

КОНСОЛИДАЦИЯ СВЯЗИ НАБИРАЕТ ХОД

В ПРОШЛОМ ГОДУ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ СВЯЗИ НАЧАЛАСЬ МАСШТАБНАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ. КРУПНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ПРИСТУПИЛИ К СКУПКЕ ОПЕРАТОРОВ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В 2011 ГОДУ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ПРОДОЛЖИТСЯ, НО ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ОПЕРАТОРОВ ВСЕ РАВНО ОСТАНЕТСЯ МЕСТО НА РЫНКЕ. АНТОН ДОРОГОВ

В прошлом году активизировалась тенденция к укрупнению игроков рынка связи, взявшая свое начало с покупки в 2008 году ОАО «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») «Голден Телекома». Тем самым компания открыла себе доступ к корпоративным проводным клиентам. В качестве ответного хода МТС довольно успешно начала интегрироваться с ОАО «Комстар-Регионы». В конце прошлого года компания приобрела 100% акционерного капитала петербургского альтернативного оператора ЗАО «ЛАНК Телеком». Ранее была информация, что компанией также интересовались «Северо-Западный телеком» и «Билайн». «Мегафон» вышел на петербургский рынок проводной связи благодаря приобретению «Синтерры», которая в свою очередь владеет компанией «Петерстар». Еще одним знаковым приобретением «Мегафона» в этом году стала компания «Метроком». «Это вполне естественный процесс. Кризис прошедших лет просто ускорил формирование российского телекоммуникационного рынка», — говорит генеральный директор ООО «Прометей» Роман Венедиктов. «Это нормальный экономически обоснованный процесс, и он продолжится», — уверен коммерческий директор «Северен Телеком» Антон Виноградов. Глава исследовательской компании Telecomdaily Денис Кусков считает, что после окончательного формирования клиентам доступных конвергентных решений участники большой тройки могут перетянуть на себя более 60% рынка корпоративных услуг Петербурга.

Укрупнение не чуждо и некоторым региональным игрокам. Например, по данным Дениса Кускова, «Северо-Западный телеком» давно присматривается к ряду компаний второго эшелона. «У СЗТ есть определенные намерения улучшить ситуацию в корпоративном сегменте. На СЗФО — без учета Санкт-Петербурга — они лидеры, но в нашем городе присутствуют более серьезные игроки и у компании есть желание к ним присоединиться. Для этого они провели аудит нескольких операторов, в итоге остановились на покупке «Северен Телеком»».

Еще один региональный игрок, который активно готовится к продаже — Interzet. «Компания со многими ведет переговоры, но ценник там у них астрономический», — говорит генеральный директор «Рустелеком» Юрий Брюквин. По мнению Дениса Кускова, вопрос по сделке в ближайшее время не решится, несмотря на щедрые предложения по приобретению этого актива. «Владельцы считают, что это недостаточно, хотя у того же „Билайна“ цена очень вменяемая, я не думаю, что другой оператор даст такую же цену за этот актив», — говорит эксперт.

Активным поглощением местных игроков заняты и в «ПИН Групп», которая в конце 2009 года приобрела 100% ак-



ФИЗИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ, ПОЭТОМУ ПОГЛОЩЕНИЕ БОЛЕЕ МЕЛКИХ ИГРОКОВ — ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ УВЕЛИЧИТЬ СВОЮ АБОНЕНТСКУЮ БАЗУ

ций компаний ООО «Ниеншанц-Хоум», ООО «Ниеншанц-Телеком» и ООО «Альфа-Телеком». В декабре этого года стало известно о приобретении активов небольшого оператора «Курорт Телеком». В январе текущего года были закрыты сделки еще по двум провайдерам: «Вэлл-Ком» и Demos. Среди компаний, обсуждающих возможную продажу более крупным игрокам, опрошенные эксперты назвали петербургского оператора «Элтел». В пресс-службе информацию о переговорах не подтвердили. Отметим, что в сентябре компания усилила свои рыночные позиции благодаря приобретению двух операторов связи, работавших под торговой маркой «СиАл телеком».

Как уже отмечалось ранее, по мнению экспертов, в новом году консолидация рынка продолжится. Физических возмож-

ностей для привлечения новых клиентов практически не осталось, поэтому поглощение более мелких игроков — единственная возможность увеличить свою абонентскую базу. Денис Кусков также прогнозирует перетягивание крупными игроками рынка клиентов у средних компаний путем предложения комплексных решений за приемлемую цену.

«Нынешняя тенденция к укрупнению телеком-активов во всех направлениях телеком-бизнеса — и в домашних сетях, и в корпоративном секторе, и в „фиксе“, и в „мобиле“ — связана, в первую очередь, со стремлением операторов предоставлять все услуги связи „из одного окна“. Это явный шаг в сторону европейского опыта, в сторону универсальности. Очевидно, этот тренд будет иметь место и в дальнейшем. На рынке через пару лет будут в основном крупные, даже огромные, универсальные операторы связи, хотя небольшие и активные связисты тоже будут всегда, но их доля на рынке станет существенно меньше», — говорит директор петербургского филиала компании «ВестКолл» Виктория Тихонова.

Из игроков второго эшелона, по мнению экспертов, на рынке останутся наи-

более клиентоориентированные. «Эти компании выживут за счет близости, когда клиент пофамильно знает своих „суппортов“, а также за счет возможности предложить уникальные решения вместо единого стандартно сформированного пакета для всех», — полагает генеральный директор Oyster Telecom Роман Чернега. По словам генерального директора ТК «Миран» Игоря Ситникова, малые операторы смогут выигрывать за счет качества, скорости и индивидуального подхода к каждому клиенту. Для них важен каждый клиент, поэтому они будут подстраиваться. Например, мелкие игроки могут предлагать подключение к трем большим операторам. В этом случае клиент сможет выбрать то, что подходит именно ему. Директор по маркетингу «Ланк Телеком» Даниил Курс считает, что любой оператор связи будет востребован, если он предложит хороший сервис и цены на свои услуги. «Чем крупнее структура, тем она неповоротливее — и тем легче работать нишевому игроку. Всегда найдется потребитель, готовый платить за то, чтобы услуга была „заче-на“ под него, что практически невозможно в крупной корпоративной структуре», — соглашается Юрий Брюквин. ■



полный спектр лизинговых услуг

- Удорожание от 5%
- Срок до 4 лет
- Авансовый платеж от 20%
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Минимальный перечень документов (нотариально заверенные копии не требуются)*
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в договоре

Балтинвест
лизинговая компания

325 64 83
www.baltleasing.ru

Архангельск (8182) 27 05 88
Великий Новгород (8162) 78 60 60
Екатеринбург (343) 344 28 71

Нижний Новгород (831) 433 70 86
Пермь (342) 281 34 82
Петрозаводск (8142) 77 50 57

Ростов-на-Дону (863) 211 11 66
Челябинск (351) 2 555 603

* В случае необходимости Лизинговая компания вправе запросить иные, не указанные в настоящем перечне документы. ЗАО ФК «Балтинвест», Реклама.