

ОФИСЫ ОСТАЮТСЯ НА КОРОТКИХ ПРОВОДАХ

НЕСМОТРЯ НА ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА, БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ, АРЕНДУЮЩИХ ОФИСЫ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ПЕТЕРБУРГА, НЕ ОТКАЗЫВАЮТ ОТ ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТА И СВЯЗИ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ПРИ ЭТОМ МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, СЛЕДУЯ НОВОЙ ТЕНДЕНЦИИ, ТЕПЕРЬ ПРЕДЛАГАЮТ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ УСЛУГИ ФИКСИРОВАННОЙ СВЯЗИ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

Из-за распространения мобильного интернета доля операторов фиксированной связи, предоставляющих услуги телефонии и интернета в петербургских бизнес-центрах (БЦ), несколько лет подряд уменьшалась, но теперь процесс миграции корпоративных абонентов остановлен, рассказали BG эксперты. «Данный тренд имел наибольшую актуальность в 2014–2015 годах среди компаний уровня SoHo и SME. Процесс технологической миграции корпоративных абонентов в эти годы был тесно связан с негативным влиянием внешнеэкономических факторов: резкое увеличение числа территориальных переездов и стремление минимизировать расходы на связь среди компаний-клиентов услуги доступа в интернет увеличили актуальность мобильных решений», — объясняет аналитик компании «ТМТ Консалтинг» Кирилл Татусь. Однако, по его словам, уже в 2016 году подобный технологический переток можно было оценить как минимальный, не оказывающий влияние на структуру рынка по технологиям доступа.

Гендиректор информационного агентства Telecom Daily Денис Кусков согласен, что компании, арендующие площади в БЦ, предпочитают фиксированный интернет, который более стабилен, а микрокомпания и малый бизнес — в определенной доли переподключились к мобильным операторам. «За последние пять лет доля мобильного интернета выросла, но фиксированный интернет не сдает позиции в объемах трафика. Ключевые игроки на рынке офисного интернета в Петербурге — «Мегафон», в свое время купивший «Петерстар» и «Метроком», «Билайн», «ВестКолл», перешедший в «ЭР Телеком», а также «Обит» и Smart Telecom», — перечисляет господин Кусков.

Говоря о разнице цен на мобильный и фиксированный интернет в сфере b2b, аналитик отметил, что мобильный, естественно, дешевле, но необходимо учитывать профиль потребления. «Если фирме достаточно 10 Гб в месяц, то платить свыше тысячи рублей за фиксированный интернет не имеет смысла», — приводит пример господин Кусков.

Сами игроки рынка называют предоставление услуг связи в офисах бизнес-центров одним из приоритетных направлений и рассказали BG о ключевых тенденциях рынка.

В компании «ВестКолл», которая, согласно внутреннему анализу, занимает около 22% от доли рынка подключенных БЦ Петербурга и Ленобласти, выделили тренд снижения тарифов на фиксированный офисный интернет. «Тарифы в сегменте b2b продолжают снижаться, это связано с высокой конкуренцией в сфере телекоммуникаций в Санкт-Петербурге. При этом затраты на телеком-услуги ра-



ДИМИТРИЙ КОРОТКОВ

ИГРОКИ РЫНКА НАЗЫВАЮТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ СВЯЗИ В ОФИСАХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

стут. И это неизбежно, поскольку появляется потребность в больших скоростях и новых услугах, таких как облачные сервисы, видеонаблюдение, АТС, SAAS. Кроме того, мы наблюдаем всплески заинтересованности на ресурсы дата-центра, что тоже оказывает влияние на ситуацию. Это связано, в том числе, и с изменениями в законодательство РФ, и с ростом IT-инфраструктуры у заказчиков», — комментирует руководитель отдела по работе с коммерческой недвижимостью ООО «ВестКолл СПб» Наталья Серебрянская.

В то же время, по словам госпожи Серебрянской, снижение цен на фиксированную связь — одна из причин возвращения от мобильного интернета в офисах БЦ к фиксированной связи. Другие причины — более высокотехнологичные потребности в услугах для бизнеса, замена традиционной телефонной связи VoIP-телефонией, считают в компании «ВестКолл». «Удержание клиентов в нынешних условиях возможно за счет развития дополнительных сервисов, повышения качества обслуживания и скорости реакции на потребности заказчиков», — отмечает госпожа Серебрянская.

«По нашим оценкам, доля операторов фиксированной связи в бизнес-центрах не снижается, так как возможности предоставляемых ими услуг отличаются от предложений сотовых операторов. Мобильный интернет в силу своей природы не отличается стабильностью, скорость соединения может сильно падать или исчезать. Для большинства компаний, напротив, необходимо наличие надежного

офисного интернета, который обеспечивается с помощью проводного канала и систем резервирования», — согласны в пресс-службе «Дом.ru Бизнес». По итогам 2016 года доля холдинга «ЭР-Телеком» на петербургском рынке широкополосного доступа в интернет в сегменте b2b составила 12%, отмечают в компании.

Впрочем, операторы сотовой связи сообщили BG, что теперь предлагают корпоративным клиентам не только мобильный интернет, но и полный комплекс услуг связи. Таким образом последние вступают в конкурентную борьбу с компаниями, специализирующимися на фиксированной связи.

«Доля объектов коммерческой недвижимости с присутствием „Билайна“ продолжает увеличиваться — за последние годы она выросла почти вдвое. Рост происходит не только за счет вновь возводимых объектов, но и за счет перераспределения существующих. Конкуренция на этом рынке растет, в первую очередь — в связи с уменьшением количества новыхстроек», — прокомментировали в пресс-службе «Билайна». При этом там подчеркнули, что компания «Вымпелком» (торговая марка — «Билайн») — универсальный оператор связи, а значит, его клиенты получают не только мобильный интернет.

«Арендатор бизнес-центра с нашим присутствием может быть уверен в возможности использовать полный комплекс услуг и решений от одного оператора, не важно, будет это традиционная или мобильная телефония, конвергенция, облач-

ная АТС, интернет, каналы передачи данных или IP TV. Мы гарантируем качество сервиса на любом отрезке сети, начиная от магистрали и заканчивая СКС в объекте недвижимости. Единые стандарты оборудования, ведущие мировые производители и отлаженные бизнес-процессы позволяют предоставлять услуги максимально возможного качества», — отметили в «Билайне».

В МТС напоминают, что оказывают услуги фиксированной связи с 2010 года. «На сегодняшний день среди арендаторов бизнес- и торговых центров наиболее востребованы конвергентные услуги, а также дополнительные сервисы на основе передачи данных и виртуальной телефонии. Они позволяют бизнесу быть более гибким и мобильным, эффективнее обеспечивая свои потребности. В то же время растет спрос на услуги системной интеграции», — комментирует директор по работе с бизнес-рынком филиала МТС в Петербурге Елена Абрамова.

В «Мегафоне» отмечают, что за пять лет их доля на рынке коммерческой недвижимости существенно выросла: в настоящее время оператор присутствует примерно в 60% БЦ Петербурга. «Что касается трендов, то растут потребности клиентов в услугах, требования к оператору меняются от простого поставщика услуг до разработчика бизнес-решений для оптимизации бизнес-процессов, разработки схем организации корпоративной связи. Оператор своими услугами помогает корпоративным клиентам строить действительно эффективный бизнес, позволяющий при использовании мобильной и фиксированной связи контролировать бизнес-процессы (например, при использовании услуг „Контроль кадров“ или „Онлайн-конференций“). Просто услуги связи теперь неактуальны, бизнесу нужны комплексные решения с широким дополнительным функционалом», — говорят в пресс-службе «Мегафона».

Альтернативный оператор связи Tele2 отмечает высокий рост трафика b2b-абонентов в Петербурге, который наблюдался в прошлом году. «За 2016 год общий объем data-трафика b2b-абонентов Tele2 в Санкт-Петербурге вырос в 3,6 раза, а трафик на одного пользователя мобильного интернета — в два раза. Однако в данной ситуации сложно делать выводы об изменении долей операторов мобильной и фиксированной связи на рынке офисного интернета. Тенденция к росту трафика актуальна в целом: это связано и с развитием качественных 3G/4G-сетей, и с появлением все большего количества разнообразных приложений и сервисов, которые абоненты используют как для оптимизации рабочих процессов, так и для решения личных задач», — рассказали в компании. ■