

этом Tele2 стремилась и будет стремиться предоставлять абонентам услуги по ценам ниже, чем у конкурентов.

ВГ: Поясните, пожалуйста, почему растут тарифы на услуги связи?

О. Т.: Например, если мы берем роуминг, то большая часть стоимости международного роуминга складывается из двух составляющих — затрат на интерконнект и цены, выставленной партнером по роумингу. Роуминговым партнерам мы платим в валюте. Есть и другие затраты — на процедуры предотвращения мошенничества, на обмен биллинговыми данными с роуминговым партнером. Собственные затраты у всех российских операторов примерно одинаковы, а вот цены партнеров могут значительно различаться. Поэтому рентабельность этой услуги в разных странах «плавают» в широких пределах. Для Tele2 роуминг всегда был не высокомаржинальной услугой, а услугой, направленной на поддержание лояльности абонентов. Поэтому мы удерживаем низкие базовые цены на связь за границей, а не пытаемся заработать на абонентах.

ВГ: Вы сказали, что не планируете отказываться от своих инвестиционных планов. Но оптимизировать как-то свои расходы намерены? Все-таки кризис.

О. Т.: На сегодняшний день у Tele2 самая эффективная бизнес-модель на сотовом рынке России. Можно даже сказать о том, что мы в какой-то степени подошли подготовленными к этому кризису. Мы никогда не раздували штат компании, у нас и сейчас минимальное количество сотрудников, поэтому сокращать персонал мы не собираемся. А что касается сокращения расходов, то мы и так постоянно ведем работу в этом направлении, вне зависимости от того, есть кризис или его нет. ■

ТУРИСТОВ МАНЯТ ДЕШЕВЫМ РУБЛЕМ

ДАЖЕ НЕСМОТЯ НА ПОДЕШЕВЕВШУЮ ДЛЯ ЕВРОПЕЙЦЕВ РОССИЙСКУЮ ВАЛЮТУ, ПЕТЕРБУРГ НЕ ОЩУТИЛ СЕРЬЕЗНЫЙ ПРИТОК ИНОСТРАННЫХ ТУРИСТОВ.

КРИСТИНА НАУМОВА

Проблема в том, что город остается для иностранцев непонятным: непростой визовый режим, нагруженная транспортная система, низкий уровень владения английским языком обслуживающего персонала. Кроме того, даже на фоне растущего евро Петербург остается дорогим городом.

Генеральный директор компании «Аврора БГ» Любомир Христов констатирует, что пока тенденции увеличения иностранных туристов в Петербург не наблюдается. Цены на отели привязаны к евро и корректироваться из-за волатильности курса вряд ли будут, говорит эксперт. Готовые предложения иностранных туристических компаний в Петербург также пока не упали в цене. При этом люди, которые поездку планировали, приятно удивились резко снизившимся расходам на месте.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ Директор Северо-Западного регионального отделения Российского союза туристической индустрии Екатерина Шадская говорит, что санкции (если под ними понимать в принципе рост негативного отношения к России в странах Европы и США) существенно сказались на рынке выездного туризма в Санкт-Петербурге. В негативную сторону. «Пока наша оценка снижения зарубежного организованного

турпотока — примерно 20%, мы скорректируем ее к концу февраля, когда планируется заседание Комиссии по выездному туризму СЗРО РСТ. Поток сильно просел летом, но к осени несколько увеличился за счет деловых туристов», — говорит госпожа Шадская.

Эксперт отмечает, что снижение курса национальной валюты, безусловно, делает поездки в Россию выгодными для иностранцев. На новогодних каникулах, правда, это отразилось не слишком — мало прошло времени между драматичным повышением курса валют и католическим Рождеством. Так что этим преимуществом если и пользовались, то скорее самостоятельные туристы из Финляндии, Скандинавии и Прибалтики, рассуждает Екатерина Шадская. Что касается грядущего высокого сезона, то данные поступают противоречивые: с одной стороны, некоторые турфирмы говорят, что еще до Нового года смогли заключить выгодные договоры и даже предложить партнерам скидку в 10–15%, поскольку разница курса это покрывает. С другой, контрактинг продолжает тормозить политическая напряженность, темпы его более низкие, чем в то же время в 2014 году.

В абсолютных цифрах поток из США и Европы значительно выше, чем из лю-

бого другого региона. «Национальный состав круизных туристов — США, Великобритания, Германия, Италия, Испания (это актуально и для 2014 года, несмотря на политику). Круизный туризм очень важен для Петербурга, во многом благодаря 72-часовому безвизовому режиму для организованных туристских групп. Из Западной Европы едут также французы, из Северной — прежде всего финны», — рассказывает госпожа Шадская. До политического кризиса, по ее словам, активно ехали поляки (в 2013 года — это 2% от всего выездного турпотока), но в 2014 году практически все группы отказались от туров.

Что касается восточных и южных партнеров, то на первом месте, конечно же, Китай (входит в пятерку лидеров), заслуживают упоминания Турция, Индия, Израиль, Южная Корея (безвизовый режим должен дать еще больший стимул в дальнейшем, и Ростуризм даже планирует отдельную рекламную кампанию для этой страны), есть определенные ожидания в отношении Ирана. Медленно, но верно формируется поток из стран Латинской Америки, со многими из которых также установлен безвизовый режим, рассказывает госпожа Шадская. → 25



«ОТКРЫТЫЙ МАСТЕР-КЛАСС И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОГРАММЫ MBA ПРАКТИКА УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ»



**И продать, и не прогадать:
определяем
«правильную» цену**

Цена — инструмент регулирования отношений с рынком.
Какая цена — правильная? В стабильные времена.
А в нестабильные?!

ВЕДУЩАЯ МАСТЕР-КЛАССА: БЕЛЯЕВА ЕЛЕНА ИГОРЕВНА, директор программы MBA Практика Успешного управления (бизнес-школа ИМИСП), преподаватель дисциплин финансового блока, обладает 13-летним опытом работы в бизнесе в качестве 1-го заместителя генерального директора, финансового директора, главного бухгалтера.



К участию приглашаются будущие слушатели программы MBA Практика успешного управления и лица, выбирающие бизнес-школу и программу обучения.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ
Бизнес-школа ИМИСП,
Санкт-Петербург,
В.О., 9-я линия, дом 50

УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИИ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ ОПЛАТЫ

РЕГИСТРАЦИЯ



8 (812) 325 19 19



marketing@imisp.ru

Более подробно о мероприятии и о спикере: www.imisp.ru



РЕКЛАМА