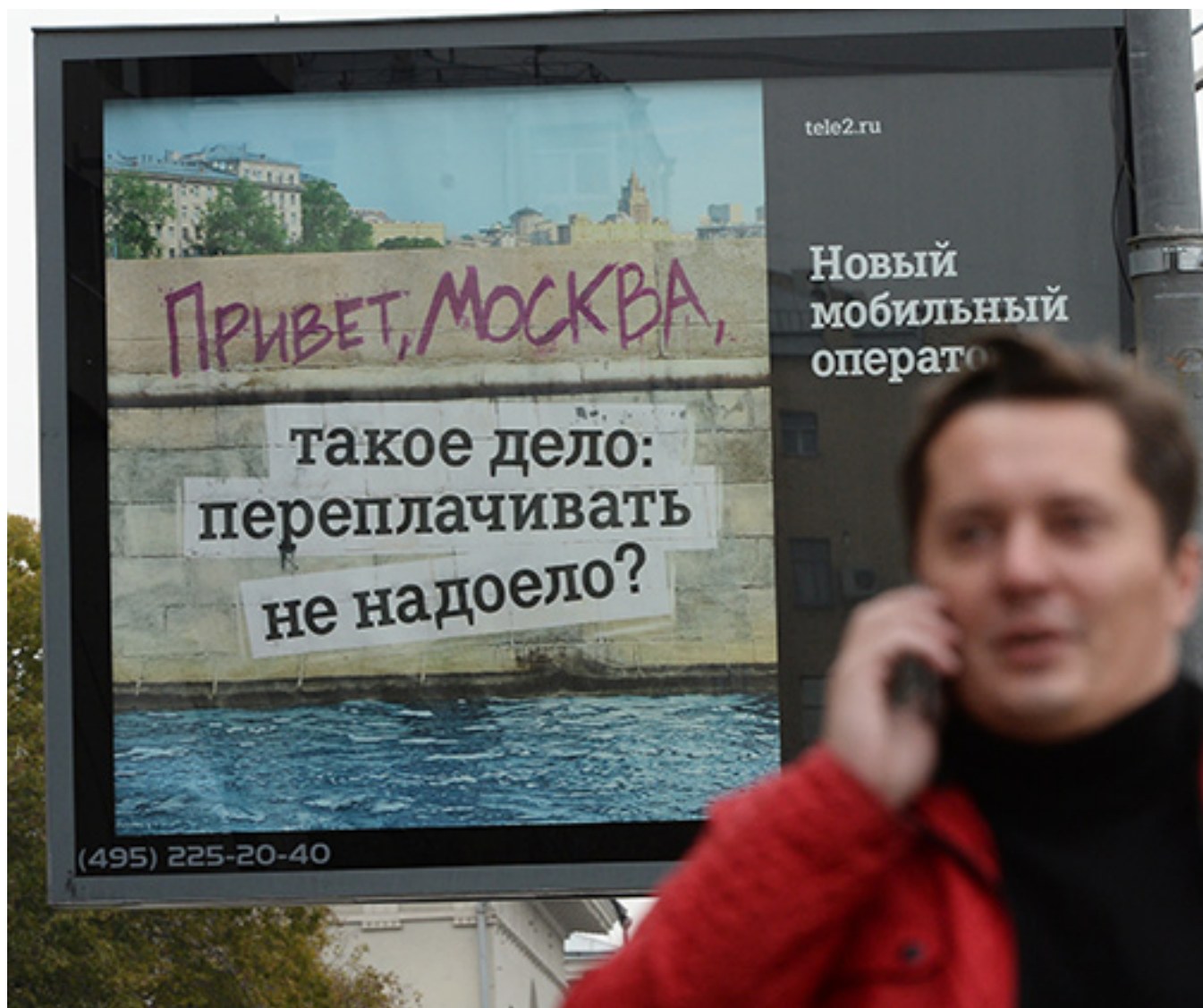
Цены

ООО «Т2РТК Холдинг» (бренд Tele2) рассчитывает привлечь абонентов московского региона низкими ценами. В частности, на этом была построена рекламная кампания. Предварительные заявки составили 30 тысяч симок, а всего на этот регион у «Россвязи» получено 7,5 миллионов номеров.

На данный момент жителям столицы доступны тарифы «Оранжевый», «Черный», «Очень черный», «Самый черный» и «Интернет для устройств». Первый из них не требует абонентской платы и предусматривает оплату в 1 рубль за минуту разговора независимо от региона и оператора вызываемого абонента, СМС или 1 мегабайт интернета. Пакетный тариф «Черный» за 99 рублей месячной оплаты включает 2 гигабайта трафика и 150 СМС, а звонки обойдутся от полутора рублей за минуту. Тариф «Очень черный» включает 4 гигабайта мобильного интернета, по 400 минут и СМС по всей России за 299 рублей в месяц. «Самый черный» за 599 рублей ежемесячно дает 10 гигабайт трафика и по 1000 минут и коротких сообщений.

Денис Кусков, генеральный директор аналитического агентства Telecom Daily, называет цены главным конкурентным преимуществом Tele2 и отмечает, что в остальных регионах России, где Tele2 уже запустил свои сети, качество их услуг «находится на сопоставимом уровне с игроками «большой тройки»».

Однако управляющий партнер «ТМТ Консалтинг» Константин Анкилов не считает существенной разницу в ценах: «При текущем ARPU (доходе с одного абонента) для большинства москвичей возможность экономить не будет достаточным аргументом».



\$('#1446005724315315').html(decodeURIComponent('%d0%a4%d0%be%d1%82%d0%be%3a%20%d0%9c%d0%b0%d0%ba%d1%81%d0%b8%d0%bc%20%d0%91%d0%bb%d0%b8%d0%bd%d0%be%d0%b2%20%2f%20%d0%a0%d0%98%d0%90%20%d0%9d%d0%be%d0%b2%d0%be%d1%81%d1%82%d0%b8'));

Мнение Анкилова поддержала Анна Айбашева, пресс-секретарь оператора «Билайн»: «Что касается тарифов Tele2 для московского рынка, то в большинстве своем они ниже по стоимости наших тарифов рублей на 100. Это стоимость двух поездок в метро. В обмен на эту сомнительную экономию клиентам предлагается неочевидное качество связи LTE, а также полное отсутствие GSM, хотя этой технологией по-прежнему пользуется значительный процент клиентов». Она добавила, что оператор, безусловно, будет думать над дальнейшим развитием своих предложений.

Юлия Дорохина, представитель пресс-службы «МегаФон», также уверена, что грамотный выбор тарифа нивелирует разницу в ценах: «Наши тарифы позволяют потребителю оплачивать только те услуги, которые ему нужны, которыми можно воспользоваться, не переплачивая, и контролировать свои расходы. А со 2 ноября звонки между абонентами «МегаФона»; вообще станут бесплатными на самой популярной линейке «Все включено»».

Айбашева также напомнила, что в сети ее оператора с сентября на 4,5 месяца абонентам бесплатно доступен безлимитный доступ в интернет по 4G. Есть также предложение, которое позволяет семьям оплачивать с одного баланса до пяти дополнительных абонентских номеров, что позволяет сэкономить до 50 процентов средств, затрачиваемых на оплату связи.

По оценкам представителей Tele2, стоимость их услуг примерно на 25-50 процентов ниже. Например, операторы «большой тройки» за 600 рублей действительно предлагают пакетные тарифы, которые содержат примерно в полтора раза меньше услуг, однако у них есть пакеты и с большим объемом интернет-трафика и голосовых разговоров, а также различные опции.

Дмитрий Солодовников из МТС не согласен с оценкой Tele2: «Абонентам следует быть осторожными при выборе нового оператора и не попадать под очарование имиджа так называемого «дискаунтера»». По его данным, сейчас примерно 80 процентов звонков абонентов МТС и других операторов приходятся на внутрисетевые вызовы и являются для абонентов бесплатными: «С учетом того, что сейчас у Tele2 в Москве практически нет абонентов, практически все звонки клиентов Теле2 будут платными, ведь они будут звонить только абонентам большой тройки, а эти звонки Tele2 тарифицирует по абсолютно рыночной стоимости». Что касается интернета, по подсчетам Солодовникова, «удельная стоимость мегабайта у МТС может быть дешевле, чем у Tele2, а в ночное время мы предлагаем нашим абонентам абсолютно бесплатный интернет».



\$('#14460057243167057').html(decodeURIComponent('%d0%a4%d0%be%d1%82%d0%be%3a%20%d0%9a%d0%b8%d1%80%d0%b8%d0%bb%d0%bb%20%d0%9a%d1%83%d1%85%d0%bc%d0%b0%d1%80%d1%8c%20%2f%20%c2%ab%d0%9a%d0%be%d0%bc%d0%bc%d0%b5%d1%80%d1%81%d0%b0%d0%bd%d1%82%d1%8a%c2%bb'));

Покрытие

Основной контраргумент экспертов и операторов «большой тройки» — более высокое качество связи. Tele2 сейчас использует в московском регионе 7000 базовых станций, работающих в 3G, и 2000 — LTE. Это заметно меньше, чем у конкурентов. Генеральный директор Tele2 Александр Провоторов заявил, что в 2015-2016 годах компания сконцентрируется на расширении покрытия сети, чтобы достичь покрытия территории, где проживает свыше 95 процентов потенциальных абонентов.

Как скоро это удастся сделать — эксперты во мнении разошлись, хотя признают это слабым местом Tele2. «Пока нет налаженного процесса логистики и управления работающей сетью, но все операторы через это проходили, и достаточно быстро все становилось на хороший уровень», — указал на текущие проблемы нового московского оператора Денис Кусков.

Материалы по теме

12:26 22 октября 2015



[«Абоненты Tele2 — это не бедные люди»](#)

Кто потеснит большую тройку сотовых операторов

«Компании еще предстоит построить сеть, обеспечивающую качество связи на уровне конкурентов. Что, безусловно, будет сделано, но потребует много времени, учитывая выросшую из-за изменения курса рубля стоимость оборудования, а также специфику используемых частот», — проанализировал проблемы Tele2 Анкилов. Он ожидает проблемы с сетью Tele2 к дачному сезону, поскольку покрытие в области пока фрагментарное, к тому же большая часть «дачной» аудитории предпочитает дешевые аппараты, которые могут не поддерживать 3G и не смогут работать в сети нового оператора.

Новый московский оператор использует исключительно связь 3G и 4G, не поддерживаемую старыми телефонами. Однако участники рынка не считают это критическим фактором: «Tele2 поможет завоевать свою долю на рынке высокий уровень проникновения смартфонов с поддержкой 3G и 4G в столице. Примерно двое из троих жителей столицы пользуются умными телефонами», — оценила ситуацию Мария Заикина, пресс-секретарь «Связного». Она напомнила, что средняя цена смартфона в Москве по итогам 1 полугодия 2015 года составила порядка 14 тысяч рублей: «Это говорит о том, что преобладающая часть устройств поддерживает 3G/4G».



Финансовые аспекты

Оператору Tele2 пришлось серьезно вложиться в розничную сеть. У компании открыто 400 монобрендовых салонов, заключены договоры с «Евросетью», «Пятерочкой», «Эльдорадо», «Связным» и «Почтой России», имеющими более 10 тысяч розничных точек. Однако не только розничные покупатели стали целью компании в московском регионе — она надеется существенно увеличить долю бизнес-клиентов за счет новой территории.

Анкилов отмечает, что, учитывая структуру акционеров, для Tele2 важнее будут финансовые показатели (оборот и прибыль), а не количество пользователей, и Москва с ее высоким ARPU опять же очень кстати.

Компании придется потратиться и на свое продвижение: «Из недостатков Tele2 можно отметить тот факт, что далеко не все столичные жители знакомы с этой компанией на уровне города, и нужно будет приложить значительные усилия для информирования москвичей и жителей области. Кроме того, фактор цены является определяющим при выборе оператора далеко не у всех жителей города», — предупреждает Заикина.

Tele2 ведет в Москве активную рекламную кампанию со слоганом «Переключиться не надоело?». Однако один из операторов напомнил: «Дешевле, чем бесплатно, не бывает» (это об одной из опций на интернет). Также еще один участник отрасли отметил, что пользователям может не понравиться «черное» название тарифов нового оператора.

Перспективы

Операторы «большой тройки» спокойно отнеслись к появлению нового конкурента в московском регионе, считая, что он позволит абонентам убедиться в хорошем качестве их связи. Эксперты разошлись в оценке его доли на рынке, однако и провала Tele2 никто не ждет. При этом они ожидают положительного влияния его прихода в сегмент коммуникационных услуг.

«Во многих регионах страны Tele2 занимает лидирующие позиции, которых удалось добиться даже без лицензий 3G и 4G и в условиях, когда компания приходила на рынок того или иного региона последней», — напоминает Заикина.

«Tele2 стала для «большой тройки» заметным конкурентом уже достаточно давно, когда стала выходить в регионы и занимать там лидирующие позиции по числу абонентов, — соглашается Денис Кусков. — Сейчас, после долгих лет попыток, компания смогла выйти на самый прибыльный московский рынок. Работать тут будет непросто, но у Tele2 есть все возможности развиваться. И самое главное — увеличение конкуренции выгодно для абонентов». Аналитик убежден, что при правильной маркетинговой стратегии в течение трех лет Tele2 может занять до 20 процентов рынка, что будет очень хорошим результатом.

Его коллега из «ТМТ Консалтинг» ожидает рыночной доли Теле2 в столице на уровне 10 процентов в ближайшие три-пять лет. Он напомнил, что в 2014 году после «чистки» базы у оператора было 35,1 миллиона абонентов в России. Но ко второму кварталу 2015 года количество абонентов Tele2 упало до 34,7 миллионов человек — это не только

следствие изменений методики подсчета, снижается абонентская база в стране: «Получение частот под 3G/4G стало спасением для бизнеса. Шведы мудро рассудили. А с выходом в столицу компания наконец переломит негативный тренд и станет наращивать свою рыночную долю», — заключает Анкилов.

Сейчас 55 процентов оператора Tele2 принадлежит ВТБ и консорциуму инвесторов, а еще 45 процентов — «Ростелекому». Компания работает более чем в 60 регионах и обслуживает 35 миллионов абонентов (по оценке оператора). Число абонентов МТС [составляет](#) около 74,5 миллионов, «МегаФон» — около 74 миллионов и «ВымпелКом» — на уровне 55,7 миллиона пользователей. Однако сравнивать эти цифры напрямую нельзя, так как компании могут использовать разные методики подсчета.

[Александр Баулин](#)

Источник - <http://lenta.ru/articles/2015/10/22/tele2/>