СОТОВЫЙ РИТЕЙЛ ТЕРЯЕТ НЕЗАВИСИМОСТЬ

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС ПО ПРОДАЖЕ СОТОВЫХ ТЕЛЕФОНОВ СТАЛ ОДНОЙ ИЗ ПЕРВЫХ МИШЕНЕЙ, ПОРАЖЕННЫХ КРИЗИСОМ. ИГРОКИ ЭТОГО РЫНКА ВЫНУЖДЕНЫ БЫЛИ НАЧАТЬ ПОИСК ИНВЕСТОРОВ. СКУПКА СОТОВЫХ РИТЕЙЛЕРОВ ОПЕРАТОРАМИ СВЯЗИ ПРИВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ СТАНЕТ ПОХОЖИМ НА ЗАПАДНЫЙ. ТАТЬЯНА КОСТЫЛЕВА

Сотовый ритейл уже давно перестал быть лакомым куском, каким был прежде, но продавцы все время находили новые способы увеличить прибыльность бизнеса. В последнее время в салонах сотовой связи помимо классического ассортимента в виде телефонов, фотокамер и ноутбуков, можно было оплатить счета ЖКХ, оформить страховку и многое другое. Несмотря на трудности, компании развивались, открывали новые магазины в крупных городах, брали кредиты, отдавали и снова брали, открывая салоны уже в городах поменьше. Каждый из крупных ритейлеров считал своим долгом открыть побольше магазинов в как можно большем количестве населенных пунктов России. Интенсивная экспансия сетей привела к явной перенасыщенности рынка: весьма распространены случаи, когда салоны связи конкурирующих сетей находятся в непосредственном соседстве друг с другом, причем ассортимент салонов один и тот же, а цены почти одинаковые.

Наряду с высокой конкуренцией и перенасыщенностью темпы роста телефонного рынка заметно убавились. Продажи телефонов в кредит резко упали, а платежи перестали приносить приемлемый уровень прибыли. В этой ситуации грянул финансовый кризис, который поставил почти всех сотовых ритейлеров на грань выживания. Причина тому — огромные долги компаний и исчезнувшая возможность их рефинансировать. К примеру, у «Евросети» в сентябре было порядка $840 млн долгов, у «Связного» — $200 млн, у Dixis — около $260 млн, а у «Цифрограда» — $140 млн.

РАЗНИЦА В МОДЕЛЯХ Российская сотовая розница устроена несколько иначе, чем на Западе. На Западе работает так называемая дотационная схема, при которой телефон, как правило, стоит символических денег (иногда и вовсе предоставляется бесплатно), но к нему прилагается контракт оператора. В договоре прописано, в течение какого времени абонент обязуется пользоваться услугами компании — оператора связи. При этом телефон закодирован под SIM-карту конкретного оператора. При этом покупателю очень трудно обмануть оператора, ведь в случае раскодирования телефона клиент не уйдет от административной ответственности и возместит оператору стоимость телефона.

В России же исторически сложилась другая система: розница и операторы связи существуют независимо друг от друга. Многие связывают это с менталитетом россиян, которые без проблем раскодируют телефоны. При этом заставить клиента возместить стоимость будет сложно — в России отсутствует соответствующая нормативно-правовая база.

ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА Осенью 2008 года розничный бизнес отстранили от возможности рефинансировать свои долги. По словам бывшего совладельца «Евросети» Евгения Чичваркина, это и есть главная причина, по которой в сентябре этого года он и его партнер Тимур Артемьев продали 100% акций «Евросети» структурам российского бизнесмена Александра Мамута. Но кроме проблем с кредитованием, мотивом продажи стали и вновь возникшие проблемы с правоохранительными органами страны. В частности, двух топ-менеджеров «Евросети» арестовали за похищение бывшего экспедитора «Евросети» Андрея Власкина, в 2003 году уличенного корпоративной службой безопасности в крупных кражах сотовых телефонов.

Вслед за новостью о продаже «Евросети» посыпались другие подобные сообщения. В начале октября было объявлено, что компания «Связной» покупает своего конкурента — сеть «Цифроград», и тут же объявляет о продаже миноритарного пакета акций объединенной компании банку «ВТБ Капитал». Пока сеть «Связной» остается независимой от операторов, но, как считают многие аналитики, в результате перейдет во владение к одному из операторов сотовой связи.

Не успел Александр Мамут завершить сделку с прежними владельцами, как оператор «ВымпелКом» выкупил у него 49,9% акций этой розничной сети. Вероятно, господин Мамут с самого начала действовал в интересах «ВымпелКома». Федеральная антимонопольная служба (ФАС) дала «ВымпелКому» добро на совершение покупки только при условии, что для всех операторов связи сохранятся равные условия присутствия в розничной сети «Евросеть». «На мой взгляд, требование „сохранения мультибрендовости“, которое выдвинула ФАС, вряд ли будет соблюдено. Да, на полках будут стоять контракты всех операторов, но ведь продается не то, что стоит на полке, а то, что продают консультанты»,— комментирует независимый аналитик Михаил Фадеев.

Это приобретение «ВымпелКома» выглядело все же неожиданным, так как главным претендентом на покупку «Евросети» тогда считалась компания МТС. А незадолго до совершения сделки гендиректор «ВымпелКома» Александр Изосимов удерживал своих конкурентов от опрометчивых шагов в розничный бизнес. Он апеллировал к тому, что всем игрокам «большой тройки» придется симметрично реагировать на подобные действия, поэтому маржинальность их бизнеса синхронно снизится.

На этом продажи не закончились. В конце октября совет директоров «Мегафона» одобрил заключение опционного соглашения сроком на год. Оно предполагает приобретение миноритарной доли в розничной сети Dixis, которая должна кредиторам $260 млн. Таким образом, «Мегафон» приобретает долю в компании почти за бесценок, зато берет на себя часть обязательств перед кредиторами. Для полноты картины осталось лишь дождаться ответного шага МТС, но это, скорее всего, вопрос недалекого будущего, так как этот оператор давно присматривается к розничному бизнесу. Пока же в МТС предпочитают развивать собственную монобрендовую сеть из 600 салонов. Участники рынка говорят, что в качестве покупки МТС пока больше заинтересован в сети «Беталинк», нежели в «Связном».

НА ЗАПАДНЫЙ МАНЕР Независимые продавцы мобильной техники, скорее всего, в ближайшем будущем перестанут такими быть, считают аналитики. Процесс начался, и он вряд ли остановится на полпути. Более того, господин Чичваркин уверен, что это произойдет уже до конца этого года. Эксперты считают, что операторы, купившие розничные сети, начнут улучшать финансовые показатели бизнеса за счет закрытия ряда точек продаж и сокращения штата. В конце концов, российская сотовая розница переформатируется и станет похожа на западную. ■