

ВАЛЮТНЫЙ УДАР ПО ТЕЛЕКОМУ

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ РЫНОК ВСЕ ОСТРЕЕ ОЩУЩАЕТ ВОЛНУ КРИЗИСА. ИЗ-ЗА СКАЧКОВ ВАЛЮТ РАСТУТ ЗАТРАТЫ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ СВЯЗИ, КОТОРЫЕ ОПЕРАТОРЫ КОМПЕНСИРУЮТ ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ТАРИФОВ. СИЛЬНЕЕ ВСЕГО ЛИХОРАДИТ КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ОПЕРАТОРЫ БУДУТ ДЕЛАТЬ СТАВКУ НА РАБОТУ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ И ГОСОРГАНАМИ. ЮЛИЯ ЧАЮН

По словам заместителя исполнительного директора, директора по b2c объединенной компании «Дом.ru InterZet» Ирины Анисимовой, основной тенденцией на рынке сейчас является рост затрат на обеспечение и поддержку предоставления услуг большинства телеком-операторов, в основном в связи с повышением курсов валют. «Операторы, стремясь компенсировать растущие расходы, вынуждены повышать стоимость своих услуг. В свою очередь, рост цен на телеком-рынке ограничен конкуренцией, которая в настоящий момент достаточно серьезная. Неизбежность данного роста заложена в самой инфраструктуре телеком-бизнеса — модернизация оборудования и замена комплектующих требуют расчетов с поставщиками в валюте, что сказывается на финансовых показателях игроков. В первую очередь из линейки предложений начнут вымываться самые низкоскоростные тарифы, сократится количество специальных предложений, ограничится пром-период», — говорит она.

По словам госпожи Анисимовой, в бизнесе большей популярностью стали пользоваться облачные сервисы и аренда программного обеспечения. «Что касается самих абонентов, то объемы потребления, напротив, будут только расти. Возможно, клиенты будут отказываться от каких-либо дополнительных платных сервисов, предоставляемых операторами, например, уведомлений, подписок, но в целом экономический кризис не приведет к экономии россиян на интернете», — пояснила госпожа Анисимова.

ОСТРАЯ РЕАКЦИЯ Руководитель коммерческого отдела петербургского филиала «ВестКолл» Павел Попечителей рассказывает, что сейчас на рынке корпоративной связи ощущается волна кризиса. «Юридические лица сокращают расходы, кто-то замораживает свой бизнес, кто-то адаптируется под нынешние экономические условия. По некоторым услугам, таким как виртуальный офис, виртуальная АТС, наблюдается рост продаж. Аналогичная ситуация складывалась и в 2008 году. Как и тогда, бизнес опять переживает в «квартиры» в целях экономии», — делится господин Попечителей. По его словам, бизнес сокращает прежде всего количество телефонных линий, от доступа в сеть интернет не отказываются: наоборот, возросла потребность в скоростях, что связано с облачными сервисами и доступом к ним.

Директор департамента домашних сетей компании «ВестКолл» Александр Нижегородцев добавляет, что в сегменте частных лиц падения продаж нет. «От доступа в интернет и услуг IPTV люди пока не готовы отказываться, так как для некоторых это остается одним из немногих



КЛИЕНТЫ БУДУТ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПЛАТНЫХ СЕРВИСОВ, НО В ЦЕЛОМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС НЕ ПРИВЕДЕТ К ЭКОНОМИИ РОССИЯН НА ИНТЕРНЕТЕ

доступных развлечений и средством получения информации. Кроме того, стоимость услуг в 450–600 рублей не является решающей суммой в семейном бюджете», — поясняет он.

Как ранее говорил генеральный директор аналитического агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин, в сегменте коммерческой недвижимости можно выделить один заметный тренд — стагнацию. «Ввод в эксплуатацию новых объектов коммерческой недвижимости в 2014 году, конечно, был, но это не были большие объемы. Со второго квартала 2014 года начала складываться, мягко говоря, неприятная экономическая ситуация. Определенную поддержку рынку оказал переезд в Петербург нескольких крупных компаний, в частности «Газпрома». Несмотря на то, что «Газпром» имеет собственного оператора («Газпром-телеком»), он не покрывает все потребности нефтяного гиганта, поэтому часть заказов получили крупные операторы. Именно эти компании, оказывающие услуги связи, по итогам года продемонстрировали рост выручки на один-два процента за счет крупного заказа. Хотел бы также отметить, что рынок связи в сегменте коммерческой недвижимости демонстрирует крен в сторону торговой недвижимости, где требуется подключение POS-терминалов, банкоматов, платежных терминалов, развертывание клиентских зон Wi-Fi. Операторы в этом сегменте борются за эксклюзив, что принесет им больше денег. За офисную недвижимость уже нет такой жесткой конкуренции. На самом деле, сейчас все включаются в более ожесточенную борьбу за частных клиентов, нежели за корпоративных, поскольку «физики» потребляют больше услуг, следовательно, маржинальность в этом сегменте выше, нежели в работе

с юридическими лицами», — поясняет господин Брюквин.

ТАРИФНЫЙ ВОПРОС Многие операторы связи уже значительно повысили стоимость своих услуг. По словам госпожи Анисимовой, траты операторов растут в первую очередь в связи с ростом курса валют, что естественно. «Практически все оборудование и все материалы, используемые телеком-операторами, закупается за рубежом. Также многие расчеты за трафик осуществляются в валюте. Отдельно стоит отметить рост затрат на лицензирование, на программное обеспечение серверов и узловых станций. С 2015 года значительно растет и ставка аренды каналов. Все эти обстоятельства вынуждают операторов повышать тарифы. Если говорить о телеком-рынке в целом, то мы прогнозируем повышение тарифов в пределах десяти процентов. Притом, что будут расти цены на тарифы низшего и среднего ценовых сегментов, в то время как цена тарифов top-middle скорее всего не изменится. Если говорить более предметно о политике компании «Дом.ru InterZet» в данном вопросе, то стоит отметить ориентированность компании на сдерживание роста тарифов за счет поиска внутренних резервов для покрытия издержек. Несмотря на то, что в компании издержки также выросли, мы приложим все усилия, чтобы не перекладывать их на наших клиентов», — пообещала она.

В петербургском филиале «ВестКолл» отметили, что с марта поднялись тарифы на международную связь в диапазоне от 15 до 50%.

Об этом ранее говорили и независимые эксперты рынка. По словам генерального директора агентства Telescom Daily Дениса Кускова, на фоне высокой волатильности курса валют будет доро-

жать оборудование, которое в основном является импортным. «При этом переложить свои возросшие расходы на плечи клиентов операторы не смогут, поскольку многие компании покинули бизнес-центры и связисты не могут позволить себе «закручивать гайки» оставшимся в офисах юрлицам. Дело в том, что и в торговых, и в бизнес-центрах работает несколько операторов связи. Как только один повысит стоимость услуг — клиенты сразу уйдут к другому оператору. А если же они увеличат тарифы вместе, то следствием этого может стать разбирательство в УФАС. Сейчас многие операторы, наоборот, стараются предоставлять скидки клиентам», — заключает господин Кусков.

Юрий Брюквин ранее подтверждал, что валютные скачки оказывают прямое влияние на бизнес операторов связи, поскольку оборудование в большинстве своем закупается за рубежом. «Однако не нужно строить иллюзий насчет того, что операторы не перекладывают свои расходы на клиентов, поскольку в отрасли один источник дохода — это абонент. Вообще, на рынке вырисовывается достаточно печальная картина: следует ожидать сокращения объемов строительства, у крупнейших операторов до сих пор не утверждена инвестпрограмма, да и понятно, что если раньше компании могли тратить примерно по 20% от своей выручки на инвестпроекты, то сейчас эти объемы будут сокращаться. Крупнейший оператор вряд ли потратит более 17% от выручки в 2015 года, а остальные и того меньше», — заключил господин Брюквин.

Как ранее говорил господин Брюквин, стоит ожидать, что операторы, как и в 2008 году, «рванут» в сегмент b2g, то есть будут оказывать услуги связи для государственных органов. «Работа в b2g-сегменте отличается стабильностью. Там накатанные схемы сотрудничества с операторами, госорганы не сокращают объемы потребления, цены невозможно поменять, так как они зафиксированы на докризисном уровне. Кроме того, государственные структуры платят без задержек, тогда как корпоративные клиенты грешат и задержками, а бывает, и вообще отказами от оплаты, мотивируя это тем, что у них нет денег, и предлагают обращаться в суд, как это было в 2008 году. По моим прогнозам, никто из операторов связи с рынка уходить не будет, поскольку сети уже построены и какой-никакой поток денег по ним идет. Если же будут сокращаться объемы, то операторы, в свою очередь, займутся оптимизацией издержек, например, сокращая персонал. Однако вполне вероятно, что какие-то акционеры захотят продать свой бизнес. То есть стоит ожидать поглощений, укрупнения бизнеса, но не закрытия компаний», — пояснил господин Брюквин. ■