



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

КЛЮЧ ОТ ЭКОНОМИКИ

Большинство экономических показателей прошлого года демонстрирует существенный рост. Эксперты объясняют это низкой базой 2022 года. Однако не все укладывается в это объяснение. Помимо жилой недвижимости, которую покупали и из опасений, что льготная ипотека не будет продлена, и просто из желания сохранить сбережения, серьезный рост показывает и коммерческий сектор. Массовый исход зарубежных компаний вроде бы должен был серьезно охладить рынок офисной недвижимости, но все свободные площади были выбраны еще в первом полугодии прошлого года и вновь возник серьезный дефицит на аренду офисных блоков.

Аналогичная ситуация и со складским сектором: ни уход зарубежных игроков, ни нарушение логистических цепочек серьезно не повлияли на спрос на аренду индустриальной недвижимости. Дефицит отмечался и в прошлом году, и, по прогнозам, сохранится и в нынешнем году. Рост демонстрируют и прочие сектора экономики: торговля, промышленность, связь, туризм.

Однако эксперты предостерегают, что воодушевляться рано: вероятно, в этом году прошлогодних показателей достичь не удастся (хотя, например, МВФ прогнозирует рост ВВП России в объеме 2,6% на 2024 год). Одним из существенных сдерживающих факторов будет оставаться высокая ключевая ставка ЦБ, которая, скорее всего, до середины года снижаться не будет. Следовательно, значительной части бизнеса будут малодоступны кредиты, да и займы на потребительские нужды для населения не будут наращивать объемы, что также будет сдерживать рост экономики.

И даже если предположить, что во второй половине года ставка пойдет вниз, за полгода эффект этого экономика вряд ли успеет ощутить. Впрочем, в России (да и в мире) горизонты планирования серьезно сузились, и что будет через несколько месяцев, наверное, мало кто решится прогнозировать. Слишком стало много переменных, влияющих на экономику.



БИЗНЕС ЗАПЛАТИТ ЗА РОСТ ТАРИФОВ

ТАРИФЫ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ ПРОДОЛЖАТ РАСТИ ИЗ-ЗА НЕОБХОДИМОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО В ОСНОВНОМ ИЗМЕНЕНИЯ ТАРИФОВ ЗАТРОНУТ БИЗНЕС-СЕКТОР, ТАК КАК ОН ИСПОЛЬЗУЕТ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ УСЛУГ. ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, В ЭТОМ ГОДУ РОСТ ЦЕН НА УСЛУГИ СВЯЗИ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ДО 15%.

АРТЕМ АЛДАНОВ

Российский рынок телекоммуникаций, несмотря на сложности с санкциями, продолжает оставаться одним из наиболее динамичных и быстро растущих сегментов экономики. Стремительное развитие новых цифровых технологий способствует увеличению объемов услуг, предоставляемых клиентам.

По словам генерального директора TelecomDaily Дениса Кускова, по итогам 2023 года объем рынка впервые преодолел планку в 2 трлн рублей. Основными драйверами роста были мобильный интернет, голосовая связь, присоединение и пропуск трафика. Важный тренд: заметно росли дополнительные сервисы, которые сейчас не имеют доли в общей выручке, но демонстрируют значительный рост год к году. Среди них — индустриальный IoT (интернет-вещей), потребительский IoT, онлайн-кинотеатры.

«Проблемой на сегодняшний день является отсутствие нового иностранного оборудования у игроков рынка. Российского пока нет, в лучшем случае оно появится в 2025–2026 годах. Пока операторы используют возможности рефарминга, то есть освобождение частот 3G под LTE, но при росте потребления трафика год к году на 25% это временный вариант. Очень хочется, чтобы в 2025 году появились наши базовые станции, иначе все это может привести к определенному снижению качества связи», — добавляет эксперт.

«Мы оцениваем объем российского рынка информационных и телекоммуникационных технологий (ИКТ) в 2023 году в 5,9 трлн рублей, из них 2,6 трлн пришлось на услуги связи», — делится данными аналитик ФГ «Финам» Леонид Делицын. Это 44%, что соответствует средним мировым соотношениям (в развитых странах значительно перевешивают информационные технологии, в остальных — услуги связи). По прогнозу аналитика, темпы прироста рынка в 2024 году не снизятся и удержатся на уровне 8–9%. «Необычным для 2023 года было то, что такими темпами росла и выручка телекоммуникационных компаний. Это свидетельствует о том, что в прошлом году данные компании перестали быть просто телекоммуникационными. Быстрорастущая выручка от экосистемных направлений — облачных услуг, финансовых услуг, системной интеграции, интернета вещей — начала играть заметную роль в совокупном результате», — указывает господин Делицын.

ТРЕНД ПРОДОЛЖИТСЯ

Важный отраслевой тренд последних двух лет — повышение тарифов. По мнению экспертов, они продолжают расти и в этом году. Причем в большей степени рост тарифов коснется клиентов-юридич, так как они используют более крупный объем услуг.

Старший партнер группы «Деловой профиль» Ксения Архипова отмечает, что в прошлом году корпоративные тарифы выросли в среднем на 10–12%, что можно объяснить ростом себестоимости услуг из-за инфляции и подорожания отдельных элементов затрат. К примеру, сотовым операторам приходится больше тратить на обслуживание мобильных сетей. Рост расходов обусловлен множеством факторов: от сложностей в поставках оборудования из-за санкций до роста внутренних цен. Например, тарифы на подключение к электросетям в Санкт-Петербурге существенно выросли, что привело



ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ НОВОГО ИНОСТРАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ У ИГРОКОВ РЫНКА. РОССИЙСКОГО ПОКА НЕТ, В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ОНО ПОЯВИТСЯ В 2025–2026 ГОДАХ

к удорожанию установки базовых станций — одного из основных компонентов мобильной сети. «Если рост на 10–12% в год видится оправданным, то происходящее вместе с ним изменение структуры корпоративных тарифов в стороны уменьшения пакетов минут, СМС и мобильного интернета удваивает эти цифры», — подчеркивает эксперт.

Согласно исследованию TelecomDaily, отмечает господин Кусков, проведенному на основе опроса ста руководителей интернет-компаний, в этом году рост тарифов может составить 12–15%, что выше уровня инфляции. Он затронет в той или иной степени все категории клиентов. Конечно, повышение тарифов — вынужденная необходимость. Все растет в цене, в том числе и связь.

Повышение тарифов, продолжает тему господин Делицын, — один из немногих способов для телекоммуникационных компаний повысить свою привлекательность и увеличить свою стоимость. «Фондовый рынок смотрит на телекоммуникационную отрасль как на отжившую свой век „дойную корову“, единственная задача которой — платить акционерам дивиденды. А дивиденды в сложившихся условиях должны быть не ниже привлекательных банковских ставок по депозитам. К перспективам, трендам и стратегиям телекоммуникационных компаний фондовый рынок полностью невосприимчив, он воспринимает только слово „дивиденды“, и ничего больше. Поэтому стоимость бизнеса отечественных телекоммуникационных компаний так низка в сравнении с зарубежными аналогами. А это, в свою очередь, ужесточает для них условия кредитования, еще более усложняя развитие. Повышение тарифов — единственный простой и реальный способ немного облегчить ситуацию, но он сталкивается с понятными ограничениями», — констатирует аналитик.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Повышение тарифов может привести к увеличению расходов компаний на связь и другие смежные услуги. Бизнес может столкнуться с необходимостью пересмотра своих бюджетов на связь, поиска альтернативных путей снижения расходов или даже пересмотра договоров с операторами связи. Тем не менее, считают эксперты, масштабных переходов от одного поставщика услуг к

другому не будет. При этом телекоммуникационные компании все же будут более чутко прислушиваться к запросам клиентов.

Директор по развитию корпоративного бизнеса «Мегафона» Наталья Талдыкина отмечает, что, как правило, для b2b-клиентов на формирование цены влияет много факторов: количество номеров, требуемые объемы трафика, набор услуг, география звонков, модель оборудования. Поэтому для корпоративных клиентов компания использует формат индивидуальных тарифных предложений. Также при формировании стоимости тарифов учитывается рыночная ситуация.

«Среди корпоративных клиентов растет спрос на облачные решения, сервисы и IT-продукты по кибербезопасности, также видим устойчивый тренд на импортозамещение. Мы видим большой потенциал в росте рынка m2m сим-карт, который связан с развитием IoT-продуктов и сервисов. Стоит отметить, что растет количество компаний малого и среднего бизнеса, которые готовы внедрять облачные сервисы для оптимизации бизнес-процессов и привлечения новых клиентов. Согласно нашему совместному исследованию с агентством Ого, уже 42% компаний МСП внедрили первые облачные решения. Главным драйвером рынка телеком-услуг остается цифровизация бизнеса, которая задействует все больше решений на основе ИИ и Big Data», — резюмирует госпожа Талдыкина.

Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области, поясняют в группе внешних коммуникаций МРФ «Северо-Запад» «Ростелекома», характеризуется присутствием большого количества игроков как федерального, так и регионального уровней, конкуренция на рынке клиентов — юридических лиц постоянно растет. Следует отметить действия локальных операторов: их зона охвата часто небольшая, но на территориях, где такие операторы имеют техническую возможность для подключения услуг, они готовы предлагать клиенту низкие тарифы. Чтобы в таких условиях успешно работать с постоянными клиентами и привлекать новых, конечно, нужно в первую очередь учитывать потребности клиента. У заказчиков популярны именно такие предложения, которые имеют индивидуальный подход, разработку комплексных решений под ключ и таргетированные услуги.

Важным направлением бизнеса, добавляют представители «Ростелекома», можно считать развитие экосистем и внедрение цифровых сервисов. Компании подбирают решения для повышения эффективности бизнес-процессов, а также для автоматизации управления сетевой инфраструктурой. Для телекоммуникационной отрасли важно развитие продуктовой линейки для b2b-сегмента. В частности, наблюдается рост спроса на облачные решения, платформы IoT и развитие комплексных услуг по сервисной модели. В отдельный тренд можно выделить интеграцию цифровых сервисов-партнеров и развитие собственных экосистем, а также миграцию с имеющихся платформ на новые. Стоит также обратить внимание на повышение интереса к кибербезопасности — причем со стороны как производителей, так и потребителей. В целом отрасль ждет технологическое перевооружение. Главными драйверами будут импортозамещение и выполнение новых регуляторных требований. ■