Коммерсантъ
Hi-Tech

Пятница | 20 марта 2009 | №49 |

Цветные тематические страницы №09–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты.

Региональные чиновники пошли в глобальную сеть
С. 10

Работодатели осваивают технологию «распределенного офиса»
С. 14

«Большая тройка» вводит антикризисные тарифы
С. 16

Альтернативные операторы дальней связи угоржают монополии Ростелекома
С. 18

СВЯЗУЮЩИЕ ЗВЕНЬЯ БИЗНЕСА

Власть в паутине

Органы власти Красноярского края решили не пренебрегать современными технологиями. С их помощью чиновники рассчитывают, в первую очередь, более полно информировать население о своей работе, а также наладить обратную связь с гражданами, которые теперь могут оперативно направлять жалобы или задавать вопросы представителям власти. Однако эксперты отмечают, что ведомственные сайты используют далеко не все доступные технические возможности и часто не содержат оперативной информации, что является основным преимуществом виртуального пространства.

Коммерческие структуры давно и успешно осваивают виртуальное пространство. Для многих потребителей уже стало привычкой принимать решение о приобретении товаров и услуг после посещения официальных сайтов компаний. Мобильные операторы и интернет-провайдеры вывешивают здесь свои тарифные планы, банки — процентные ставки по кредитам и вкладам, авиаперевозчики — расписание рейсов и их стоимость. Приобретение товаров и их оплата через интернет для многих стала обычной практикой.

Осваивают всемирную паутину и государственные структуры. В 2008 году правительство Красноярского края модернизировало свой портал, чтобы улучшить качество представления информации о деятельности краевых властей. Здесь можно ознакомиться с региональными новостями, графиком приема граждан руководителями органов госвласти, узнать телефоны горячих линий по различным вопросам. На официальном портале края работает «виртуальная приемная». Поступившие через нее обращения, утверждается на сайте, рассматриваются губернатором края, членами регионального правительства, а также в органах исполнительной власти в соответствии с Федеральным законом «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». Официальный портал Красноярского края представляет и узкоспециальную информацию — об исполнении бюджета, сроках погашения облигационных займов, итогах государственных тендеров.

Аналогичным образом работают сайты других государственных органов на территории края: региональное управление Федеральной налоговой службы ежемесячно информирует о том, сколько и каких налогов было собрано и куда они направлены, есть здесь формы и бланки квитанций и анкет, а также возможность заполнить платежное поручение в режиме он-лайн. Управление Федеральной антимонопольной службы знакомит с реестром недобросовестных поставщиков.

Сайт арбитражного суда Красноярского края представляет справочную информацию о графике рассмотрения дел, конкурсах на замещение вакантных должностей, итогах прошедших судебных разбирательств. Есть на сайте и «калькулятор госпошлины», позволяющий рассчитать ее сумму и получить готовую квитанцию об оплате. «На нашем сайте реализуется проект, позволяющий гражданам и организациям знакомиться с результатами рассмотрения дел. В сети интернет выкладывается до 90% судебных актов, практически все определения и решения судов. На нашем сайте можно найти интересующее дело по разным исходным данным — его номеру, названию истца или ответчика и другим», — рассказала пресс-секретарь арбитражного суда Красноярского края Валентина Безруких.

Чиновники уверены, что интернет поможет им в первую очередь повысить информированность граждан ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

Представители госструктур рассчитывают, что интернет позволит в более полном виде доносить информацию до граждан, что в конечном итоге облегчит работу самих чиновников. Даже общение на форумах стало сферой интереса госслужащих. «У нас, в управлении судебных приставов, есть сайт, на разработку и оформление которого мы пустили наши лучшие силы. Здесь указан номер телефона доверия по которому можно получить консультацию от специалиста. В минувшем году на нашем сайте начал работать форум. Здесь можно также получать нужную информацию по самым разным вопросам, связанным с нашим ведомством. Кроме того, благодаря сайту, до населения доводится информация о реализации арестованного имущества. Человек, собирающийся выезжать за границу, может проверить, не состоит ли он в списках должников, выезд которых ограничен», — пояснила сотрудник пресс-службы управления Федеральной службы судебных приставов по Красноярскому краю Ирина Кочеткова.

Технические возможности официальных сайтов органов госвласти, по наблюдениям IT- специалистов, сегодня практически не уступают виртуальным офисам коммерческих компаний. Другое дело, что не все из доступных опций освоены чиновниками. «Органы власти Красноярского края все больше интересуются виртуальным пространством. На их сайтах можно знакомиться практически со всеми интересующими документами, узнавать контакты чиновников — это позволяет существенно экономить время и силы. А вот он-лайн-трансляции или видеоконференции у нас пока не практикуются, но это, возможно, дело будущего, тем более что технические возможности позволяют», — считает IT-специалист одной из коммерческих фирм Красноярска Егор Быков.

Несмотря на возрастающий уровень информатизации власти, скептики высказывают сомнения в том, насколько полно задействованы современные технологии для облегчения общения граждан с чиновниками. Так, депутат законодательного собрания края Сергей Шахматов считает, что интернет все еще не обеспечил достаточную открытость власти. «Надо признать, что сегодня в плане информатизации в нашем крае делается действительно немало. Речь уже даже идет о внедрении системы «Электронное правительство», которое должно охватить и региональную власть, и муниципалитеты. Но в то же время надо честно признаться, что можно сделать в плане открытости для населения гораздо больше. Приведу простой пример: недавно был принят регламент работы законодательного собрания, где говорится, в частности, об освещении деятельности краевого парламента. Часть моих поправок прошла, например, о том, чтобы итоги голосований вывешивались на сайте и, по возможности, поименно. Однако не прошли предложения о прямой видеотрансляции заседаний в сети и о вывешивании на сайте протоколов заседаний. Получается, что даже столь публичный орган, как заксобрание, оказался не готов к более открытой работе. Что касается итогов государственных тендеров, размещаемых на специализированном сайте, то будучи сам не раз членом конкурсной комиссии должен сказать, что никаких нарушений в этой сфере нет, все происходит в рамках законодательства. Другое дело, что нередко неграмотно составляется конкурсная документация, и человеку за компьютером иногда непросто понять условия участия в конкурсе», — отметил господин Шахматов.

По мнению уполномоченного по правам человека в Красноярском крае Марка Денисова, основная часть граждан не готова к использованию новых технологий в своих взаимоотношениях с властями. С другой стороны, чиновников, взявшихся осваивать всемирную паутину, привлекает отнюдь не желание стать ближе к людям, а возможности собственнго пиара, считает он.

«Безусловно, гораздо удобнее общаться с госорганами, не выходя из дома, например улаживать взаимоотношения с налоговой службой. Современный уровень развития технологии позволяет пересмотреть многое. Весь вопрос в том, насколько эффективными по факту оказываются такие дистанционные отношения. Ведь в основном вопросы у нас решаются тет-а-тет, это заложено в нашей ментальности. Как бы мы ни пытались пользоваться новыми технологиями, большинство серьезных проблем разрешается только при визуальном контакте. Даже мне в ответ на е-мейлы и звонки нередко говорят, что это не телефонный разговор. Конечно, бывают случаи, когда такое сообщение очень нужно, например в районах Крайнего Севера. Но все же электронные услуги востребованы узкой группой людей — это молодежь, научные работники или те, кто по каким-либо другим причинам тесно связан с интернетом. Для основной массы людей всемирная сеть все еще остается диковинкой. Причиной же распространения такого рода услуг нередко является не забота об удобстве людей. Такая информатизация нередко носит со стороны госструктур пиаровский характер, чтобы продемонстрировать собственную продвинутость, несмотря на малую эффективность», — считает Марк Денисов.

Иван Прядыч

Бизнес по науке

Структура институтов поддержки наукоемкого бизнеса в СФО только начинает формироваться. Программы развития инновационного сектора экономики в регионах пока не подкреплены соответствующей законодательной базой и не имеют необходимой финансовой поддержки. Эффективность их экспертам представляется невысокой. Вести наукоемкий бизнес в большинстве сибирских областей по-прежнему невыгодно.

«Сегодня инновационная деятельность в нашей стране не привлекательна для бизнеса», — с сожалением констатирует депутат Государственной думы РФ, руководящий разработкой проекта «Национальная инновационная система» Виктор Зубарев. По его словам, средний бизнес просто не видит во внедрении инноваций возможности для своего развития. Спрос на наукоемкие технологии в России очень органичен, внутренний рынок ориентирован в основном на экспорт и зарубежного покупателя. За нашей страной твердо закрепился статус поставщика сырья, которое является главным источником существования государства. Кризис, по мнению Виктора Зубарева, — лучшее время для изменения сложившегося положения вещей и создания условий для формирования инновационной модели российской экономики. Но сначала, как считает депутат, необходимо выработать четкую и понятную государственную стратегию развития сектора наукоемких производств. Отсутствие ясной политики в сфере инноваций — главный сдерживающий фактор перестройки структуры отечественной экономики.

Пока региональным властям и бизнесу приходится двигаться на ощупь, создавая условия для развития собственного инновационного бизнеса. Дальше всех в СФО здесь продвинулась Томская область. Согласно отчетам чиновников, для поддержки наукоемкого бизнеса в регионе создано более двух десятков офисов коммерциализации, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий. В конце 2008 года открыт центр инноваций и технологий в томской особой экономической зоне (ОЭЗ). Ежегодный объем выпускаемой наукоемкой продукции превышает 7 млрд рублей, что составляет 5-7% от внутреннего регионального продукта. Доля инновационного продукта в общем приросте объема промышленного производства составляет около 50%.

Наиболее важное место в развитии инновационной структуры области занимает ОЭЗ технико-внедренческого типа, которая была запущена в Томске в 2006 году. В настоящее время в томской ОЭЗ работает 37 компаний-резидентов, большая их часть создана на базе томских предприятий. В томской ОЭЗ осуществляется специализация по трем направлениям: нанотехнологии и новые материалы; информационные и телекоммуникационные технологии и электроника; медицина и биотехнологии. Процедура получения статуса резидента ОЭЗ прописана в ФЗ №116 «Об особых экономических зонах». Согласно документу, резидентом технико-внедренческой ОЭЗ признаются индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированные на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ. Бизнес-планы компаний оценивает экспертный совет по ОЭЗ в Москве, в который входит и ряд томских чиновников.

Предполагалось, что именно в режиме свободной зоны инновационный бизнес получит от государства значительные льготы в налогообложении, таможенном режиме. В частности, компании-резиденты платят социальные налоги по пониженной 14% ставке (против «стандартной» в 26%), а инвесторы всех ОЭЗ освобождаются от налога на имущество (2,2%) сроком на десять лет и земельного налога сроком на пять лет. Резиденты могут списывать на расходы все затраты на НИОКР. Решением парламентариев Томской области резиденты ОЭЗ в Томске освобождены от транспортного налога, а налог на прибыль они платят по льготной ставке 13,5%. Эти преференции вводятся сроком на десять лет, что в два раза превышает срок, рекомендованный федеральным законом. Кроме того, устанавливается режим свободной таможенной зоны: иностранные товары используются в пределах территории ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и налогов. По данным облдминистрации, все эти льготы в совокупности с запуском режима «одного окна» снизят издержки резидентов на 30%.

Однако пользоваться всеми этими льготами резиденты томской ОЭЗ в полной мере не могут. Как рассказал председатель совета директоров группы компаний «Элекард» Андрей Поздняков (в томской ОЭЗ компания представлена дочерним ЗАО «Элекард Девайсез»), участвовать в ОЭЗ его побудили обещанные таможенные льготы. «Мы можем ввозить и вывозить все необходимое для работы оборудование без таможенных пошлин. Надеясь на свободную экономическую зону, мы затеяли бизнес, который связан с доставкой. Мы в конце ноября прошлого года получили посылки с микросхемами, необходимыми для текущей деятельности компании, но они до сегодняшнего дня лежат на таможне», — рассказал Андрей Поздняков.

Директор ООО «Электродинамические системы и технологии» Анатолий Мальцев отметил, что большая часть льгот ОЭЗ «многими малыми предприятиями сейчас не используется». «Льготу по единому социальному налогу можно получить и вне зоны. Имущества у большинства предприятий нет, так что льгота по налогу на имущество мало что дает. На сегодняшний день единственной льготой, которая должна оправдать инкубацию, является арендная плата», — рассказал господин Мальцев. Однако и ее до последнего времени у резидентов томской ОЭЗ не было. В феврале компании-резиденты, имеющие офисы в ЦИТ, получили договоры аренды по рыночным ставкам. Добиться ее снижения удалось только после обращения в Федеральное агентство по управлению ОЭЗ (РосОЭЗ). Директор ООО «Зи Поли Томск» Валерий Казимиров сложности с получением льгот объясняет ошибочным системным подходом в организации управления зоной. «Созданы две параллельные структуры — государственное территориальное управление, призванное поддерживать предприятия, и акционерное общество. Государственная служба обязана помогать всем предприятиям в рамках развития государства, а задача АО — получать прибыль. Территориальное управление помогает резидентам развить бизнес, но не имеет при этом экономических возможностей, поскольку все денежные потоки идут через АО», — пояснил он.

Развивать собственные инновационные свободные зоны намерены и в Красноярском крае. Соответствующий региональный закон должен был появиться еще в январе нынешнего года. Однако его подготовка затянулась. В феврале на VI Красноярском экономическом форуме планировалось представить концепцию создания на территории края своих технопарков. В качестве вероятных инвесторов проекта краевыми властями называется корпорация «Роснано». В самой корпорации поддержка краевых технопарков пока не обсуждалась. Учитывая последние инициативы российского правительства по сиквестированию средств суверенных фондов, получение такой поддержки, убеждены эксперты, будет серьезно затруднено. Тем не менее, технопарк в Красноярске в ближайшие годы может появиться. Как сообщил проректор по инновационной деятельности и развитию материально-технической базы научных исследований Сибирского Федерального университета Николай Довженко, создание технопарка заложено в программе развития вуза до 2019 года. «Технопарковая зона университета будет включать 10% площадей от всех существующих и строящихся зданий, что составит 51 тыс. кв. м. Дополнительно запланировано строительство офисного здания, включающего выставочные площади. Планируется формирование производственной технопарковой зоны с участием резидентов, возможно в районе городов Сосновоборска и Дивногорска, а так же поселка Березовки», — пояснил Николай Довженко. Цель проекта — повышение инновационного потенциала СФУ и создание условий для рыночной реализации законченных научных и инновационных разработок.

Между тем уже действующий проект поддержки наукоемкого бизнеса — красноярский бизнес-инкубатор. Он был создан в конце 2008 года по инициативе администрации Красноярска и Красноярского государственного технического университета (КГТУ); в бизнес-инкубаторе реализуется 13 проектов. По оценкам директора Красноярского городского инновационно-технологического бизнес-инкубатора Николая Колпакова, виной всему конкуренция за финансирование проектов. «После вхождения КГТУ в структуру СФУ, имеющего свои планы по созданию бизнес-инкубатора, городской проект стал неинтересен руководству вуза. В итоге уже работающие проекты могут быть остановлены», — пояснил господин Колпаков. Причину такого положения вещей Николай Колпаков видит в том, что пока в Красноярском крае наблюдается хаотическое движение в сфере поддержки инновационного бизнеса. «Нет единого видения поддержки инновационных проектов. Есть свое представление у краевого правительства, свое — у городского, отдельное понимание у каждого из научных центров или районных администраций. В итоге все раздергивают в разные стороны, и происходит топтание на месте. Для начала нужен хотя бы человек или центр, который будет определять инновационную политику региона», — уверен руководитель бизнес-инкубатора.

Вслед за томичами свои технопарковые зоны готовятся развивать и власти Красноярского края ФОТО ВИТАЛИЯ БЕЗРУКИХ

Создать такой центр намерены федеральные власти. По словам Виктора Зубарева, уже в нынешнем году планируется сформировать структуру Национального инновационного совета и его представительств в регионах. Его функцией станет отбор и поддержка наиболее интересных наукоемких проектов. Предполагаемый объем финансирования фонда в 2010 году составит 50 млрд руб.

Дмитрий Мальков,
Екатерина Литвинова

Платформа для бизнеса

До сих пор рынок IT-консалтинга считался одним из наиболее высокомаржинальных. Однако в условиях экономического кризиса он переживает те же сложности, что и весь рынок IT-услуг: заказчики все чаще отказываются от сложных консалтинговых продуктов в пользу недорогих локальных решений. И все же, по мнению аналитиков, у рынка IT-консалтинга хорошие перспективы. Формирующийся сегодня отложенный спрос с оживлением мировой и российской экономики позволит существенно ускорить темпы роста рынка IT-консалтинга, увеличив его долю на рынке IT-услуг как минимум до 18-20%.

По оценке аналитика ИК «ФИНАМ» Татьяны Меньковой, объем российского рынка IT-консалтинга в 2008 году составил около $9,3-9,5 млрд, из них на долю СФО пришлось более $1,6-1,8 млрд, Новосибирской области — около $270-290 млн. По словам госпожи Меньковой, в докризисные годы рынок рос на 18-20% ежегодно. В 2009 году, по ее мнению, рост составит не более 8-11%. «Однако рынок не будет стагнировать, мы будем лишь наблюдать замедление его развития», — подчеркивает аналитик. Сейчас рентабельность IT-консалтинга снизилась с 30-40% до 15%, что в сравнении с другими секторами экономики является хорошим результатом, поясняет Татьяна Менькова.

По мнению заместителя директора сибирского филиала системного интегратора «Энвижн Груп» Дмитрия Пряхина, IT-консалтинг был и остается одной из наиболее привлекательных услуг для компаний, оказывающих услуги в сфере IT — «главным образом, из-за высокой маржинальности». Однако специализация на IT-консалтинге требует от интегратора глубокого понимания бизнеса заказчика, полагает господин Пряхин. «А для разработки «тяжелых» решений для крупного бизнеса от компании требуется не только предоставить собственно услуги IT-консалтинга, но и помощь по бизнес-процессам», — уточнил собеседник. По мнению руководителя отдела маркетинга компании «Утилекс Ай-Ти» Валентина Фосса, услуга IT-консалтинга интересна прежде всего как начало более масштабного сотрудничества, для получения заказов на комплексные проекты: «Как правило, чистый IT-консалтинг — лишь часть более глобальных заказов, которые включают не только развитие инфраструктуры, но и консультирование по бизнес-процессам».

Иного мнения на этот счет придерживается директор по консалтингу и внедрению информационных систем Нонолет-КиТ Александр Колчинский. Он полагает, что IT-консалтинг никогда не отличался высокой маржинальностью «из-за небольшого объема регионального рынка и высокой конкуренции среди IT-компаний».

Впрочем, справедливости ради стоит отметить, что в последние несколько лет привлекательность IT-консалтинга для региональных IT-компаний снижается. Причина, по мнению руководителя Центра Решений Microsoft, компании Softline в СФО Владимира Соловьева, в растущей конкуренции: местные фирмы оказываются в сложных условиях из-за экспансии в СФО федеральных и международных компаний. «Основное конкурентное преимущество на рынке консалтинга — это квалифицированные кадры, а подготовка специалистов внутри компании или их покупка на стороне требует немалых затрат, которые может позволить себе далеко не каждая фирма».

Финансовый кризис внес свои коррективы в ситуацию на рынке. Как считает Валентин Фосс, информационные технологии, наряду с маркетингом и представительскими расходами — одна из первых статей, попавших под сокращение в условиях финансовой нестабильности. Значительное число компаний уже создали IT–инфраструктуру, в ближайшее время основной упор будет делаться на небольших проектах по ее оптимизации в целях сокращения издержек. «Расходы на сложные, длительные консалтинговые проекты замораживаются», — сетует Дмитрий Пряхин. По его словам, начало новых крупных инфраструктурных проектов откладывается, в реализации остаются те операционные или инвестиционные проекты, работа над которыми началась еще в докризисный период. «Заказчики отдают приоритет проектам с быстрым сроком реализации, способным быстро приносить прибыль», — подытоживает он. Часть IT-консультантов в Новосибирске и вовсе остановили свою деятельность. Причиной, по данным директора компании BCS-IT Александра Аношина, стал отказ со стороны около 80% клиентов от внедрения информационных систем. «Практически все заказчики пересматривают свои IT-бюджеты, оставляя только проекты, необходимые для выживания», — сетует господин Аношин. Активно, по наблюдениям Дмитрия Пряхина, реализуются сегодня лишь те проекты, выгода которых четко определена и обоснована в рублях еще до начала их реализации.

Впрочем, далеко не все сейчас вынуждены отказываться от ранее заявленных программ. «Чаще снижают объемы финансирования, приостанавливают решение некоторых вопросов, изменяют приоритеты. У заказчиков есть понимание, что заново заниматься вопросами IT намного дороже, чем профинансировать уже начатое, даже в кризис», — поясняет Владимир Соловьев. К тому же за каждым внедрением IT-решений стоит снижение затрат компании — что сейчас особенно актуально, — а также получение конкурентных преимуществ и оптимизация бизнес-процессов. В частности, большинство крупных промышленных предприятий продолжает реализацию долгосрочных IT–проектов, поскольку, по мнению Валентина Фосса, на них уже потрачено много сил, времени и ресурсов. «Правда, они все чаще обходятся силами собственных IT-директоров — даже в случае столь масштабных задач, как разработка IT-стратегии компании или оптимизация существующей инфраструктуры. Опыт, накопленный IT-директорами крупнейших промпредприятий СФО, позволяет им решать даже масштабные задачи самостоятельно. Для консультантов спрос сохранился лишь на оптимизацию локальных бизнес-процессов», — рассказывает директор по консалтингу и внедрению информационных систем Нонолет-КиТ Александр Колчинский. По его словам, новосибирские IT-компании, ранее сделавшие ставку на большие проекты по внедрению западных систем, уже сокращают сотрудников. «В таких условиях IT-компанию может выручить сильная горизонтальная специализация — например, на автоматизации бюджетирования и внедрении кадровых систем. Эти проекты выполняются относительно быстро, от нескольких месяцев, и стоят вполне разумных денег. В отличие от «вертикальных» решений это рискованные и дорогостоящие процессы, Так, в СФО «вертикальными» решениями всерьез занимается лишь «Центр Финансовых Технологий“», — отметил господин Колчинский.

Рынок IT-консалтинга изначально строился по принципу отраслевой специализации. По словам Татьяны Меньковой, такая специфика заключается в разработке решений, ориентированных на пользователей компаний определенного сектора экономики. В условиях кризиса, по ее мнению, существует вероятность роста спроса на так называемые усредненные комплексные решения, в том числе различные «доработки», поскольку заказчики будут вынуждены экономить на внедрении систем. «Создание «отраслевых решений» позволяет снизить цену предоставляемой услуги и, соответственно, является важным конкурентным преимуществом для компании-поставщика», — соглашается Валентин Фосс. Однако есть в отраслевой специализации и подводные камни «Узкий специалист знает очень много об очень малом, а самый узкий специалист знает все ни о чем. Специализация на одной конкретной отрасли, сколь бы велика и перспективна она ни была в настоящее время, может обернуться проблемами со спросом в будущем», — убежден господин Фосс.

Если говорить об отраслевых решениях, то, по мнению Дмитрия Пряхина, в большей степени IT-компаниями проработан финансовый сектор. Правда, специфика работы отдельно взятой компании так или иначе вынуждает дорабатывать почти любое «коробочное решение» под ее нужды. По его словам, заказчики финансовой сферы всегда были интересны российским и зарубежным компаниям-разработчикам и интеграторам в силу своего бурного развития. Перспективным сектором для IT-консультантов остается энергетика. По данным госпожи Меньковой, темпы роста рынка IT-услуг в этой отрасли традиционно почти вдвое выше темпов роста рынка в целом и составляли до кризиса порядка 30-35%. В текущих условиях темпы роста рынка в энергосекторе, по ее прогнозам, несколько снизятся и составят в 2009 году около 20-25%.

С аналитиком соглашаются и участники рынка. По внедрению IT-решений энергетика в разы отстает от финансовой сферы, объясняет Дмитрий Пряхин. По его мнению, рынок требует проектирования и внедрения большого количества IT-решений, в первую очередь в области технического учета и контроля потребления энергии. Правительство РФ утвердило тарифы на электроэнергию с учетом инвестиционной составляющей, поэтому в энергетике можно ожидать в этом году начало крупных инвестиционных проектов, в том числе проектов по IT-консалтингу. Как считает Валентин Фосс, ситуация в отрасли еще не до конца «утряслась» после прекращения деятельности РАО ЕЭС России, однако в будущем, когда процесс консолидации игроков на рынке завершится, возникнет потребность в объединении, стандартизации и оптимизации информационных систем энергетических компаний.

Однако пока стабильный спрос на IT-консалтинг есть только со стороны госучреждений. «Государство становится все более влиятельным игроком на рынке — можно даже говорить о тренде в сторону монопсонии на рынке IT-услуг. Спрос на IT-решения со стороны учреждений государственного сектора будет поддерживаться принятой в 2008 году стратегией развития информационного общества, а также проектами по информатизации государственного управления и госбюджетом», — объясняет господин Фосс.

По мнению аналитиков у рынка IT-консалтинга хорошие перспективы. Сейчас его доля составляет 10-12% от всего объема рынка IT-услуг, и в условиях кризиса она будет оставаться примерно на прежнем уровне. Однако через год-полтора (в 2010-2011 годах) востребованность услуг в данной сфере, по мнению Татьяны Меньковой, возрастет в связи с оживлением мировой, и в том числе российской экономики, что позволит существенно увеличить темпы роста рынка IT-консалтинга, увеличив его долю на рынке IT-услуг как минимум до 18-20%.

Формирование отложенного спроса на рынке IT-консалтинга отмечают и его участники. «Сейчас бизнес готов тратиться только на решение локальных задач, которые внедряются достаточно быстро и не требуют радикальных изменений бизнес-процессов, что усугубляет необходимость серьезных изменений в дальнейшем», — подчеркнул директор компании «BCS-IT» Александр Аношин.

Анна Синицына

«Мы все уже не представляем свою жизнь без качественной связи»

Несмотря на сложности в экономике, компания ТТК-Западная Сибирь не только полностью выполнила поставленные на 2008 год задачи, но и сумела увеличить свои доходы на 25%. Генеральный директор компании Александр Соловьев уверен, что современный человек уже не может представить свою жизнь без качественной связи. А значит, для телекоммуникационных компаний, предлагающих высококачественные услуги, работы только прибавится.

- С какими результатами ваша компания завершила прошлый год?

- Нам удалось выполнить практически все поставленные задачи. Весьма существенно — на 65% — выросла выручка от строительной и эксплуатационной деятельности. Мы реализовали целый ряд масштабных проектов по строительству цифровых систем передач данных и для нашего основного акционера — ОАО «РЖД». Также продолжается подключение бизнес-центров, ведется работа с корпоративными клиентами. Считаю, что в целом результаты работы по прошлому году у компании хорошие. По сравнению с 2007 годом общие доходы компании выросли на 25%, а доходы от реализации услуг связи увеличились на 15% и достигли 1 млрд рублей.

- То есть пока ваша компания кризиса не заметила?

- Работа в компании идет в нормальном, спокойном режиме. Естественно, что кто-то из клиентов уходит, но на их место приходят новые. Идет обычная ротация, никакого резкого оттока мы не наблюдаем. Думаю, что люди не готовы отказаться от использования современных средств связи. Есть масса других вещей, на которых можно сэкономить. Для бизнеса связь — это как воздух для человека. Сегодня трудно представить себе работу даже небольшой компании без доступа в Интернет, без возможности работы с удаленными филиалами и клиентами.

Наши действия в связи с кризисом носят скорее упреждающий характер. Мы понимаем, что возможно временное снижение спроса на услуги и стараемся на всякий случай сократить расходы. Например, мы временно приостановили расширение штата сотрудников и организовываем деятельность так, чтобы возросший объем работы распределялся между существующими подразделениями и сотрудниками. То есть попросту стараемся работать эффективнее. Этим же целям служит и установка нового оборудования. При этом мы не стали менять планы по инвестициям на 2009 год.

- Как продвигается розничный проект вашей компании?

- Точечное подключение новостроек в Новосибирске и Кемерове началось еще летом 2007 года. Приступили к этой работе в других городах Западной Сибири. Весной 2008 года были запущены аналогичные проекты в Барнауле и Омске. Сегодня начата работа по подключению вторичного жилья в Новосибирске, Томске, Кемерове. В этом году мы собираемся выйти на розничный рынок Омска и Новокузнецка.

В Новосибирске мы сознательно взялись, в первую очередь, за подключение удаленных, неохваченных другими операторами районов, несмотря на то что в центральной части города больше платежеспособных клиентов. Но там и конкуренция выше: во многих домах присутствует уже по три-четыре оператора связи. У местных Интернет-провайдеров далеко не сразу «доходят руки» до спальных районов. Мы же, наоборот, стараемся дотянуть сеть даже до удаленных домов, что позволяет населению улучшить качество своей жизни.

Александр Соловьев
Генеральный директор
компании ТТК — Западная Сибирь

Александр Соловьев окончил Омский институт инженеров железнодорожного транспорта. Трудовую деятельность начал в 6-й Новосибирской дистанции сигнализации и связи Западно-Сибирской железной дороги в 1966 году. Прошел путь от электромеханика до начальника службы СЦБ Управления Западно-Сибирской железной дороги. В июне 2001 года пришел в компанию Зап-СибТранстелеком на должность директора по строительству. В 2003 году стал заместителем генерального директора по взаимодействию с российскими железными дорогами ЗАО «Зап-СибТранстелеком». С мая 2004 года — генеральный директор ЗАО «Зап-СибТранстелеком».

В 2008 году генеральный директор ТТК-ЗС Александр Соловьев стал лауреатом конкурса «Человек дела-2007» (Новосибирск), а в октябре губернатор Кемеровской области Аман Тулеев вручил ему медаль «За служение Кузбассу».

Сегодня в Новосибирске нашей сетью уже полностью охвачен Первомайский район, где практически каждый житель имеет возможность подключиться к высокоскоростному Интернету ТТК-ЗС и установить городской телефон. Вскоре у наших клиентов появится возможность получить кабельное телевидение, а в будущем — поставить и охранную сигнализацию.

- Пришлось ли уже внести какие-то коррективы в работу? Ведь раньше ТТК-ЗС обслуживал только корпоративных клиентов.

- Население — это отдельная группа клиентов, сложная, но перспективная и интересная для нас. Уровень проникновения Интернета в этом сегменте пока не так высок, как на корпоративном рынке. Есть немало домохозяйств, которые в принципе не имеют широкополосного доступа в Интернет. Многие пользуются подключением через обычные телефонные линии, что, естественно, накладывает ограничения на скорость и качество соединения. Так что здесь существует огромный потенциал для роста — как количественного, так и качественного.

Сегодня через цифровые каналы связи люди получают все больше услуг. Причем постоянно возникают новые возможности, о которых еще недавно никто и не помышлял. Работу с населением мы планируем активно развивать.

- Какие планы ставит перед собой компания в этом году?

- Принципиально наша стратегия не изменилась. Основные направления, на которых будет сосредоточено развитие всей компании ТТК: предоставление доступа в Интернет, телефония всех уровней для частных лиц. Сегодня у нас есть все необходимые составляющие для того, чтобы стать одним из ведущих российских операторов и на рынке физических лиц: уникальный опыт, значительные метериальные ресурсы и профессиональный потенциал коллектива.

При этом мы продолжим работу в корпоративном сегменте. Важность качественной связи для юридических лиц — величина постоянная. Существует множество организаций, успешность бизнеса которых напрямую зависит от наличия надежной связи. Среди таких компаний — федеральные и международные организации. Всем им для сохранения высокого уровня управления критически необходимо, чтобы каждое подразделение, как бы далеко оно ни находилось от головного офиса, могло в режиме реального времени обмениваться информацией, осуществлять документооборот.

Одновременное развитие розничного и корпоративного сегментов не только не мешает, а напротив — облегчает задачу. Сегодня средства телекоммуникации позволяют создавать распределенные офисы, в которых часть сотрудников может работать и у себя дома, и на выезде, имея ноутбук или даже смартфон. При этом любой сотрудник компании будет иметь возможность постоянно обмениваться информацией, как если бы находился с коллегами в соседней комнате.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ++

КОМПАНИЯ ТТК

ТТК-Западная Сибирь

ТТК-Западная Сибирь (ЗАО «Зап-СибТранстелеком») является региональным представителем ТТК в Западно-Сибирском регионе. ТТК-Западная Сибирь оказывает услуги междугородной и международной телефонии в качестве агента компании ТТК, услуги местной и зоновой телефонии, доступа в Интернет, построения мультисервисных сетей IP VPN, предоставления междугородных и международных каналов связи NPL и IPL, канала VLAN и строительство сетей связи на территории Новосибирской, Томской, Омской, Кемеровской областей и Алтайского края.

Пропуская по своим каналам на территории Западной Сибири более 50% Интернет-трафика, ТТК-ЗС занимает более трети рынка аренды магистральных каналов связи и является одним из лидеров на рынке корпоративных сетей связи.

Доходы компании за 2008 год превысили 1,3 млрд руб., увеличив показатели предыдущего года на 25%.

Компания ТТК

ЗАО «Компания ТрансТелеКом» (торговая марка — ТТК) основано в 1997 году. Основной акционер ОАО «РЖД». ТТК эксплуатирует и обслуживает одну из крупнейших в России волоконно-оптическую сеть связи протяженностью более 53 000 км и пропускной способностью 50 Гбит/с. Сеть проложена вдоль железных дорог страны, имеет более 1000 узлов доступа во всех регионах России и соединяет Европу и Азию. Созданные в крупнейших городах России 17 региональных предприятий предоставляют услуги ТТК на всей территории страны.

ТТК входит в тройку ведущих альтернативных операторов фиксированной связи и обеспечивает 45% аренды междугородных каналов, занимает 46% в сегменте магистрального Интернета и 34% на рынке IP VPN. Консолидированный доход группы компаний ТТК в 2007 году составил 24,1 млрд руб., чистая прибыль за 2007 год составила 2,569 млрд руб., превысив показатель 2006 года на 18%.

В мае 2008 года ТТК провел ребрендинг и приступил к реализации новой стратегии до 2015 г. Ее основные направления — развитие массового широкополосного доступа в Интернет в регионах, местная, международная и междугородная связь для физических лиц, другие услуги розничного рынка связи. К 2015 году предусмотрен рост доходов более чем в 2,5 раза. Объем выручки превысит 50 млрд рублей.

реклама

Офисная виртуализация

Современные технологии позволяют в некоторых случаях минимизировать затраты на организацию рабочих мест сотрудников, что для многих компаний является второй по величине статьей расходов после заработной платы персонала. Одним из путей сравнительно безболезненной экономии можно считать создание частично «виртуального» или распределенного офиса.

Содержание одного рабочего места (без учета капитальных затрат в оборудование) в среднем составляет до 15-20% от общих расходов на сотрудника (для непроизводственных компаний, арендующих помещение). Уже в октябре прошлого года, когда проблемы в экономике стали очевидны, началось «большое переселение». Стремясь снизить расходы, предприятия самого разного профиля занялись поиском более дешевых помещений для размещения своих офисов. Из бизнес-центров класса «А» фирмы переезжали в класс «В», а оттуда, в свою очередь, потянулась вереница «мигрантов», готовых обосноваться на окраине города. Были и такие, впрочем, кто подошел к решению проблемы экономии радикально. «В прошлом году мы арендовали офис площадью более 150 кв. м в одном из новых бизнес-центров. Для восемнадцати сотрудников это было, конечно, многовато, но мы надеялись расти дальше», — объясняет Михаил Петров, владелец одной из новосибирских компаний, оказывающих консалтинговые услуги в сегменте b2b. Однако кризис, по его словам, заставил пересмотреть планы. Количество заказов сократилось, при этом каждый заработанный рубль стал обходиться дороже. Чтобы удержаться на плаву, господину Петрову пришлось искать способ существенно урезать расходы там, где это не повредило бы работоспособности предприятия. «Мы перешли на «полуподпольный» режим работы», — шутит бизнесмен. С нового года большая часть сотрудников компании господина Петрова (четырнадцать человек) работают дома. Офис переехал в существенно более скромное помещение (порядка 20 кв. метров), где осталось всего пять рабочих мест. Остальные же компьютеры связаны теперь с «базой» по удаленной сети. «Удивительно, но с чисто практической точки зрения, разницы в работе очень мало. Мы ведь даже когда сидели в одном офисе, нередко перестукивались в «аське», когда нужно было что-то спросить. Основная работа с клиентами у нас происходит либо по телефону и электронной почте, либо на месте. Так что некоторые теперь бывают в офисе не чаще одного раза в неделю», — отметил господин Петров.

Организация рабочего места на дому сотрудника позволяет компании сэкономить до 20% от общих расходов ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

В результате, только экономия на арендной плате компании превысила 120 тыс. рублей в месяц. Еще порядка 20 тыс. удалось выкроить на радикально снизившемся интернет-трафике. Не секрет, что тарифы провайдеров для частных лиц все еще существенно ниже ставок для корпоративных клиентов. Например, новосибирская компания «Новотелеком» предлагает сегодня услуги по созданию распределенной сети для корпоративных клиентов. При этом минимальная стоимость обслуживания одного канала (на скорости связи 1024 кБ в секунду) составит 3,6 тыс. руб. в месяц. Подключение же на аналогичной скорости для частных лиц в той же компании стоит 640 руб. в месяц. У компании «Сибирские сети» минимальная абонентская плата за предоставление трафика на той же скорости для юридических лиц 3,99 тыс. руб., а частному лицу интернет обойдется в среднем от 550 руб. в месяц.

Работа на дому, впрочем, — это крайний случай экономии. Часто работа компании построена по принципу двух окон: распределение всех операций на front-office, где принимают клиентов, который может по-прежнему находится в престижном районе, и back-office, который вполне можно расположить на окраине, где арендная ставка может быть ниже на 50% и более.

Как объясняют специалисты IT, современные средства коммуникации позволяют объединить в одном «виртуальном» офисе даже сотрудников, находящихся на разных континентах — что уж говорить об одном городе. И все это дает значительную экономию средств при высокой эффективности работы.

На предоставлении подобных услуг специализируются некоторые IT-компании. Например, столичная компания «Алмитек» даже выделила создание «распределенного офиса» в отдельную услугу, и пред-

HTTP://SIBIR.KOMMERSANT.RU
В НОВОМ ФОРМАТЕ

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ
(383) 212-02-42

реклама

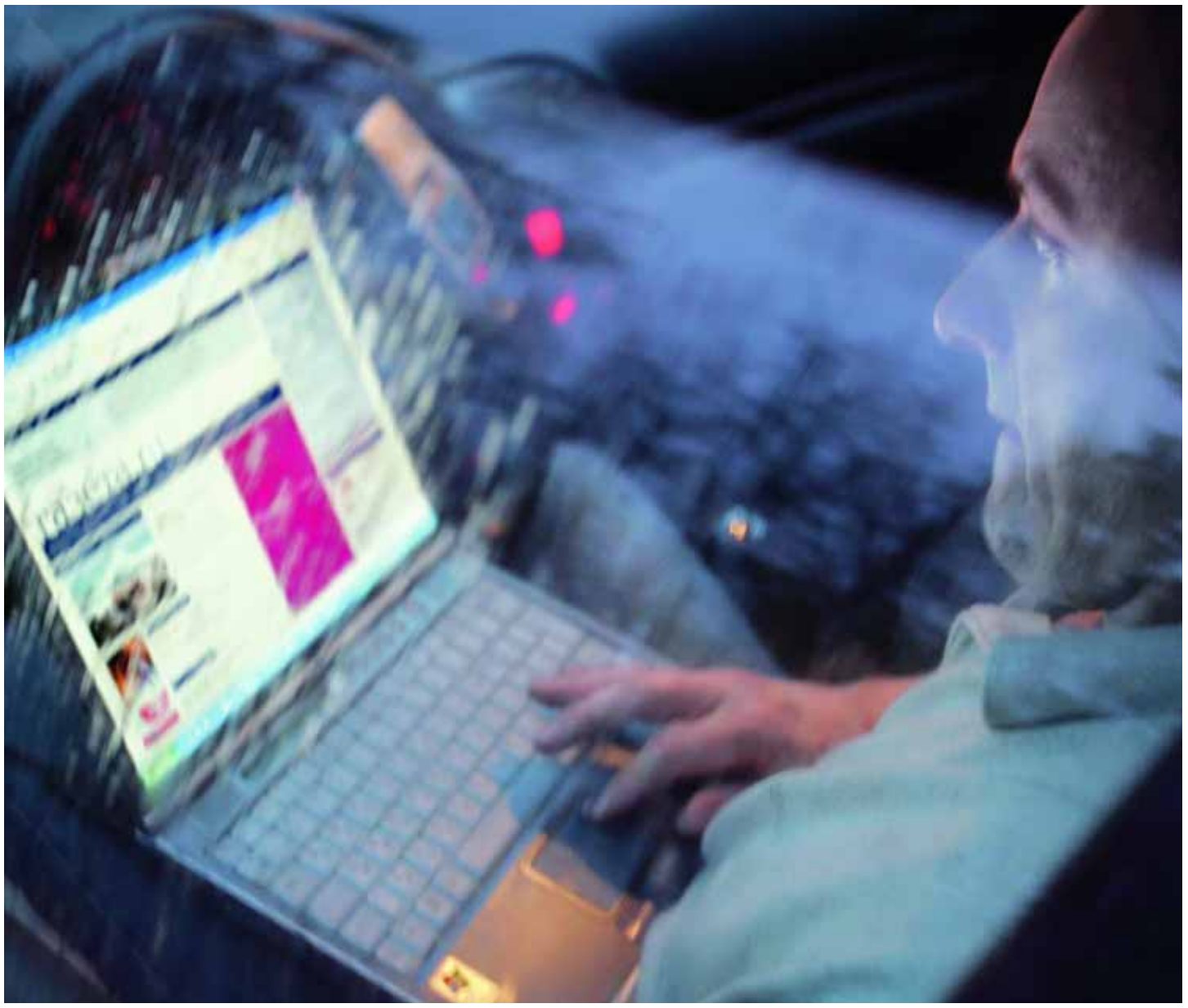
лагает ее с декабря прошлого года клиентам. Для реализации программы в «Алмитеке» используют решение Virtual Desktop Infrastructure (компании VMware), которое позволяет обеспечить удаленный доступ ко всем необходимым корпоративным информационным системам с любого компьютера, подключенного к интернету «высокой степени информационной безопасности». Представитель «Алмитека» Мария Чернышева признает, что спрос на такую услугу в России пока только формируется, хотя на Западе «подобная практика уже набирает обороты».

Основными потребителями подобного рода услуг, по словам госпожи Чернышевой, являются фирмы среднего размера — со штатом в 300-500 человек. «Конечно, это позиции, не требующие постоянного присутствия в офисе. Условно можно выделить основные группы, подпадающие под выселение: маркетинг, финансисты, плановики, аналитики. Но в каждом индивидуальном случае, естественно, необходимо просчитывать возможность частичного присутствия работников той или иной службы в офисе. Более крупные компании более забюрократизированы и менее гибки в принятии решений о распределении, а мелким фирмам зачастую просто некуда сокращаться, да и стоимость решения не окупается за счет масштаба», — поясняет Мария Чернышева.

По ее словам, первыми клиентами компании по внедрению «распределенного офиса» стали банки. Существенный интерес к этому способу минимизации издержек проявляют и компании, сами занимающиеся высокими технологиями — преимущественно за счет информированности о технологических новациях и тенденциях в этой сфере.

По оценкам специалистов «Алмитека», «распределенный офис» позволит снизить операционные расходы, связанные с оплатой труда и содержанием персонала как минимум на 30%. Мария Чернышева отмечает также и косвенный эффект: например увеличение гибкости и организованности структуры.

Новосибирские ИТ-компании только-только присматриваются к этому сегменту. Первый заместитель генерального директора компании «ТТК-Западная Сибирь» Дмитрий Васильев говорит, что планы вывести на рынок такую услугу у его компании были еще пять лет назад, однако тогда особенного спроса на нее ТТК на местном рынке не ощутила. «Сегодня, особенно в условиях кризиса, такая услуга может оказаться востребованной. Сотрудники, работающие не в офисе, а по месту жительства, могут продолжать общаться друг с другом посредством привычного короткого телефонного номера, обмениваться сообщениями, пользоваться собственным корпоративным порталом и принимать звонки от клиентов. Изменится только расположение рабочего места. Конфликта интересов оператора в переносе подключения клиента из офиса в квартиру нет. Если клиент решил просто отказаться от аренды офиса в бизнес-центре — он откажется и будет потерян оператором, а при подключении услуги «домашний офис» оператор сохраняет часть доходов и самое ценное — клиента. Мы планируем начать предлагать услугу домашнего или мобильного офиса клиентам уже во втором квартале текущего года», — пояснил Дмитрий Васильев. По его словам, затраты на подключение услуги будут зависеть от того, требуется ли покупка лицензионного программного обеспечения и серверной платформы, подключения необходимого числа телефонных номеров и линий.



Система распределенного офиса повышает мобильность и, как следствие, эффективность работы компании ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

«Услугу домашнего офиса нельзя назвать «пакетной». Ее придется настраивать под каждого конкретного клиента. Задача осложняется тем, что при ее реализации используется не одна сеть конкретного оператора, а множество сетей различных провайдеров, обладающих различными характеристиками, построенными по разной технологии и обеспечивающих различное качество. Так, качество услуги будет зависеть от качества сетей интернет-провайдеров, к которым подключены квартиры сотрудников», — пояснил господин Васильев. Реализовать такой проект организация, по его мнению, может и самостоятельно — это вопрос времени и наличия специалистов должной квалификации. Но можно воспользоваться услугами оператора связи, который сделает это профессионально, и в конечном итоге дешевле. «Многое зависит и от того, какие программные приложения использует компания и на какой платформе привыкла работать. Есть «тяжелые» приложения, которые требуют больше ресурсов и могут работать медленнее, чем на офисной сети 100 Мбит/сек», — уточнил Дмитрий Васильев.

Специалисты IT-компаний, впрочем, признают, что развитие данного направления задерживается отсутствием в России сложившейся практики электронного документооборота в принципе. Определенные сложности при «виртуализации» офиса могут возникнуть и в чисто психологическом плане. Заставить себя работать в обычном ритме дома может оказаться ничуть не меньшей проблемой, чем добираться ежедневно до офиса, преодолевая пробки.

Станислав Соколов

Телемедицина объединяет города

В современном мире время и информация являются наиболее ценными ресурсами. "Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать" - гласит народная мудрость. Идя в ногу со временем, Дорожная клиническая больница активно внедряет проекты организации видео-конференц-связи по следующим направлениям: телеконференции, повышение квалификации специалистов, дистанционное обучение, телеконсультации и телеконсилиумы.

Наш видео-конференц-зал рассчитан на 50 мест. Мы можем предоставить оборудование и открыть доступ к ресурсу многоточечной видеоконференции по ISDN и IP связи. Участники видеоконференции могут в режиме реального времени общаться с коллегами, находящимися за тысячи километров. Конференц-зал оборудован двумя большими экранами, благодаря чему существует возможность одновременно видеть остальные студии, лектора и выводить изображение презентации с ноутбука.

Конечно, даже видеосвязь никогда не заменит личного контакта, но она позволяет добиться принципиально нового уровня общения людей, разделенных огромным расстоянием. Традиционное участие в четырехчасовом мероприятии требует приблизительно 16 часов для планирования и подготовки, плюс временные затраты для перемещения к месту встречи, причем транспортные расходы составляют при этом основную долю. Но это легко преодолимо! Для того чтобы снизить транспортные издержки, резко сократить временные и финансовые затраты на командировки, увеличить оперативность, охватить большую аудиторию, можно эффективно использовать видео-конференц-связь. Вы можете стать нашим партнером по организации видеоконференций для проведения тренингов, семинаров или оказания консультационных услуг.

ДОРОЖНАЯ КЛИНИЧЕСКАЯ БОЛЬНИЦА

НУЗ "Дорожная клиническая больница" на ст. Новосибирск-Главный ОАО "РЖД": г. Новосибирск, Владимировский спуск, 2а
8 (383) 241-000-4

на правах рекламы

Мобильный демпинг

Стремясь избежать сокращения абонентской базы и, как следствие, доходов, сотовые операторы вводят новые антикризисные тарифные планы и расширяют спектр дополнительных услуг. При этом растут цены на уже существующие тарифы мобильной связи. По мнению аналитиков, причин для серьезной ребалансировки сил внутри «большой тройки» по количеству сотовых абонентов и выручке от услуг сотовой связи нет. И все же повышение цен может привести к переходу пользователей к операторам, сохраняющим тарифы на прежнем уровне.

О частичной коррекции перспективных планов развития в СФО уже заявили практически все операторы мобильной связи. В частности, в красноярском отделении компании «МегаФон» сообщили, что у них, «как и у правительства РФ, есть несколько прогнозируемых сценариев развития в обозримом будущем». По словам менеджера по связям с общественностью краевого отделения компании Романа Ушакова, каждый из разработанных сценариев обладает своими особенностями, зависящими от общего состояния экономики страны. При этом он отмечает, что корректировке могут подвергнуться многие направления деятельности компании. Однако раскрыть подробности планов компании господин Ушаков отказался.

В МТС занялись пересмотром своих операционных затрат, введены временные ограничения на расходы, не связанные с основной и инвестиционной деятельностью компании. На развитии бизнеса, убежден директор филиала ОАО «МТС» в Новосибирской области Сергей Бондин, экономить нельзя. «Рынок коммуникаций в России является высококонкурентным, и можно легко отстать в борьбе, не доинвестировав по отдельным статьям. Поэтому мы сфокусировали программу капвложений на стратегических проектах, таких как строительство сетей связи третьего поколения (3G), инвестиции в контент, в новые продукты и услуги. Компания продолжает развивать проекты, связанные с увеличением емкости сети и географии покрытия, поскольку они напрямую связаны с обслуживанием абонентов, и мы уверены, что будет отдача», — отмечает Сергей Бондин.

Менеджмент «Вымпелкома» делает ставку на биржевые котировки своих акций и пока о сокращении принятых инвестпрограмм не объявляет, но и глобальных нововведений не планирует.

Пока одни участники рынка ищут возможность сэкономить, другие заявляют о планах освоения новых рынков. На текущий год компания TELE2 запланировала ввод сетей в коммерческую эксплуатацию в Новосибирске и Томске. «Сети в этих городах мы разворачиваем довольно давно. В последних запусках мы уделяем огромное внимание изначально хорошему качеству связи и довольно большой территории покрытия, поэтому требуется определенное время для осуществления технических и организационных работ», — пояснил руководитель пресс-службы «TELE2 Россия» Сергей Андрияшкин. По его мнению, выход компании на новый рынок обострит конкуренцию с операторами «большой тройки». «На рынке сотовой связи в России TELE2 — единственная компания-дискаунтер. Там, куда приходим мы, цены уменьшаются, а нашими абонентами становятся не только абоненты других операторов, но и те, кто впервые смог воспользоваться услугами сотовых сетей. В качестве примера ссылка на исследование ComNews Research за прошлый год: стоимость фиксированной корзины мобильной связи в Новосибирске — 534 рубля, Томске — 389 рублей, а в Омске (где TELE2 обслуживает больше всех абонентов) — всего 354 рубля. В пору кризиса политика низких цен может быть серьезным фактором», — убежден господин Андрияшкин. По его словам, компания ожидает, что в течение 2009 года будет запущено в коммерческую эксплуатацию до 12 из 18 регионов. Объем инвестиций в 2009 году в разворачивание сетей в 17 регионах, на которые были получены лицензии в 2007 году, оценивается в $65-90 миллионов (OPEX) и $142-167 миллионов (CAPEX).

В условиях кризиса клинты сотовых компаний стали внимательнее к тарифной политике операторов связи ФОТО ОЛЬГИ КИРСАНОВОЙ

Сотовые операторы не сомневаются в том, что абоненты будут стараться оптимизировать расходы на связь и готовятся к этому. Операторы «большой тройки» уже представили свои линейки «антикризисных» планов. В феврале нынешнего года стартовало специальное антикризисное предложение от «Билайн» — услуга «Близкие люди» обеспечивает льготную стоимость общения внутри группы абонентов компании. Как пояснила пресс-секретарь красноярского филиала «Вымпелком» (предоставляет услуги под торговой маркой «Билайн». **— „Ъ“**) Леокадия Матвеева, предложение разрабатывалось прежде всего в расчете на членов одной семьи, которые, пользуясь этим тарифным планом, могут серьезно экономить на звонках и даже при нулевом балансе находиться на связи. К «антикризисным» в компании относят тарифный план «Твои правила», построенный по принципу конструктора. За счет этого абонент может сам определять необходимые ему тарифные опции и стоимость своих звонков в зависимости от их направления. «МегаФон» решил помочь в период экономических трудностей своим «многоговорящим» абонентам. Основные преимущества введенного тарифного плана компании «Твое время» — это отсутствие абонентской платы, отсутствие платы за соединение, прозрачность для подсчетов при планировании расходов на мобильную связь. В МТС в связи с кризисом пересмотрели тарифы на международный роуминг, снизив цены для массовых популярных направлений (Египет, Тунис, Таиланд, ряд европейских стран) на 10-60%. Начиная с декабря 2008 года специалистами компании разработан ряд антикризисных предложений, включающих пакеты бесплатных минут и SMS, а также специальную программу для корпоративных клиентов. Принципиально новым называют в МТС свой последний тариф «Супер Ноль». «Он максимально прозрачен, понятен потребителям и подразумевает бесплатные разговоры для абонентов внутри сети МТС «домашнего» региона со второй по 19 минуту разговора», — поясняет особенности тарифа Сергей Бондин. По его словам, главная задача этих предложений — сохранить привычный уровень общения без увеличения затрат абонента.

На роуминг, особенно внутрисетевой, в этом году делает ставку и менеджмент TELE2. «У нас хорошие позиции, с точки зрения международного роуминга: использование технологии callback позволяет предлагать существенно, иногда в несколько раз, более низкую цену на звонки, что может быть выгодно тем, кто отправляется на зарубежные курорты. Рассчитываем на хороший синергетический эффект и от внутрисетевого роуминга: Кемеровская область тесно связана с Новосибирской и Томской областями, запуск которых планируется в этом году», — поделился планами Сергей Андрияшкин.

Особые надежды компании возлагают на развитие сектора дополнительных услуг. За счет строительства сетей третьего поколения (3G) хорошие темпы роста доходов от предоставления услуги мобильного интернета по итогам прошлого года показала МТС. Количество уникальных пользователей 3G-сетей компании в Новосибирске, начиная с октября 2008 года, увеличилось на треть. В настоящее время более 70% интернет-трафика МТС в Новосибирской области проходит через сети «третьего поколения». И эта доля, по оценкам специалистов компании, будет возрастать по мере дальнейшего увеличения зоны покрытия, а также степени проникновения абонентского оборудования с поддержкой стандарта 3G. По словам Сергея Бондина, развитие инновационных проектов, в том числе новых услуг на базе 3G, является одной из ключевых задач для МТС в нынешнем году.

Доля выручки «МегаФона» от продажи дополнительных услуг в СФО уже сейчас превышает 20%. Еще выше эти значения в Красноярском крае — 29%. Роман Ушаков не сомневается, что в 2009 году спрос на дополнительные услуги в сибирских мегаполисах останется высоким. При этом, по его мнению, остается потенциал для роста. Например, не успели получить широкое распространение такие новые услуги, как мобильное телевидение и видеозвонки.

По мнению аналитика ИК «ФИНАМ» Татьяны Меньковой, сейчас все три федеральных оператора из новых услуг в первую очередь активно расширяют именно покрытие сетей 3G, а для «Вымпелкома» эта 3G стала единственной возможностью развивать полноценно сеть на Дальнем Востоке. «В настоящее время сеть третьего поколения у каждого из операторов насчитывает в покрытии лишь несколько регионов и до массового внедрения этой услуги еще далеко. Вторым препятствием для активного расширения услуг 3G является малый процент аппаратов, поддерживающих высокоскоростную передачу данных. Наконец, для большинства пользователей нет явного преимущества при использовании сетей передачи данных третьего поколения перед GPRS/EDGE сетями», — считает госпожа Менькова. Все эти трудности, по ее мнению, не позволяют пока утверждать однозначно, что 3G станет базой для дальнейшего роста удельной выручки с абонента, несмотря на очевидный факт роста ARPU при использовании передачи данных — виной всему малое распространение данного типа услуг среди абонентской базы всех без исключения операторов. «Вместе с

тем в долгосрочном периоде очевидно, что те операторы — а речь идет о независимых операторах, не входящих в «большую тройку», — которые не получили лицензий на 3G, будут испытывать значительное конкурентное давление. Единственное, что им останется, — это уход в нишу низкомаржинальных голосовых услуг, что фактически равносильно скорой смерти бизнеса», — убеждена Татьяна Менькова.

Впрочем, далеко не все компании стремятся первыми внедрять новинки на рынке, чтобы «снять сливки». «Что касается дополнительных услуг, в том числе «мобильного интернета», то мы, безусловно, их развиваем — но делаем это в соответствии с нашей внутренней политикой. Мы никогда не ставили своей целью быть лидерами в инновациях — это связано с большими рисками и требует слишком больших инвестиций в инфраструктуру, образование абонентов, коммуникацию. Однако мы всегда внимательно следим за работой наших коллег по цеху, анализируем результаты их работы и, если услуга становится востребованной, внедряем ее, но с более низких ценой для абонента», — раскрыл стратегию компании господин Андрияшкин.

Участники рынка не сомневаются, что кризис приведет к усилению и без того острой конкуренции в сфере сотовой связи. «Кризис для любой компании — это возможность выявить скрытые резервы роста, и мы будем продолжать совершенствовать тарифные предложения, услуги, строить сеть и обеспечивать качественную связь. Сейчас важна скорость реакции — нужно успевать выводить новые предложения вслед за постоянно меняющейся ситуацией и порой опережать эти изменения», — отмечает Сергей Бондин. Между тем его коллеги полагают, что серьезных изменений на рынке мобильной связи ждать не стоит. «Массовые коммуникации — достаточно инертный рынок, в отличие от, например, рынка нефти. Здесь внешние волнения сказываются достаточно медленно. Кроме того, посмотрите: затраты на мобильную связь, стационарный телефон и интернет составляют у средней семьи менее 3%. А зависимость от средств связи большая. Современному человеку, однажды взявшему в руки мобильный телефон, очень сложно от него отказаться», — считает Леокадия Матвеева.

Несколько иного мнения на этот счет придерживаются эксперты. По оценкам аналитиков, уже в 2009 году доля операторов, не входящих в «большую тройку», снизится по сравнению с 2008 годом за счет потери части абонентов. «При этом в течение всего 2009 года мы не видим причин для серьезной ребалансировки сил внутри «большой тройки» по количеству сотовых абонентов и выручке от услуг сотовой связи: первое место, согласно нашим прогнозам, будет занимать МТС, второе — «Вымпелком», а третье — «МегаФон». Впрочем, в текущем году у небольших игроков есть шанс увеличить свою рыночную долю. Лидеры рынка, скорее всего, пойдут на повышение цен, хотя бы для рефинансирования номинированных в долларах долгов, а потребители сейчас крайне чувствительны к цене, так что они могут переходить к операторам, сохраняющим тарифы на прежнем уровне», — сделала прогноз госпожа Менькова.

В текущем состоянии финансового рынка России основным риском для подавляющего большинства компаний, по оценкам экспертов, является риск невозможности рефинансировать долговые обязательства. При этом стоит отметить, что по сравнению с другими индустриями, «закредитованность» телекоммуникационных компаний находится на очень низком уровне. Так, среди МРК самый большой в относительном выражении долг по состоянию на конец года был у ЮТК — 2,8x EBITDA 2008, на втором месте — «Сибирьтелеком» и УРСИ с одинаковым показателем 1,9x EBITDA 2008. Лучший показатель по уровню долга среди крупных публичных телекомов у МТС — 0,5x EBITDA 2008.

«Мы склонны считать, что существенным риск рефинансирования задолженности можно признать только для ЮТК. Для других же компаний, даже в случае стагнации роста выручки или падения рентабельности, кредитный риск не является ключевым — текущих уровней EBITDA даже при самом худшем варианте будет хватать как минимум на обслуживание долга даже в случае значительного роста процентных ставок.

Кроме того, нужно учитывать, что МРК являются стратегическими компаниями для государства, именно это и является официальной причиной неприватизации «Связьинвеста», и риск невозможности рефинансировать обязательства выглядит в этом свете очень призрачным», — уверена госпожа Менькова.

Дмитрий Медведев,
Анна Гадалина

Кризис — это возможность стать сильнее

Компания «Сибтелеком» (ООО «ПФ Сибтелеком») один из старейших поставщиков терминального оборудования для операторов стандарта CDMA в России и официальный дилер Sky Link в Новосибирске. Проблемы в экономике в целом уже заставили компанию скорректировать свою маркетинговую политику, однако генеральный директор «Сибтелекома» Владислав Паршаков уверен в перспективах выбранного направления.

— С какими итогами «Сибтелеком» встретил нынешний год?

— Финансовый кризис не стал для нас неожиданностью. Конечно, как и все, мы надеялись на лучшее, но были готовы к тому, что ситуация может резко измениться. Так что уже в начале прошлого года внесли определенные коррективы при формировании заказов у поставщиков оборудования. Так что, когда закупки модемов и телефонов у операторов стали снижаться, мы не понесли каких-то ощутимых потерь. Так что, в целом, результаты по прошлому году у нас получились неплохими. Сейчас все более или менее приходит в норму. Компании-операторы мобильной связи стандарта CDMA формируют бюджеты на этот год с учетом новых условий, но это просто новые условия — никакой паники или катастрофы нет. Думаю, что связь или, вернее сказать, общение — это та ценность, с которой люди сегодня готовы расстаться в последнюю очередь. Можно отказаться от походов в ресторан или переехать в более дешевый офис, но меньше общаться люди вряд ли станут.

— Тем не менее какие-то изменения в маркетинговую политику в этом году внести уже пришлось?

— Разумеется. Раньше мы старались предложить более широкую линейку, в которой были телефоны — дорогие смартфоны представительского класса с множеством функций, способные работать в двух стандартах и т.д. Сейчас большим спросом пользуются модели попроще. Более того, люди стали вообще меньше покупать новые трубки, а больше экспериментировать с тарифами, пытаясь нащупать наиболее интересное для себя предложение. Поэтому новые тарифные планы, которые вышли в «Скайлинке» с февраля 2009 года, оказались весьма кстати. Так что сейчас для нашей компании стали более интересны услуги по подключению через авторизованный розничный салон связи, которые ранее для «Сибтелекома» были второстепенным направлением.

Ощутимый рост спроса мы видим и на услуги нашего авторизованного сервисного центра ООО «Сервис Сота», который находится в одном здании с розничным салоном по адресу: ул. Ольги Жилиной, д. 60. Абоненты приходят со старыми трубками, меняют панели, ремонтируют телефоны, программное обеспечение. Это важный сигнал — спрос сжимается, но сжатие это идет за счет отказа от вещей, в общем-то, факультативных. Можно пользоваться ведь и старым аппаратом, чтобы попробовать новый тариф для сравнения с существующим. А вот отказа от услуг операторов в принципе не наблюдается.

— Вы прогнозируете дальнейшее снижение продаж новых модемов и телефонов у операторов?

— Думаю, что за счет дотаций акционеров — операторов мобильной связи на организацию акций и скидок на модемы и телефоны при покупке и подключении уровень продаж новых аппаратов должен сохраниться на хорошем уровне. Мы считаем, что подобные маркетинговые ходы верны на фоне общего кризиса и желания абонентов экономить. Хочется отметить акцию «Скайлинк» в Новосибирске — «коробочный вариант», когда модем, который стоил около 5 тыс. рублей, за счет подобной дотаций стоит во время акции 2 тыс. рублей. Причем интересна и оригинальна идея предложения товара абоненту. Это специальная коробка— упаковка «Скайлинк», в которой находится и модем, и комплект подключения. Такие упаковки можно продавать в любых местах: от салона связи до супермаркета.

— Sky Link всегда ассоциировался у потенциальных клиентов со скоростным и сравнительно недорогим интернетом. Что эта сеть способна предложить сегодня? Что сегодня может быть ее уникальностью?

— Главное преимущество Sky Link — это действительно скоростная передача данных. Но это только технология, а уже как и для чего эту технологию использовать — вопрос прикладной. Высокая скорость передачи данных есть теперь и у операторов стандарта GSM. Нам кажется, что «Скайлинку» необходимо делать упор на какие-то социальные вещи, связанные опять же с общением. Например, установка вебкамер в домах, подъездах и коттеджах, в детском саду и т.д. Чтобы человек в любое время мог посмотреть, что происходит с его ребенком, квартирой или больным человеком, который нуждается в уходе. Интересное направление — проверка узловых точек городских магистралей на предмет наличия пробок. Мы считаем, что такая социальная направленность может стать уникальностью «Скайлинк». Чтобы абонент выбрал этого оператора не только потому, что у него более интересный тариф, а потому, что у него есть такая необходимая для него социальная услуга, которой нет у других операторов стандарта GSM. Ведь существуют же сейчас и довольно популярны социальные интернет-сайты. Так почему же «Скайлинку» не стать «социальным» оператором и продвигаться на этой уникальности.

В любом случае, это только наши суждения и размышления, и они никак не связаны с политикой «Скайлинк».

— Недавно о своем желании приобрести Sky Link заявила компания «Ростелеком». Что это означает для абонентов этой сети?

— Уверен, что это очень позитивный сигнал. Формат CDMA очень перспективен, и его потенциал в России используется пока явно недостаточно. Должен признать, что сибирские абоненты CDMA пока не могут в полной мере оценить достоинства этого стандарта. В европейской части и на Урале, например, операторы стандарта CDMA уже могут обеспечить передачу данных на скорости до 3,2 мбит в секунду. Думаю, что в результате предполагаемой сделки это будет возможно и в Сибири. «Ростелеком» — это сильный и при этом профильный игрок, который способен дать Sky Link новый импульс для развития. Речь идет и о расширении зоны покрытия, и об улучшении качества связи, появлении нового контента.

Возможно, что это именно тот счастливый шанс, который нередко приходит к нам в обличии временных трудностей. В конце концов, любые трудности и критические ситуации помогают нам глубже познать свои возможности, воспользоваться тем, чем раньше мы пренебрегали, помогают нам стать сильнее.

на правах рекламы

Дальняя связь далека от конкуренции

С начала либерализации рынка дальней связи прошло три года. В Сибирском федеральном округе наряду с бывшим монополистом — компанией «Ростелеком» — эти услуги стали предоставлять еще семь компаний. Однако крупнейшими операторами, по оценкам экспертов, являются «Ростелеком», «Межрегиональный ТранзитТелеком» (МТТ) и «Голден Телеком». Их доля в целом превышает 85%. По мнению аналитиков, реальной конкуренции между операторами дальней связи в Сибири пока нет. Начнется она только после того, как по всей России частный абонент сможет выбирать между операторами.

По данным аналитиков iKS-Consulting, в 2008 году емкость рынка междугородной, международной и зоновой связи в СФО составила более 7 млрд руб. Впрочем, сами участники рынка склонны оценивать его потенциал значительно ниже. Как сообщила начальник отдела продаж голосовых услуг компании «Транстелеком — Западная Сибирь» (ТТК-ЗС) Людмила Мошкова, объем рынка дальней связи Западной Сибири на конец прошлого года составил порядка 3,22 млрд руб. «На сегодняшний день он насыщен и заметно отстает по темпам своего развития от других секторов рынка связи. Его объем практически не меняется, а происходит лишь перераспределение рынка между конкурентами. В 2009 году рынок дальней связи будет по-прежнему показывать небольшие темпы роста. Так, в Новосибирской области он не превысит 3,5% и, по нашим прогнозам, на конец года составит 1,24 млрд руб.», — пояснила она.

К 2009 году в России свои междугородные и международные сети сдали в коммерческую эксплуатацию и получили коды доступа восемь операторов. Из них крупнейшими являются «Ростелеком», «Голден Телеком» и МТТ. По данным J'son&Partners, на середину прошлого года их доля составляла соответственно 53%, 23% и 10% рынка дальней связи. В СФО кроме этих компаний аналогичные услуги с осени 2007 года стала предоставлять ТТК, с начала 2008 года — Orange Business Service (брэнд компании «Эквант»), но их доля пока незначительна, около 5% и 3% соответственно. Близка к выходу на рынок дальней связи Effortel Russia, завершающая сдачу в эксплуатацию своих национальных сетей междугородной и международной связи. «Очевидно, что уже можно говорить о конкуренции», — заявила „Ъ“ управляющий партнер iKS-Consulting Татьяна Толмачева. По ее данным, за три года либерализации «Ростелеком» потерял порядка 30% рынка. «С другой стороны, на рынке частных пользователей активно работают только два оператора — «Ростелеком» и МТТ. Все остальные в основном сфокусированы на корпоративный рынок», — добавила она.

Сами операторы оценивают уровень конкуренции с осторожностью. «Конкуренция на рынке, безусловно, растет, но благодаря маркетинговым усилиям мы пока сохраняем объемы трафика, и нам удалось приостановить отток абонентов, а в ряде регионов даже обеспечить приток», — подчеркнули в пресс-службе ОАО «Ростелеком», конкретизировав долю компании на рынке дальней связи: в общем объеме — «немногим больше 50%, в корпоративном сегменте — около 30%, в массовом — 85% на начало 2009 года».

Несмотря на пока еще монопольные позиции «Ростелекома» на рынке дальней связи, у альтернативных операторов есть шанс побороться за клиента, и главным аргументом здесь станут тарифы ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

В ТТК-ЗС и Orange заметили, что появление новых игроков привело к перераспределению рынка дальней связи, но компании нацелены на дальнейший рост своей доли, прежде всего в корпоративном секторе. «В течение последних двух лет новые операторы вели активную разъяснительную работу, рассказывая о сути произошедших изменений и появившихся возможностях. Сейчас среди корпоративных клиентов практически не осталось компаний, которые не знают о возможности выбора оператора дальней связи», — считает Людмила Мошкова. «Заказчики всегда тщательно отслеживают ситуацию на рынке, но при этом для крупных компаний на первый план выходит качество и спектр предлагаемых сервисов, предоставляемые услуги в области консалтинга и поддержки. Поэтому сегодня крупный бизнес скорее заинтересован в сохранении долгосрочных отношений и получении дополнительных преимуществ от работы с интегрированным оператором для оптимизации телекоммуникационных затрат», — подчеркнула руководитель отдела PR и маркетинговых коммуникаций Orange Business Services в России и СНГ Екатерина Цвилева. Она добавила, что Orange готова предоставлять все услуги «и корпоративной, и традиционной телефонии или объединения и фиксированной, и мобильной связи».

Однако и в «Ростелекоме» не думают сдавать свои позиции в корпоративном секторе, также сделав упор на комплексность предоставляемых услуг. Как подчеркнули в пресс-службе компании, в 2009 году «Ростелеком» планирует стать универсальным оператором, оказывающим полный комплекс телекоммуникационных услуг. «Учитывая статус национального оператора, масштаб нашей работы в стране, протяженность сетей и опыт в телекоммуникациях, эта трансформация будет удобна абонентам, которым будут предложены все возможные телекоммуникационные решения из одних рук», — уверены в пресс-службе компании.

Что касается массового сектора, то его активная либерализация по-прежнему зависит от решения технической проблемы внедрения услуги hot-choice (возможность выбора оператора при каждом «дальнем» звонке). В настоящее время эта услуга оказывается операторами, не входящими в холдинг «Связьинвест», лишь в Москве, Татарстане, Якутии, Псковской области, Костроме и Башкирии. «Для частных пользователей важна эластичная цена на услугу междугородной и международной связи, которую можно определить лишь при свободном выборе провайдера, чего эти абоненты пока лишены», — подчеркнула Татьяна Толмачева.

В «Ростелекоме» не стали заострять внимание на проблеме hot-choice, сделав акцент на ценовом аспекте и качестве связи: «Массовый рынок достаточно инертен, поэтому здесь конкуренция сейчас складывается в основном ценовая, если же абонент еще и не сможет несколько раз дозвониться до адресата, то наверняка он сменит оператора дальней связи. Возможно, поэтому большая часть людей использует традиционную телефонию при звонках на дальние расстояния, несмотря на более выгодные предложения альтернативных операторов».

Таким образом, считает аналитик ИК «Финнам» Татьяна Менькова, пока о реальной конкуренции говорить не приходится. «Это обусловлено ориентацией большинства конкурентов «Ростелекома» на достаточно узкие сегменты, в частности, корпоративный. Кроме того, в пользу лидера играет затягивание перехода на режим hot-choice, что ограничивает реальную конкуренцию на рынке. Мобильные операторы пока не столь активно продвигают свои возможности на рынке дальней связи, однако в перспективе они вполне могут делать акцент на это направление для увеличения ARPU (среднемесячный доход на абонента. **— „Ъ“**). Правда, это, скорее всего, произойдет уже после завершения кризиса», — пояснила она.

Вместе с тем, по мнению госпожи Меньковой, именно тарифы, которые не играли значительной роли из-за своего примерного равенства, сыграют решающую роль в борьбе за клиента. «Сейчас акцент на цены будет только усиливаться», — подчеркнула аналитик.

Юрий Белов

Кризис на большом экране

Общее стремление к экономии пока не заставило сибиряков отказаться от мечты о большом экране и хорошем звуке: ведь именно телевизор из всего набора домашней бытовой техники воспринимается почти как член семьи. Кроме того, приобретение домашнего кинотеатра — это еще и возможность спасения собственных накоплений. Впрочем, аналитики уже в этом году обещают рынку электроники и бытовой техники существенное снижении темпов роста продаж.

Сегодня в Новосибирске представлены практически все федеральные сети, специализирующиеся на продаже бытовой техники. Это «Эльдорадо» (9 магазинов), «М-Видео» (3 магазина) по две торговые точки у «Мира» и «Техносилы». Конкуренцию им составляют региональные сети — «Сибвез» (сеть включает 11магазинов в Новосибирске. **— „Ъ“**), небольшие магазины местных предпринимателей и монобрендовые фирменные салоны бытовой техники. Детальное изучение ассортимента показало, что в столице СФО можно найти домашние кинотеатры, телевизоры, аудиосистемы, DVD-проигрыватели, проекторы практически всех известных россиянам мировых брендов.

Менеджеры сети «Эльдорадо» в числе самых популярных товаров называют телевизоры и плазменные панели от Samsung, Toshiba, Phillips, Hitachi. Цена зависит от размера монитора и собственно производителя. Так, жидкокристаллический телевизор обойдется от 6 тыс. руб. (Elenberg с диагональю 15 дюймов) до 179 тыс. руб. (Samsung с диагональю 55 дюймов). Стоимость плазменных панелей выше — от 20 тыс. (Daewoo с диагональю 32 дюйма) до 1,79 млн руб. (Panasonic с диагональю 103 дюйма). Домашние кинотеатры в сети «Эльдорадо» продают от 4,9 тыс. руб. (Sony) до 49 тыс. руб. (Phillips). В схожем ценовом диапазоне работают и остальные сети, присутствующие на рынке Новосибирска.

При этом о падении покупательского спроса ритейлеры не говорят. «Обновление парка домашней телевизионной техники еще не закончилось. Так же, как лет пять-семь назад началась активная замена видеомагнитофонов на DVD-проигрыватели, сейчас идет волна обновлений телевизоров. У многих новосибирцев еще стоят кинескопные модели телевизоров, и люди стремятся к повышению качества «картинки», которую дают LCD-телевизоры. Жидкокристаллические модели даже довольно большой диагонали стали доступны. 10-30 тысяч рублей — это уже понятные деньги, это ведь не сотни тысяч», — считает начальник отдела по связям с общественностью торговой сети «Сибвез» Андрей Поздняков.

«В последнее время многие покупатели приобретают именно технику Hi-Fi, поскольку заинтересованы в более высоком качестве звучания», — отмечает менеджер одного из салонов компании «Техносила» Алексей Попов.

По наблюдениям владельца компании «А Зет Аудио» (специализируется на продаже аудиовидеотехники. **— „Ъ“**) Александра Земеля, экономический кризис лишь «подстегнул» интерес новосибирцев к новинкам видеотехники. «Заметно активизировался спрос на домашние кинотеатры, причем дорогие: Blu-ray проигрыватели и телевизоры высокого разрешения покупают даже несмотря на почти полное отсутствие носителей. Повышенным спросом пользуются телевизоры Pioneer, Hitachi с диагоналями от 50 до 60 дюймов», — отмечает господин Земель. По его словам, интерес к большим телевизорам и домашним кинотеатрам был и раньше, но не в такой мере. Теперь же, по мнению бизнесмена, дело не столько в «магии брендов» и желании соответствовать определенному уровню, сколько в стремлении людей «избавиться от денег», вкладывая имеющиеся рублевые накопления в качественную технику. И подобная тактика, по мнению Александра Земеля, вполне оправданна. «Долларовые цены на технику в дальнейшем будут те же и даже ниже, поскольку западные производители несут миллиардные убытки из-за кризиса. Но рубль по отношению к доллару падает», — поясняет он. От каких-либо прогнозов по поводу дальнейшего развития событий на рынке господин Земель предпочел воздержаться.

О негативных последствиях кризиса заявил лишь директор магазина «Panasonic» Николай Гребнев. С нескрываемой грустью констатировав, что предпочтения и интересы людей претерпели существенные изменения, господин Гребнев сообщил, что «телевизоры вообще перестали продаваться». Что касается техники для домашних кинотеатров от Panasonic, то, по словам бизнесмена, она пока есть в его магазине в достаточном количестве. Причем предлагается по прежним, докризисным ценам. Но эти старые запасы особого интереса у покупателей не вызывают, поскольку при нынешних зарплатах и прежние цены оказываются для многих неподъемными.

Тем временем прогнозы экспертов относительно будущего отечественного рынка электроники и бытовой техники пессимистичны. «На наш взгляд, на российском рынке электроники и бытовой техники в целом наблюдаются негативные тенденции, проявляющиеся в первую очередь в существенном снижении темпов роста продаж, а в ряде случаев даже в их отрицательной динамике», — отмечает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. Сегмент видеотехники, по его мнению, не исключение. Несмотря на некоторое падение спроса в последние месяцы 2008 года, его итоги в целом, считает аналитик, были умеренно позитивными. По различным оценкам, рынок вырос на 10-15%, однако по показателям текущего года согласно наиболее оптимистичным сценариям рост будет нулевым, при этом консервативные прогнозы не исключают падения на уровне 10%. По словам господина Клягина, вполне вероятное дальнейшее снижение продаж обусловлено падением платежеспособного спроса на фоне уменьшения реальных доходов населения. При этом аналитик отмечает рост стоимости импорта в результате существенной девальвации национальной валюты. «В течение 2009 года в секторе электронной бытовой техники мы в целом ожидаем существенного снижения объемов продаж и роста стоимости продукции в среднем примерно на 20%», — сообщил Максим Клягин.

Даже экономический кризис не заставит потребителя отказаться от покупки нового электронного члена семьи

ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

Отмечаемое ритейлерами стремление потребителей вкладывать деньги в технику господин Клягин оценивает как вполне логичное. «Девальвация национальной валюты могла стать причиной краткосрочного роста потребления в различных товарных группах, прежде всего в категории товаров длительного пользования: граждане, спасая сбережения, совершали ранее запланированные дорогостоящие покупки», — констатирует аналитик. Но при этом замечает, что на общую статистику эта тенденция заметного влияния не оказала. По данным господина Клягина, по итогам января 2009 года оборот розничной торговли в товарной массе вырос к январю прошлого года только на 2,4%, против 16,3% роста в январе 2008 года к январю 2007 года.

В то же время Максим Клягин полагает, что оснований для паники из-за роста курса доллара у покупателей нет. Сложная экономическая ситуация, по его мнению, будет побуждать ритейлеров идти навстречу клиентам и более активно использовать различные маркетинговые инструменты, в том числе скидки, дисконты, практикуя в целом более гибкую политику ценообразования. «Ритейлеры постараются максимально возможно нивелировать повышение цен, в том числе за счет такого инструмента как ускорение товарооборота посредством установления существенных и часто долгосрочных скидок, — говорит он. — Сейчас на фоне дефицита ликвидности большинство игроков розничного рынка заинтересованы в оперативной реализации стоков. Так как даже с учетом некоторого снижения собственной маржи в результате существенного дисконта они получают необходимые средства для финансирования оборотного капитала, то есть для расчета с контрагентами за предыдущие поставки и так далее, что в определенной степени позволяет рассчитывать на получение новых партий товара. Это, конечно, будет оказывать давление на показатели рентабельности ритейлеров, однако позволит им избежать проблемы «пустых полок» и по возможности сохранить потребительский трафик. В итоге, господин Клягин не исключает некоторое сокращение ассортимента, а также определенные изменения в ассортиментной политике розничных компаний, которые будут отражать смещение спроса в пользу более дешевых моделей.

Обоснованность мрачного прогноза аналитика подтверждают участники рынка. По словам Николая Гребнева, заводы в Калининграде, где прежде производилась существенная часть продающейся в Новосибирске техники марки Panasonic, сейчас закрыты. По его оценкам, цены на телевизоры Panasonic с начала года уже выросли на 10-15%. И, вероятнее всего, будут расти в дальнейшем. В то же время на новосибирском рынке телевизоров Panasonic крайне мало и ни о каком «затоваривании» и «перепроизводстве» речь не идет. «Мы готовы закупать телевизоры, но их просто-напросто нет. Компания Panasonic закрыла 27 своих заводов. В том числе две линии в России», — посетовал Николай Гребнев, отметив, что «теперь приходится торговать телевизорами марки Phillips и Rolsen».

Впрочем, многие ритейлеры пока настроены более оптимистично. Алексей Попов отмечает, что акция сети магазинов «Техносила» по продаже товаров по сниженным ценам уже принесла хороший результат. Он заверил, что проблем с пополнением модельного ряда как телевизоров различных марок, так и техники для домашних кинотеатров, у его компании нет и пока не предвидится, поскольку «поступление новых моделей идет постоянно». Александр Земель признает, что ожидать появления на прилавках каких-либо высокотехнологичных «новинок» в ближайшем будущем, вероятнее всего, не стоит. Однако он также не сомневается в том, что прежний, уже привычный новосибирским покупателям ассортимент останется.

Полина Добролюбова,
Анна Гадалина

Просто целый год получайте скидку

Программа Прогрессивный годовой контракт

Оставайтесь с МТС и получайте скидку до 25%

Звоните 059031 / www.nsk.mts.ru

оператор связи

МТС

Программа “Прогрессивный годовой контракт”: возможность сразу получить скидку 15% на исходящие местные вызовы и увеличивать ее за каждый год пользования услугами МТС. Скидка 25% предоставляется абонентам контрактных тарифных планов, при условии обслуживания в МТС в течение 5 лет. Подробности на сайте www.nsk.mts.ru и по телефону 059031.

реклама