

телеком

контекст

МАРКЕТИНГ

ТКТ обновила тарифы

В сентябре ОАО «Телекомпания Санкт-Петербургское кабельное телевидение» ввело новый безлимитный тарифный план на услуги широкополосного доступа в Интернет «Выбор большинства». Абонентская плата по новому предложению составляет 350 рублей в месяц на скорости 3 Мбит/с. Аналогично изменился интернет-тариф совместного предложения «Твой Интернет 3 Мбит/с + Твое TV Базовый Цифровой», абонентская плата которого составит 590 руб. Срок действия тарифных планов не ограничен. Елена Пасноч, директор по маркетингу так комментирует ввод нового тарифа: «Исследования нашей компании показывают, что оптимальная скорость, необходимая для свободного пользования всеми доступными ресурсами Интернета, включая скачивание музыки, кино, игры, на сегодняшний день — до 3 Мбит/с. Помимо этого, важным фактором при выборе тарифа является его цена, поэтому, на наш взгляд, безлимитный Интернет на скорости 3 Мбит/с за 350 руб. — это наиболее оптимальное соотношение скорости и цены». Ввод нового тарифа поддерживается рекламной кампанией с использованием основных коммуникационных каналов: видеоролики на эфирных каналах, баннерная и контекстная реклама в Интернете, размещение в прессе, информационные доски. В метро информация об акции будет представлена звуковой рекламой, на путевых щитах на станциях и на стикерах на дверях вагонов. **Виталий Федоров**

КАДРЫ

«Билайн» назначил директора

Техническим директором объединенного Санкт-Петербургского филиала ОАО «Вымпелком» (торговый знак «Билайн») назначен Михаил Новожилов. Ранее в филиале он занимал должность начальника отдела управления строительством сети. Позиция технического директора объединенного филиала введена в связи с внедрением единой региональной структуры в объединенной компании. В должностных обязанностях технического директора объеди-

ненного Санкт-Петербургского филиала Михаил Новожилов будет отвечать за техническое развитие и поддержку всех направлений деятельности филиала: мобильную, фиксированную связь, а также широкополосный доступ в Интернет. «За годы работы в компании Михаил приобрел не только профессиональный опыт и авторитет среди коллег, но и хорошую репутацию в телекоммуникационном сообществе Петербурга в целом. Я уверен, что под его грамотным руководством работа технической службы объединенного филиала будет слаженной и эффективной», — прокомментировал назначение директор Санкт-Петербургского филиала «Билайна» Сергей Савчук. Михаил Новожилов родился в 1971 году в Ленинграде. В 1993 году окончил Ленинградский электротехнический институт связи им. М. А. Бонч-Бруевича. В 1997 году окончил аспирантуру в Санкт-Петербургском государственном университете телекоммуникаций и в 2001 году успешно защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата технических наук. В ОАО «Вымпелком» работает с 2002 года. Принимал активное участие в запуске сети «Билайн» в Санкт-Петербурге и строительстве сети в Ленинградской области. С сентября 2005 года назначен заместителем технического директора Санкт-Петербургского филиала. С мая 2008 года по совместительству занимал должность заместителя директора департамента капитального строительства ООО «СЦС Совинтел» в Санкт-Петербургском филиале. **Александр Григорьев**

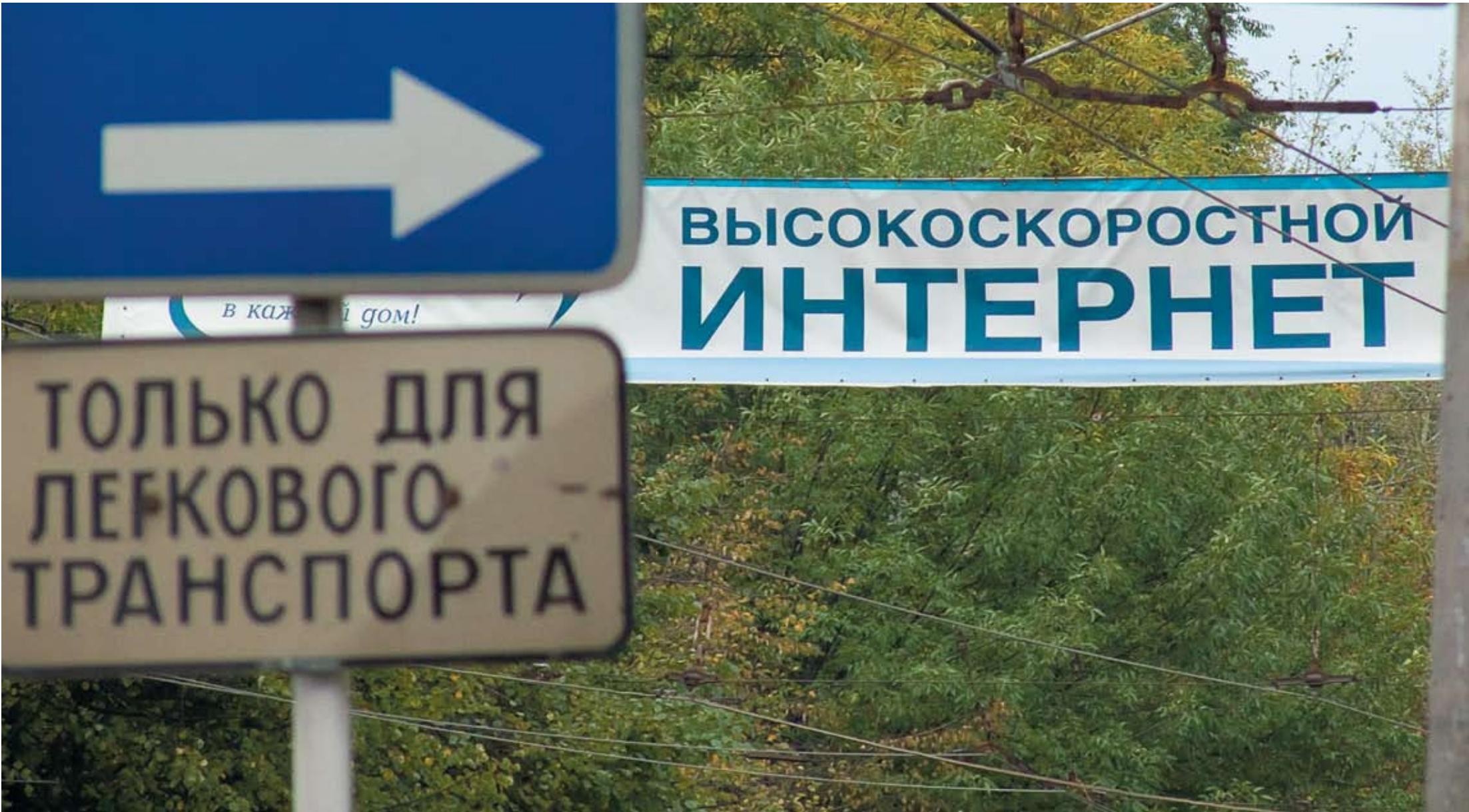
ПРОЕКТ

«Транстелеком» вышел к абонентам

В конце августа ЗАО «Санкт-Петербургский Телепорт» («ТТК Северо-Запад») ввело в эксплуатацию волоконно-оптическую линию связи «ВОЛС» в Колпине и Выборгском районе Ленинградской области. Волоконно-оптическая линия связи общей протяженностью 45 км с пропускной способностью до 1 Тбит/с на базе технологии FTTB (Fiber to the Building) позволит предложить услуги широкополосного доступа в Интернет жителям 111-ти многоквартирных домов в шести микрорайонах Колпины и более 50-ти домов в Ленинградской области. ЗАО «Санкт-Петербургский Телепорт» образовано в Санкт-Петербурге в 1991 году. Основными акционерами являются ЗАО «Компания Транстелеком» и ОАО «РЖД». Собственная телекоммуникационная сеть насчитывает 42 узлов доступа в Санкт-Петербурге и 33 ФО РФ. **ПРАЙМ-ТАСС**

Консолидаторы медлят

А домовые сети размножаются



интернет

Похоже, что экономический кризис не стал драйвером консолидации петербургского рынка широкополосного доступа в Интернет (ШПДИ). Напротив, конкуренция обострилась, а число игроков с начала года выросло примерно на 20%. Аналитики считают, что лидеры рынка сами упустили возможность выгодно купить конкурентов.

В ожидании инвесторов Информация о том, что кто-то из крупных игроков собирается купить одну, а то и несколько петербургских

домовых сетей, появляется на рынке регулярно. Именно информация, а не слухи: обычно это один из участников потенциальной сделки всегда подтверждает, что «переговоры действительно идут», но, как правило, на консультациях все и заканчивается. Так, консолидатором рынка могла выступить группа компаний «Акадо», собиравшаяся за счет поглощений занять 20–30% петербургского рынка triple play (телефония, телевидение и Интернет) к концу прошлого года. «Акадо» вела переговоры с целым рядом городских провайдеров, но в итоге ограничилась незначительными

приобретениями, никак не изменившими расстановку сил на петербургском рынке. Помимо этого, о приобретениях задумывались чуть ли не все крупные операторы, среди которых ЗАО «Транстелеком», ОАО «Ростелеком», подконтрольное городу ЗАО «Метроком», ОАО «Северо-Западный телеком» и другие. Однако никаких заметных сделок в прошлом году так и не произошло. «В 2008 году у крупных компаний, может, и была финансовая потребность во вложении денег, но на этапе дью дилидженс качество сетей и количество абонентов вызывало большие сомнения. Поэтому крупные игроки ШПДИ-рынка не решились расширять абонентскую базу путем поглощения мелких компаний, а предпочитали развитие своих собственных ресурсов», — говорит гендиректор ОАО «Телекомпания Санкт-Петербургское кабельное телевидение» (ТКТ) Руслан Евсеев.

Казалось бы, экономический кризис и замедление роста рынка в этом году сдвинут процесс слияний и поглощений с мертвой точки. Однако, как ни странно, эти ожидания не оправдались. Напротив, число провайдеров в городе растет как за счет появления небольших игроков, так и крупных инвесторов. Так, «Сумма Телеком» в этом году построила первый фрагмент своей сети в центре города, охватывающей около 300 домов в Адмиралтейском и Центральном районах города, а расширение сети предполагается в Петроградском и Василеостровском районах. Кроме того, предоставлять свой сервис в этом году начал и оператор беспроводного доступа в Интернет Тота. В целом, число городских интернет-провайдеров с начала года увеличилось на 20%.

Широкополосное равновесие

Эксперты называют целый ряд причин, по которым укрупнение петербургского рынка ШПДИ отчаянно пробуксовывает. По словам гендиректора аналитического агентства «Рустелеком» Юрия Брюквина, даже несмотря на кризис, небольшие провайдеры города чувствуют себя сегодня вполне уверенно. «Во-первых, рынок ШПДИ еще растет, проникновение в Петербурге составляет около 60%, тогда как в Москве этот показатель 70%. Во-вторых, как показывают наши ежемесячные опросы, пользователи экономят на связи в самую последнюю очередь, поэтому большого оттока абонентов даже в нынешних экономических условиях не наблюдается», — говорит господин Брюквин. С тем, что у небольших операторов нет особых поводов срочно искать покупателей, согласен и директор департамента

домашних сетей компании «ВестКолл» Александр Нижегородцев. «Крупные операторы сократили бюджеты на новое строительство своих сетей, что позволяет небольшим игрокам не только продолжать занимать свободные ниши, но и развиваться. Число игроков увеличилось в основном за счет небольших, районных и квартальных, операторов, а, например, «Акадо» отказалась от выхода на рынок ШПД Петербурга», — говорит господин Нижегородцев. Похожего мнения придерживаются и в ТКТ. «Одна из причин, по которой в настоящий момент не происходит консолидация, — отсутствие активов, готовых к продаже. Несмотря на кризис, телекоммуникационные активы, даже небольшие, чувствуют себя уверенно и планируют увеличить свою долю на рынке, как в абонентах, так и в выручке», — говорит господин Евсеев.

В СЗТ считают, что рынок просто переинвестирован, крупные игроки ждут отдачи на свои вложения и поэтому воздерживаются от приобретения. «Но поскольку на рынке изначально было много игроков разного калибра, а рост замедлился и произошло первичное насыщение, то задача на инвестиции оказалась невысокой. Идея консолидации действительно долгое время казалась привлекательной. Но покупать дорого крупные игроки не готовы, в том числе и по причине уже сделанных инвестиций; в свою очередь, небольшие провайдеры не готовы продавать свой бизнес дешево — с текущей низкой стоимостью трафика многие игроки вполне сводят концы с концами и получают прибыль. В итоге на рынке наблюдается равновесие», — говорят в СЗТ.

Упущенные возможности

Между тем аналитики считают, что крупные операторы сами упустили возможность на выгодных для себя условиях купить небольших игроков. У лидеров был хороший шанс начать консолидацию рынка в прошлом году, говорит господин Брюквин. В сентябре 2008 года СЗТ ввел полудемпинговый тариф на ШПДИ — 199 рублей за 2Мбита/с. Очевидно, что соревноваться с таким предложением никто, кроме лидеров рынка, был не в состоянии, и тогда игроки второго и третьего эшелонов сделали свой ход — они дистанцировались от крупных провайдеров и ввели безлимитные тарифы с высокими скоростями — от 4Мбит/с. Таким образом, услуги домашних сетей мгновенно мигрировали из сегмента «доступного интернета» в сегмент «продвинутого» для пользователей, которым нужны по-настоящему высокие скорости. Однако этот ход хоть и был результативным, но имел побочный

эффект — пользователи домашних сетей стали потреблять слишком много трафика, ввиду чего бизнес провайдеров стал терять в рентабельности, и в начале этого года они были вынуждены ввести ограничения по объему скачиваемой информации. «Это был самый подходящий момент для атаки лидеров на сегмент игроков второго и третьего эшелонов, особенно принимая во внимание экономический кризис. Достаточно было ввести похожие тарифы без ограничения трафика. Однако крупные провайдеры медлили, лишь «Корбина» ввела два высокоскоростных тарифа — 5Мбит/с за 450 рублей и 10 Мбит/с за 650 рублей, но активно продвигать их не стала. В итоге статус-кво на рынке сохранилось, и небольшие провайдерские компании сегодня чувствуют себя стабильно», — говорит господин Брюквин. Любопытно, что с первого августа этого года СЗТ повысил свои тарифы на ШПДИ для физлиц по различным предложениям до 10%. Компания объяснила этот шаг желанием быть привлекательной не только для абонентов, но и для инвесторов. «Изменения связаны с тем, что потребление трафика нашими абонентами стремительно растет», — пояснили в СЗТ. С одной стороны, увеличив тарифы, компания улучшит свои финансовые показатели, с другой — ослабит ценовое давление на конкурентов.

Эксперты считают, что СЗТ действительно мог стать флагманом консолидации петербургского рынка. В конце 2007 года компания завершила сделку по продаже 15% уставного капитала холдинга «Телекоминвест» структуре Алишера Усманова ООО «АФ Телеком Холдинг». За бесполезный, по сути, для себя актив — пакет ни давал СЗТ право принимать участие в оперативном управлении «Телекоминвестом», ни приносить дивидендов — компания получила ни много ни мало \$410 млн. СЗТ сразу разместил эти средства в банковские векселя на срок от одного до шести месяцев. А в начале 2008 года топ-менеджмент компании открыто говорил о том, что готов использовать появившиеся деньги для сделок слияний и поглощений, а топ-менеджеры компании действительно искренне интересовались домовыми сетями города. Коммерческий директор компании Олег Попов даже опубликовал цену, которую СЗТ готов платить за одного ШПДИ-абонента, — \$250–400. Казалось бы, лидер рынка вот-вот запустит механизм консолидации, но этого не произошло. Все \$410 млн компания потратила на инвестиционную программу 2008 года, объем которой составил почти 14 млрд рублей. В частности, компания приступила к реализации амбициозного проекта «оптика в дом». На

Домовые сети растут вопреки кризису
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

сегодня новая сеть СЗТ покрывает 470 домов, или примерно 146 тысяч квартир, а ее услугами пользуется около 8 тысяч подписчиков. Некоторые эксперты считают, что оператору было бы разумнее сделать в 2008 году ряд приобретений и уже потом проводить оптику к купленным абонентам.

Горизонты слияний

По мнению господина Нижегородцева, теперь укрупнение рынка начнется лишь в случае снижения кредитных средств и возобновления интереса инвесторов к рынку ШПДИ. «Любое расширение компании, включающее в себя инвестиционные проекты, сопровождается кредитованием, что в создавшихся условиях не всегда возможно», — соглашается господин Евсеев. В СЗТ считают, что приобретение кого-то из игроков рынка может стать выходом для крупной компании, которая не выполняет свой план по подключениям. В свою очередь, господин Евсеев предлагает дождаться насыщения рынка, после чего и последует его передел.

Впрочем, стать первой скрипкой в процессе консолидации вполне может «Сумма Телеком». На днях за \$9 млн оператор приобрел ООО «Северен-Хоум», владеющее домохозяйством «Цифра», в которой обслуживается около 40 тысяч абонентов. Приобретение позволило «Сумме Телеком» мгновенно переместиться в первую десятку петербургских провайдеров ШПДИ.

БОРИС ГОРЛИН

Доли рынка по абонентам петербургских операторов ШПДИ	
Оператор	Доля, %
Авангард	26,4
ТКТ	14,5
Билайн-интернет	10,0
Интервет	9,8
Скай Нэт	4,6
Нивеншанс-Хоум	4,2
Матрикс (MNS.ru)	3,5
Сумма Телеком	3,4
Эппел	3,0
Вэб Плас	2,1
Антихилл	1,9
INFO-LAN (LAN)	1,5
Теликс (КТВ)	1,7
Невалник	1,6
Вест Колл Лтд.	1,0
TIERA	1,0
Реалнет-СПб	0,9
П.А.К.Т. / Север-Телеком	0,8
Unet	0,7
ПетерСтар	0,7
RSSPNet	0,7
Дженерал Нэт	0,5
Арбитраль (LigovoNet)	0,4
Вэлл-Ком	0,4
Rnet (Рыбацкое Нет)	0,3
Weba	0,4
AirNet	0,4
Доминанта (Ethernet)	0,4
Прочие	3,2
	100,0
Источник: данные «Рустелеком»	

...и не только мобильная связь!...

по оптическому кабелю или по радиодоступу

- Фиксированная телефония
- Интернет
- Сети передачи данных
- Конвергенция услуг — объединение мобильной и фиксированной связи

960 00 00

Узнайте существенную информацию в офисах продаж и обслуживания и на сайте:
www.megaфон.ru



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя