

цены никому не выгодно, хотя уровень конкуренции достаточно высок».

Тем не менее, по словам ряда игроков, на рынке продолжается некоторое снижение цен на доступ в интернет, правда, уже не таким скачкообразным и хаотичным образом, как это было в прошлые годы. «За 2010 год средние цены продаж снизились в 2–3 раза, — говорит Дмитрий Черный, руководитель службы бизнес-анализа Северо-Западного региона „Билайн“. — Если быть более точным, это происходит одновременно с увеличением скоростей подключения, но снижение ARPU также наблюдается».

Чтобы оказаться более конкурентоспособными, крупные операторы стараются предоставлять конвергентные услуги клиентам с программами лояльности и скидочными программами. Как показывает практика, при широких возможностях подобные предложения имеют более низкую абонентскую плату, не говоря уж о простоте контроля расходов, расчетов и прочих рутинных операций. Скидка при покупке пакета может составлять 20–25%.

«Клиенты всегда стремились минимизировать затраты на связь, а сейчас для этого существуют различные инструменты, — говорит Людмила Чехова, менеджер по связям с общественностью Северо-Западного филиала ОАО „Мегафон“. — А получение комплекса услуг связи у одного оператора позволяет существенно оптимизировать затраты».

По словам Алисы Киреевой, предоставление комплексных услуг (интернет-провайдинг, IP-телефония, сотовая связь, что в комплексе заменяет фиксированную связь в частности) — это основная тенденция рынка связи и интернета на первый квартал 2011 года.

Это подтверждают и другие игроки, говоря, что у некоторых операторов доля



ОПЕРАТОРЫ ГОВОРЯТ ЕСЛИ НЕ О РОСТЕ ДОХОДОВ ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ, ТО ХОТЯ БЫ ОБ ИХ СТАБИЛИЗАЦИИ

корпоративных кросс-клиентов, которые используют как мобильную, так и фиксированную связь, прибавила за 2010 год до 50%. «Конвергентные услуги „все в одном и от одного оператора“ являются немаловажным преимуществом оператора, обеспечивающим не только существенную материальную экономию, но и удобство для конечных пользователей, — продолжает Дмитрий Черный. — Дополнительный плюс для арендатора — присутствие оператора в большом количестве объектов коммерческой недвижимости. Это позволяет сохранить услуги связи (в частности, городские номера) при переезде».

Что касается возможных попыток корпоративных клиентов сократить расходы на фиксированную и сотовую связь, то операторы говорят, что это практически лишено экономического смысла на сегодняшний день, так как затраты на нее составляют настолько малый процент в общем бюджете по сравнению со всеми остальными статьями расходов, что их урезание вряд ли принесет какую-либо ощутимую экономию. К тому же цены на услуги связи в Петербурге несравнимо ниже, чем в любом другом городе в России. Поэтому такого явления, как экономия на связи, практически не наблюдается.

Что касается других тенденций, то, по словам участников рынка, в посткризисный период многие компании меняли офисы, переезжали, в связи с этим возрос спрос на мобильную связь и мобильный доступ в интернет. При этом большие требования предъявляются к скорости доступа в интернет, а также растет спрос на дополнительные сервисы. Корпоративные клиенты стремятся оптимизировать затраты, в связи с этим многие задачи, связанные с IT и телекоммуникациями, отдают на аутсорсинг (хостинг, виртуальные АТС, аренда приложений «Майкрософт»).

В целом операторы говорят если не о росте доходов от предоставления услуг корпоративным клиентам, то хотя бы об их стабилизации. Так, ОАО «Северо-Западный Телеком» заявляло о росте доходов от оказания услуг юридическим лицам примерно на 12%, «Смарт Телеком» — о сохранении выручки за 2010 год на уровне 2009 года (по предварительным данным).

Если делать прогноз на будущее, то рост напрямую будет связан с ростом числа абонентов — новыми услугами потребителя не удивишь. Практически весь спектр услуг и сервисов, который существует сейчас, существовал уже и в конце 2008 года. По данным iKS-Consulting, в 2010 году темпы роста телекоммуникационного рынка составили 9% в денежном выражении, продемонстрировав ускорение по сравнению с 2009 годом, когда динамика рынка резко сократилась вследствие кризиса. Вместе с тем восстановления докризисной динамики, когда доходы от услуг связи ежегодно увеличивались более чем на 20%, не ожидается. По мнению аналитиков, среднегодовой рост доходов в следующие пять лет сохранится на уровне 7–8%. ■

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ!*

Рациональное решение для Вашего бизнеса



АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ
3000 кв.м за 350 руб./кв.м/мес.**



Васильевский Остров, наб. реки Смоленки, 33

- Универсальное помещение: 1-2 этажи, 3 входа, лифт, витринные окна**
- Подземный паркинг
- Офисные помещения от 90 кв.м - от 700 руб./кв.м/мес.

*Акции действуют до 30.04.2011 г.

Финансовый центр Петербурга



ПРОДАЖА ОФИСОВ
от 90 тыс. руб./кв.м



Васильевский Остров, 26-я линия, 15

- Офисные помещения от 93 кв.м
- Свободная планировка
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров
- Удобная парковка



Санкт-Петербург,
Богатырский пр., д. 2

380-0525