



*[content-review.com](http://content-review.com)*

**РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ БЕЗЛИМИТНЫХ ТАРИФОВ И ИХ ВЛИЯНИЯ  
НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОПЕРАТОРОВ НА ПРОТЯЖЕНИИ 2007-2018 ГОДОВ**

Октябрь, 2018

## Оглавление

Оглавление.....	2
Введение.....	3
Принципы ценообразования безлимитных тарифов.....	5
Механика предоставления безлимитного интернета.....	5
Абонентская плата.....	5
Скорость доступа.....	6
Раздача трафика.....	6
Качество видео.....	7
Иные параметры тарифов.....	7
Ретроспектива безлимитных тарифов в России.....	9
2007-2010 годы.....	9
2016-2017 годы.....	10
2018 год.....	11
Ценообразование безлимитных тарифов.....	14
Бизнес-модель операторов США.....	14
Бизнес-модель операторов в Беларуси.....	15
Бизнес-модель операторов в России.....	16
Влияние безлимитных тарифов на экономические показатели операторов .....	18
Последствия введения безлимитных тарифов в США в 2017 году.....	18
Последствия введения безлимитных тарифов в России в 2016 году.....	19
Выводы и прогноз.....	22
Безлимитные тарифы наносят урон финансовым показателям операторов .....	22
Операторам придётся вводить дополнительные ограничения на безлимитных тарифах.....	22
Безлимитные тарифы в России начнут серьёзно меняться в первой половине 2019 года.....	23

## Введение

На протяжении нескольких десятилетий мобильная связь, в отличие от остальных товаров и услуг повседневного спроса, становится дешевле. При этом каждый новый виток технологий серьёзно снижает стоимость услуг связи, но в то же время увеличивает затраты на создание, модернизацию и поддержку инфраструктуры для оказания этих услуг.

Операторы мобильной связи для увеличения дохода должны многократно увеличивать инвестиции в собственную сеть и разработку новых сервисов. Переход от сетей 2G к 3G совпал со стремительным развитием в области мобильных устройств. LTE позволило значительно увеличить качество жизни абонентов, как личной, так и профессиональной. На пороге запуска 5G появляются новые сферы, в которых использование мобильных технологий позволяют значительно повысить эффективность и доходность.

На этом фоне потребительский сегмент услуг связи находится в стадии кризиса. Современные мобильные сети уже способны заменить сети фиксированные, но лишь для ограниченного количества абонентов. В отличие от сетей, построенных на оптоволоконных каналах связи, мобильные сети ограничены размером частот, выделенных операторам, в связи с чем физически неспособны обеспечить пропуск трафика в объёме, сопоставимом с пропускаемым по оптоволоконным каналам связи.

Как и любой ограниченный ресурс, мобильный интернет не имеет предпосылок к бизнес-модели, на которой построен бизнес интернет-провайдеров. Однако это не мешает операторам периодически выводить на рынок тарифы с безлимитным интернетом. В рамках данного исследования предпринимается попытка проанализировать опыт прошлых лет и выделить основные параметры, по которым формируются безлимитные тарифы.

Практика показывает, что «безлимитные тарифы» не являются безлимитными. Их сопровождает масса ограничений, комбинация которых позволяет операторам предлагать абонентам такие тарифы, которые, с одной стороны, не нанесут непоправимого ущерба в виде повышенной нагрузки на инфраструктуру, а с другой стороны, позволят достичь поставленных перед компанией краткосрочных целей.

В рамках данного исследования были рассмотрены три периода, во время которых российские операторы активно продвигали безлимитные тарифы. Каждый из этих периодов отличался как по набору ограничений в тарифах, так и предпосылками для их появления на рынке.

Авторы рассмотрели бизнес-модели формирования тарифов с безлимитным интернетом на примере трех стран – России, Беларуси и США. В каждой из стран использовалась своя комбинация ограничений безлимитных тарифов.

На основе публичных данных об операционных и финансовых результатах операторов авторами был произведён анализ влияния появления безлимитных тарифов на основные показатели операторов – абонентскую базу, выручку, ARPU. В случае, когда показатель ARPU не входил в открытые данные, он высчитывался исходя из отношения выручки к абонентам оператора в перерасчёте на 1 месяц.

Авторами исследования были сделаны следующие выводы:

- Безлимитные тарифы наносят урон финансовым показателям операторов
- Операторам придётся вводить дополнительные ограничения на безлимитных тарифах
- Безлимитные тарифы в России начнут серьёзно меняться в первой половине 2019 года

# Принципы ценообразования безлимитных тарифов

## Механика предоставления безлимитного интернета

Сегодня существует два способа подключить безлимитный интернет:

1. Тарифный план
2. Тарифная опция

Каждый оператор может использовать как одну из упомянутых механик, так и обе сразу. Выбор механики зависит от среднесрочных планов оператора. Новые тарифы зачастую используются для привлечения абонентов, как новых, так и переходящих по MNP от других операторов. Тарифные опции выступают больше инструментом удержания абонентов, которые вполне могут рассматривать возможность перехода к оператору с безлимитным интернетом.

Тарифный план может включать пакеты иных услуг, в частности, минут для голосовых звонков, SMS-сообщений, пакетов услуг в роуминге и проч. Также выбор в пользу тарифного плана может быть сделан оператором в случае планирования масштабной рекламной кампании, так как в подобных мероприятиях требуется понятная и простая коммуникация. Также реклама тарифа направлена на всех пользователей мобильной связи, тогда как реклама тарифной опции сужает потенциальную аудиторию для маркетингового воздействия.

## Абонентская плата

Операторы могут использовать несколько подходов к тарификации безлимитного интернета вне зависимости от выбранной механики предоставления услуги:

- ежемесячная абонентская плата
- посуточная абонентская плата

При этом выбор посуточной абонентской платы может быть обусловлен желанием оператора увеличить совокупную выручку, полученную с абонента в долгосрочной перспективе. В месяцы, в которых количество дней превышает 30, абонент будет платить больше, и в годовом разрезе заплатит на 1% больше, чем при ежемесячной тарификации:

- затраты абонента на тарифе с абонентской платой 300 рублей в месяц за год составят 3600 рублей
- затраты абонента на тарифе с абонентской платой 10 рублей в сутки за год составят 3650 рублей

Абонентская плата по тарифу с безлимитным интернетом может изменяться в зависимости от доступности у оператора конфигуратора услуг с выбором пакетов минут и SMS, а также от выбранной скорости доступа.

### **Скорость доступа**

Сегодня российские операторы не используют ограничение скорости доступа в зависимости от абонентской платы, однако на промежутке между доступностью безлимитных тарифов в 2016 и 2018 году на российском рынке были доступны тарифы с неограниченным по объёму трафиком, но ограничением скорости доступа. В частности, оператор МТС предлагал тарифный план с ограничением безлимитного интернета по скорости до 4 мегабит в секунду. Аналогичные предложения существовали у ряда виртуальных операторов, работавших на сети оператора «МегаФон» и Tele2.

Все российские операторы оставляют за собой право ограничить скорость доступа в любой момент по причине излишней нагрузки на сеть.

За рубежом чаще используется механика с комбинацией пакета трафика на максимально доступной скорости с последующим ограничением скорости доступа до 64-512 килобит в секунду.

### **Раздача трафика**

Возможность использовать смартфон в качестве точки доступа Wi-Fi является одним из главных преимуществ безлимитных тарифов с отсутствующим ограничением на раздачу трафика. Среди российских операторов не ограничивает использование такой функции лишь оператор «МегаФон», что связано с двумя факторами:

- наличие частотного ресурса, кратно превышающего конкурентов, что снижает риски резкой нагрузки на сеть
- отсутствие технической возможности введения данного ограничения, что подтверждается техническими специалистами, но не объясняет того, что в 2016 году такая возможность имела

Операторы ограничивают возможность раздачи трафика из-за того, что тарифы начинают использоваться как замена домашнему интернету в местах, где подключение оптоволоконной сети ограничено или отсутствует, а мобильная сеть присутствует. Риск открытия доступа к данной функции угрожает высокой нагрузкой на сеть малым количеством абонентов, что сделает качество сервиса для остальных абонентов крайне низким.

В связи с востребованностью данной функции, операторы могут использовать следующие рычаги контроля за злоупотреблением раздачей трафика с мобильных устройств:

- введение отдельных пакетов трафика, доступного для раздачи в рамках безлимитного тарифа (США)
- введение дополнительной платы за доступность раздачи интернета в ограниченном временном промежутке (Россия)

### **Качество видео**

Ограничение качества видео в потоковых сервисах, таких как YouTube, Vimeo, Netflix, стал одним из самых популярных рычагов в ценообразовании безлимитных тарифов в США. Это связано с тем, что основную нагрузку на мобильные сети создаёт именно видео-контент, доля которого в общем трафике может достигать 80%. При этом видео-сервисы используют адаптивные механизмы подстройки качества видео к скорости передачи данных, доступных зрителю, и операторам достаточно устанавливать ограничение по скорости доступа к конкретным серверам, где хранится видео.

В России ограничение по качеству видео использует в своём тарифе с безлимитным интернетом оператор «Билайн», позволяя снять это ограничение с помощью дополнительной тарифной опции за отдельную плату. Данную механику рассматривают и остальные российские операторы.

### **Иные параметры тарифов**

Помимо условий и ограничений, касающихся непосредственно услуги безлимитного интернета, операторы имеют возможность сделать линейку подобных тарифов, каждый из которых будет отличаться не только набором дополнительных базовых (голосовая связь и SMS) услуг, но и дополнительных, востребованных отдельными категориями абонентов.

В Беларуси и США для увеличения ценности тарифа используется дополнительный пакет интернет-трафика, который абонент может использовать в путешествиях по ряду зарубежных стран. Бизнес-кейс таких добавленных в тариф услуг строится на их малой востребованности, что позволяет добавлять их без существенного, но увеличения абонентской платы.

Помимо дополнительных услуг связи, безлимитные тарифы могут включать в себя подписки на видео и музыкальные сервисы, что позволяет увеличить доходы оператора за счёт партнерских отчислений от соответствующих сервисов. При этом в условиях отсутствия сетевой нейтральности операторы имеют возможность приоритизировать доступ к тем сервисам, с которыми у них есть партнерские соглашения.

# Ретроспектива безлимитных тарифов в России

## 2007-2010 годы

В 2007 году российские операторы начали запускать собственные сети третьего поколения, что позволило значительно увеличить скорость доступа к интернет и получить дополнительную ёмкость сети. Скорость в сетях 2G с использованием технологии EDGE составляла 0,2 мегабита, тогда как в 3G она была в разы больше. В связи с этим многие операторы начали экспериментировать с тарифами и опциям, открывающими абонентам доступ к неограниченному мобильному интернету.

Востребованность услуги передачи данных была высокой и ранее. Так, в 2006 году оператор «МегаФон» отметил абонентов, пользовавшихся максимальным количеством каждой из услуг. Наиболее активный пользователь мобильного интернета на сети «МегаФон» скачал за месяц 2 гигабайта данных, заплатив за это около 14 тысяч рублей, что составляло на тот момент около 500 долларов. Самой распространённой бизнес-моделью была оплата каждого скачанного мегабайта, при этом одна сессия округлялась до 50-150 килобайт, что делало общение в мобильных мессенджерах довольно дорогим.

Наиболее распространёнными в этом периоде тарифы с безлимитным интернетом можно разделить на две группы:

- тарифы с ограничением по использованию трафика в дневное время, и неограниченным трафиком в ночное время
- тарифы с ограничением по использованию трафика в 3G и неограниченным трафиком в сети 2G

Важным событием, драйвером запуска безлимитных тарифов, стал старт продаж iPhone 3G в России в 2008 году. Операторы предложили обладателям iPhone специальные тарифы, в частности, тариф «Яблочный фреш» оператор «Билайн» предлагал неограниченный доступ к интернету в сети 3G и Wi-Fi, а также пакет трафика для интернета в сети 3G на максимальной скорости.

В 2009 году оператор МТС начал активно использовать временные ограничения в тарифных опциях, предоставляющих безлимитный интернет. Опции «Безлимитный Интернет на сутки» и «Безлимитный ночной Интернет» давали абоненту выбор в зависимости от его модели использования.

Стоит отметить, что раздача трафика с мобильного устройства в те годы не ограничивалась.

В 2010 году активное строительство 3G-сетей спровоцировало появление тарифных планов с безлимитным интернетом, предполагающих большую свободу абонента. В частности, «МегаФон» представил тарифы «Безлимитный интернет Лайт» и «Безлимитный интернет Мега», в которых существовала градация ограничения скорости в зависимости от объёма скачанного в отчётном периоде трафика. Наиболее дорогая вариация тарифа предполагала ограничение скорости до 3, 1 и 0,128 мегабита в секунду при использовании интернета в объеме до 5, 10 и больше гигабайт в месяц соответственно.

Безлимитные тарифы в том или ином виде существовали у российских операторов и позже, однако к унифицированному подходу в ценообразовании и бизнес-модели операторы пришли лишь в 2016 году. До тех пор у каждого оператора были свои особенности, обусловленные запуском и ёмкостью их LTE-сетей.

### **2016-2017 годы**

В течение 2016 года операторы представили тарифы с безлимитным доступом в интернет. К началу декабря 2016 года абонентская плата на тарифах «Smart Безлимитище» (МТС), «#можноВсе» («Билайн») и «МегаФон.Безлимит» («МегаФон») составляла 19-20 рублей в сутки.

Помимо разной абонентской платы, операторы ввели на тарифах ограничения по раздаче интернета с мобильного устройства через Wi-Fi. Оператор «Билайн» ввёл плату за данную услугу в размере 50 рублей в час и 150 рублей в сутки, МТС взимал 30 рублей в сутки после прохождения порога в 100 мегабайт, «МегаФон» не предоставлял данной услуги.

В поездках по России «Билайн» и «МегаФон» не взимал дополнительной платы с абонентов, пользующихся безлимитным тарифом. Абоненты МТС в случае использования безлимитного мобильного интернета за пределами домашнего региона платили 15 рублей в сутки.

Отказ от безлимитных тарифов начался уже в конце 2016 года. Первым от подобного тарифа отказалась компания «Скартел», являющаяся дочерним предприятием «МегаФона» и перепродававшая его услуги под брендом Yota. Сам же «МегаФон» закрыл для подключения

безлимитные тарифы с февраля 2017 года. В том же периоде от безлимитных тарифов отказались операторы «Билайн» и МТС.

Тем не менее, даже после перевода тарифов и опций в статус архивных, абоненты могли продолжать пользоваться безлимитными предложениями до тех пор, пока самостоятельно не перейдут на новые тарифы или отключат соответствующие опции. Для мотивации абонентов и ускорения данного процесса операторы последовательно меняли финансовые условия тарифов для абонентов, не пожелавших их менять на новые.

## 2018 год

В августе 2018 года оператор МТС вывел на рынок новый тариф «Тарифище» с безлимитным интернетом. Отличительной особенностью этого тарифного плана от аналогичных периода 2016-2017 годов стала возможность дополнительной настройки пакета голосовых услуг.

Первым, кто ответил на новый тариф, стал оператор «Билайн», запустивший тарифную опцию, подключив которую абонент мог воспользоваться безлимитным интернетом на своём текущем тарифе. В сентябре «Билайн» представил отдельный тариф с безлимитным интернетом «Анлим», при этом опция безлимитного интернета была переведена в статус архивной и закрыта для подключения.

«МегаФон» не стал запускать отдельный тариф с безлимитным интернетом, ограничившись предложением тарифной опции, которую можно подключить к пакетным тарифам линейки «Включайся». Стоимость опции и возможности ее подключения зависят от текущего тарифа абонента и его региона. Отличительной особенностью безлимитного предложения «МегаФон» является отсутствие ограничения на раздачу безлимитного интернета с мобильного устройства.

Tele2 также изначально предложил тарифную опцию, с помощью которой абонент мог воспользоваться безлимитным интернетом на своём текущем тарифе. В октябре Tele2 представил отдельный тариф с безлимитным интернетом «Мой безлимит».

Возвращение безлимитных тарифов было ожидаемым игроками рынка. Это подтверждается и крайне малым сроком запуска аналогичных тарифов, и проводимой на протяжении года оптимизацией существующей линейки пакетных тарифов. Однако, последствия запуска новой волны тарифов

с безлимитным интернетом может иметь иные последствия, чем история 2016-2017 годов. Это связано с несколькими факторами, принципиально отличающими ситуацию 2018 года:

- Наличие опций с безлимитным доступом к нескольким категориям сервисов: социальные сети, мессенджеры, видео-сервисы
- Общая тенденция к повышению цен на стартовые пакетные тарифы с целью увеличения выручки и ARPU
- Развитие сетей LTE, значительно увеличивших пропускную способность операторов

Вместе с этим угрозы рынку также изменились по сравнению с 2016-2017 годами:

- Среднее количество трафика, скачиваемого абонентам, растёт в геометрической прогрессии вместе с увеличением качества видео и аудио-контента
- Тенденция отказа пользователей от скачивания контента в пользу потоковых сервисов как музыки, так и видео
- Необходимость обеспечить несравненно большие инвестиции в связи со вступлением в силу «пакета Яровой» и подготовки к запуску сети 5G
- Повышение НДС до 20% в 2019 году, что неизбежно приведёт к увеличению стоимости услуг связи

Таким образом, нынешняя волна безлимитных тарифов может оказать значительно большее влияние на бизнес-составляющую деятельности операторов. Понимая и принимая эти риски, операторы ввели дополнительные градации ограничений на безлимитных тарифах и опциях, призванных снизить нагрузку на сеть и оставить ряд преимуществ у пакетных тарифов:

- Ограничение во внутрисетевом роуминге (МТС до октября 2018 года)
- Ограничение качества стримингового видео («Билайн»)
- Запрет на раздачу интернет-трафика с мобильного устройства (МТС, Tele2)
- Дополнительная градация по условиям и стоимости опции для абонентов разных тарифов («МегаФон», Tele2)

Безлимитные тарифы российских операторов  
(минимальные версии, по состоянию на 3 октября 2018 года)

Тариф	Стоимость	Скорость	Квота трафика	Доступность в роуминге по России	Возможность раздачи трафика по Wi-Fi
МТС, «Тарифище»	650 ₽	Не ограничена	Не ограничена	Не ограничена	Не доступна
«Билайн», «Анлим»	600 ₽	Не ограничена	Не ограничена	Не ограничена	Доступна
«МегаФон», «Смотри! Общайся»	650 ₽	Не ограничена	Не ограничена	Не ограничена	Доступна
Tele2, «Мой безлимит»	500 ₽	Не ограничена	Не ограничена	Не ограничена	Не доступна

# Ценообразование безлимитных тарифов

## Бизнес-модель операторов США

Формально безлимитные тарифы в США существовали еще в 2009 году. В частности, SIM-карты с действующим безлимитным тарифом AT&T, закрытым для подключения в 2010 году, можно было приобрести на интернет-аукционе за несколько тысяч долларов. Однако, настоящая эпоха безлимитных тарифов в США началась в 2017 году, когда Verizon представил свой тариф Unlimited, задав основные параметры, на которые впоследствии ориентировались остальные американские операторы США.

В 2018 году операторы США перешли от ценовой конкуренции к большей дифференциации тарифов по набору ограничений и дополнительных услуг. В качестве основного фактора, влияющего на стоимость тарифа внутри линейки безлимитных тарифов, стало качество видео-контента в стриминговых сервисах. Для того, чтобы получить качество среднего и выше уровня, абоненту необходимо подключиться на более дорогую версию безлимитного тарифа.

Сегодня ценообразование безлимитных тарифов в США зависит от следующих факторов:

- Количество SIM-карт, подключённых к контракту (от 1 до 5, чем больше SIM-карт, тем дешевле обходится связь на каждой из них).
- Размер пакета трафика, доступного на максимальной скорости (после его исчерпания скорость доступа снижается до уровня сети 2G)
- Размер пакета трафика, доступного для раздачи с мобильного устройства (после его исчерпания скорость доступа снижается до определённого лимита)
- Качество видео при использовании стриминговых сервисов (чем дороже тариф, тем выше максимальное качество)
- Дополнительные услуги (возможность использовать мобильный интернет в роуминге в ряде стран с ограничением пакета трафика)

## Бизнес-модель операторов в Беларуси

Беларусские операторы запустили тарифы с безлимитным интернетом в 2018 году, однако в том или ином виде предложения с безлимитным доступом к ряду мобильных сервисов существовали и раньше. В частности, в декабре 2017 года оператор Life:) предложил тарифную линейку «Шейк», которую позиционировал как тарифы с безлимитным интернетом. Однако, неограниченный трафик предоставлялся только на ряд сервисов (социальные сети и мессенджеры), а в остальных случаях абонент ограничивался лимитированным пакетом трафика.

Наиболее близкую к российскому опыту бизнес-модель использует оператор МТС, предоставляющий безлимитный мобильный интернет на тарифе «Безлимитище». Помимо запрета на раздачу трафика (введённую через некоторое время после запуска тарифа) и использование файлообменных сервисов, оператор ограничивает качество потокового видео до 720p.

Выделяющуюся на фоне остальных операторов бизнес-модель использует velcom. В его линейке тарифов «Комфорт» и «Комфорт+» есть возможность использовать безлимитный мобильный интернет, при этом скорость доступа напрямую зависит от абонентской платы по тарифу и включённого пакета трафика, доступного на максимальной скорости. Стоит отметить, что velcom на сегодняшний день не имеет сети 4G и предоставляет сервис лишь на скорости 3G. Абонент может выбрать тариф со скоростью доступа 1, 2, 4 и 8 мегабит в секунду.

Оператор Life:) в рамках тарифа «Безлимит на все» ограничивает объем трафика, доступного на максимальной скорости, 100 гигабайтами, по исчерпанию которого абоненту ограничивается скорость доступа до 512 килобит в секунду и исключается возможность использования файлообменных сервисов. Раздача трафика с мобильного устройства не ограничивается.

Сегодня ценообразование безлимитных тарифов в Беларуси зависит от следующих факторов:

- Объем трафика, доступного на максимальной скорости
- Скорость доступа после окончания квоты трафика, включённой в тариф

- Качество видео в потоковых сервисах
- Возможность раздачи интернета с мобильного устройства

## Бизнес-модель операторов в России

Ценообразование в безлимитных тарифах операторов России в 2018 году значительно отличается от бизнес-модели, использовавшейся в 2016 году. Это в первую очередь связано с наличием в линейке тарифов опций, предоставляющих безлимитный доступ к социальным сетям, мессенджерам, музыкальным и видео-сервисам. Также в России теперь используется разная механика предоставления безлимитного интернета:

- Тарифный план (МТС, «Билайн», Tele2) – безлимитный интернет является неотъемлемой частью тарифа, абоненту может быть доступен выбор пакета минут, SMS.
- Тарифная опция («МегаФон», Tele2) – безлимитный интернет подключается к тарифу, по которому обслуживается абонент.

Вне зависимости от механики предоставления безлимитного интернета, российские операторы используют ряд ограничений на подобных тарифах и опциях. Их набор зависит от стратегии оператора и его желания в будущем увеличить доход от абонентов с безлимитным тарифом за счёт предложения им дополнительных опций, модифицирующих или отменяющих ограничения. Основные категории ограничений:

1. Максимальная скорость доступа (на данный момент не ограничена, однако «МегаФон» использует формулировку «скорость до 20% выше» для абонентов, обладающих статусом «Премиум»)
2. Раздача интернета через Wi-Fi (на данный момент для абонентов безлимитных тарифов недоступна у МТС и Tele2, доступна за дополнительную плату у «Билайн», доступна без ограничений у «МегаФона»)
3. Использование SIM-карты в конкретном типе устройств (смартфоны, планшеты)
4. Качество видео в потоковых сервисах (данное ограничение присутствует у «Билайн», за дополнительную плату ограничение можно снять)

При этом операторы РФ используют в своих офертах и официальных описаниях тарифов и опций формулировку, юридически разрешающую оператору снизить скорость доступа конкретному абоненту или группе абонентов в случаях, если на сеть создаётся излишняя нагрузка. Эта формулировка пришла на смену более конкретному предупреждению об отсутствии гарантий заявленной скорости из-за влияния на неё многочисленных внешних факторов.

## Влияние безлимитных тарифов на экономические показатели операторов

### Последствия введения безлимитных тарифов в США в 2017 году

Американские операторы вывели на рынок тарифы с безлимитным доступом в интернет в начале 2017 года. Оператор AT&T имел опыт с подобными тарифными предложениями в прошлом, когда Apple заключила с оператором контракт на эксклюзивную продажу iPhone и среди прочих требований была инициатором появления безлимитного тарифа для владельцев этих смартфонов. Возвращение к бизнес-модели с безлимитным доступом было логичным продолжением развития тарифных линеек американских операторов. Голосовые услуги и SMS ими уже не тарифицировались отдельно и предоставляются в неограниченном количестве. Вывод на рынок тарифов с безлимитным интернетом был лишь вопросом времени.

Последствия запуска безлимитных тарифов значительно отразились на их операционных показателях. Призванные привлечь новых абонентов, эти тарифы не помогли остановить отток у оператора AT&T, не поспособствовали росту базы Verizon. Лишь T-Mobile смог значительно увеличить количество своих абонентов.

Операторы AT&T и Verizon в полной мере ощутили последствия введения безлимитных тарифов уже на рубеже 2017-2018 года, в связи с чем предприняли ряд шагов по дифференциации предложений с целью увеличения ARPU. Больше всего пострадал оператор AT&T, падение сервисной выручки которого удалось остановить лишь во втором квартале 2018 года.

Победителем в войне безлимитных тарифов в США можно назвать оператора T-Mobile, однако на фоне роста абонентской базы и сервисной выручки средний доход абонента начал снижаться уже в конце 2017 года, а летом 2018 года квартальное падение ARPU составило уже 6,6%. T-Mobile сознательно отказывается от высокого дохода из расчёта на одного абонента, стремясь набрать клиентскую базу. ARPU абонента T-Mobile ниже на 20-30%, что является серьёзным фактором в пользу данного оператора. Ситуация для AT&T и Verizon усугубляется и анонсированным слиянием T-Mobile и Sprint, что нивелирует недостатки прошлого (относительно небольшое покрытие) и даст преимущество в будущем (совокупный

частотный ресурс у объединённого оператора является одним из самых крупных на рынке США).

		2017				2018	
		1Q2017	2Q2017	3Q2017	4Q2017	1Q2018	2Q2018
<b>AT&amp;T</b>	Абоненты	90,085	89,939	89,686	89,603	89,327	89,186
	%		-0,16%	-0,28%	-0,09%	-0,31%	-0,16%
	Выручка	12,465	12,467	12,452	12,302	11,612	11,853
	%		0,02%	-0,12%	-1,20%	-5,61%	2,08%
	ARPU	46,1	46,2	46,3	45,8	43,3	44,3
	%		0,18%	0,16%	-1,11%	-5,32%	2,24%
<b>Verizon</b>	Абоненты	113,9	114,5	115,3	116,3	116,2	116,5
	%		0,55%	0,64%	0,85%	-0,06%	0,23%
	Выручка	15,8	15,6	15,8	15,9	15,4	15,8
	%		-0,99%	1,40%	0,25%	-3,01%	2,29%
	ARPU	46,2	45,5	45,8	45,5	44,2	45,1
	%		-1,53%	0,75%	-0,60%	-2,95%	2,05%
<b>T-Mobile</b>	Абоненты	72,597	69,562	70,731	72,585	74,04	75,619
	%		-4,18%	1,68%	2,62%	2,00%	2,13%
	Выручка	7,329	7,445	7,629	7,757	7,806	7,445
	%		1,58%	2,47%	1,68%	0,63%	-4,62%
	ARPU	33,7	35,7	36,0	35,6	35,1	32,8
	%		6,01%	0,78%	-0,92%	-1,35%	-6,62%

### Последствия введения безлимитных тарифов в России в 2016 году

Введение безлимитных тарифов в 2016 году позволило операторам в краткосрочной перспективе улучшить операционные показатели и привлечь новых абонентов. Однако, вслед за несколькими кварталами роста последовали периоды резкого спада. Особенно ярко это выражено в динамике поквартальных изменений в показателях.

Абонентская база просела у МТС в первом и втором квартале 2017 года на 1,25% и 1,27% соответственно, выручка первом квартале 2017 года

снизилась на 6,45%, ARPU в четвертом квартале 2016 года и первом квартале 2017 года упал на 0,58% и 5,27% соответственно.

«Билайн» зафиксировал снижение ARPU в четвертом квартале 2016 года и первом квартале 2017 года на 2,11% и 4,85% соответственно, выручка в первом квартале 2017 года снизилась на 7,51%, а абонентская база снижалась на 0,23% и 2,3% в четвертом квартале 2016 года и первом квартале 2017 года соответственно.

Резкое снижение операционных показателей достигло «МегаФон» в третьем квартале 2017 года, когда одновременно снизилась и абонентская база, и выручка на 0,26% и 5,54% соответственно. Снижение продолжилось и в четвертом квартале 2017 года.

		2016				2017			
		1Q2016	2Q2016	3Q2016	4Q2016	1Q2017	2Q2017	3Q2017	4Q2017
<b>МТС</b>	Абоненты	77,3	77,8	79	80	79	78	78,5	78,3
	%		0,65%	1,54%	1,27%	-1,25%	-1,27%	0,64%	-0,25%
	Выручка	96,3	97,4	103,1	103,8	97,1	99	106,3	109,8
	%		1,14%	5,85%	0,68%	-6,45%	1,96%	7,37%	3,29%
	ARPU	415,3	417,3	435,0	432,5	409,7	423,1	451,4	467,4
%		0,49%	4,24%	-0,58%	-5,27%	3,26%	6,69%	3,56%	
<b>Билайн</b>	Абоненты	57,7	57,5	58,4	58,3	57,0	58,3	58,8	58,2
	%		-0,21%	1,56%	-0,23%	-2,30%	2,38%	0,89%	-1,16%
	Выручка	54,6	55,5	59,0	59,3	54,8	58,5	62,4	60,8
	%		1,74%	6,32%	0,39%	-7,51%	6,69%	6,71%	-2,64%
	ARPU	292,5	308,8	324,1	317,2	301,8	320,0	334,4	323,5
%		5,56%	4,95%	-2,11%	-4,85%	6,01%	4,49%	-3,24%	
<b>МегаФон</b>	Абоненты	76,4	76,6	77,3	77,4	77,3	77,4	77,2	77,1
	%		0,26%	0,91%	0,13%	-0,13%	0,13%	-0,26%	-0,13%
	Выручка	75,15	78,723	81,115	81,287	86,254	89,689	84,72	84,641
	%		4,75%	3,04%	0,21%	6,11%	3,98%	-5,54%	-0,09%
	ARPU	327,9	342,6	349,8	350,1	371,9	386,3	365,8	365,9
%		4,48%	2,11%	0,08%	6,25%	3,85%	-5,30%	0,04%	

Снижение выручки происходило под воздействием многих факторов, однако особое влияние оказывали безлимитные тарифы. Их введение мотивировало абонентов старых и недорогих тарифов переходить на новый с очевидным преимуществом в виде неограниченного доступа к интернету, и это способствовало увеличению операционных показателей. Однако, со временем на те же тарифы начинали переходить абоненты, тратившие на связь значительно больше, тем самым оказывая существенное давление на операционные показатели операторов.

Выведа в плоскость общественной дискуссии мысль о вредности безлимитных тарифов на рубеже 2016 и 2017 годов, операторы уже осознавали те негативные последствия, которые окажут такие тарифы на операционные показатели. Полностью от последствий опыта с запуском безлимитных тарифов операторы справились к концу 2017 года. Примечательно, что размер абонентской базы за этот период у операторов практически не изменился, что служит ещё одним подтверждением отсутствия серьёзного воздействия введения безлимитного тарифа как фактора дополнительной привлекательности оператора для новых или переходящих от другого оператора абонентов.

## Выводы и прогноз

Тарифы с безлимитным интернетом оказывают серьёзное давление на финансовые показатели операторов, однако их эффект является отложенным и падение показателей проявляется через 2-3 квартала. Среди негативных эффектов можно отметить снижение ARPU абонента, выручки оператора и многократно возрастающую нагрузку на сеть.

### Безлимитные тарифы наносят урон финансовым показателям операторов

Традиционно операторы запускали безлимитные тарифы с целью привлечь внимание абонентов, как новых, так и текущих. Эта цель оказывалась легко достижимой, более того, в краткосрочной перспективе повышался ARPU за счет перехода абонентов с недорогих тарифов с небольшими пакетами услуга на безлимитные тарифы. Однако, с течением времени абоненты, пользующиеся более дорогими тарифами с различными ограничениями, начинали переходить на более дешёвые безлимитные тарифы. Это приводило к падению финансовых показателей операторов до уровня ниже тех, что были на момент запуска безлимитных тарифов.

С экономической точки зрения запуск безлимитных тарифов не только не приносит увеличения показателей в среднесрочной перспективе, но и значительно ухудшает их в долгосрочной перспективе.

В условиях российской действительности это означает, что к внешнему давлению на операторов со стороны государства, требующего выполнять новые правила хранения данных в рамках «пакета Яровой», добавляется внутреннее давление в виде каннибализации доходов за счёт перехода высокодоходных абонентов на менее дорогие тарифы.

### Операторам придётся вводить дополнительные ограничения на безлимитных тарифах

Безлимитные тарифы в истории российского телекома никогда не были абсолютно безлимитными в полном значении данного слова («без лимита» - отсутствие ограничений). Всем операторам, в той или иной форме экспериментировавшим с «настоящими» безлимитными тарифами приходилось сталкиваться с появлением большого числа абонентов, заменяющими проводной интернет мобильным. Это приводило

к многократной нагрузке на мобильную сеть и драматическому падению качества услуг.

Запуску безлимитных тарифов в России предшествовало несколько лет активного строительства операторами сети LTE, что позволило в разы увеличить ёмкость сети. Однако, уже сегодня она начинает заполняться теми абонентами, которые ранее использовали мобильный интернет в ограниченном режиме из-за высокой его стоимости относительно безлимитных тарифов. В эту группу абонентов входят жители посёлков, где либо отсутствует возможность подключения по оптоволоконному каналу, либо это стоит слишком дорого, а также абоненты, которые по той или иной причине не могут использовать для своей активности обычный проводной канал связи.

Американские операторы, столкнувшись с проблемой возрастающей нагрузки на сеть со стороны видео-сервисов с одной стороны, и снижением ARPU абонентов с другой, ввели большое количество ограничений, послабление или снятие которых позволяет получить дополнительный доход от абонента. Среди них наиболее чувствительным является ограничение качество видео в стриминговых сервисах.

### **Безлимитные тарифы в России начнут серьёзно меняться в первой половине 2019 года**

Традиционно, волна безлимитных тарифов приводит к серьёзному ухудшению финансовых и операционных показателей операторов в течение двух-трех кварталов. Как следствие, уже в 2019 году можно ожидать серьёзных изменений как в бизнес-модели безлимитных тарифов российских операторов, так и начало постепенного ухода этих тарифов с рынка.

Предыдущую волну безлимитных тарифов российские операторы прекратили в результате значительной нагрузки на сеть и влияния на операционные показатели деятельности, однако уже через полтора года одним из игроков рынка было принято решение возобновить практику безлимитных тарифов. С учетом уже существовавших тарифных опций, позволяющих неограниченно пользоваться рядом популярных сервисов, нынешние тарифные планы с безлимитным интернетом наиболее приближены к «настоящим» - отсутствуют ограничения по скорости и трафику.

В случае, если операторы не будут выводить с рынка безлимитные тарифы, эти предложения будут значительно переработаны по американской модели – будут введены дополнительные ограничения, такие как ухудшение качества видео в потоковых сервисах, снижение качества музыки, снижение скорости на ряд сервисов, наиболее популярных среди абонентов.

В краткосрочной перспективе негативное влияние безлимитных тарифов на операционные показатели операторов РФ приведёт к общему увеличению абонентской платы и введению платы за ряд услуг, действие которых ранее было бесплатным. Предпосылками к увеличению стоимости мобильной связи можно назвать и реализацию требований «пакета Яровой», строительство и запуск 5G-сетей, а также повышение НДС до 20% в 2019 году

© 2018, ООО «Контент-Ревью ком»

По вопросам, связанным с исследованием обращайтесь:

Сергей Половников

[editor@content-review.com](mailto:editor@content-review.com)

+7 925 8000 925