

ДЕЛЕЖ СВЯЗИ

НА РЫНКЕ УСЛУГ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ СВЯЗИ И ИНТЕРНЕТА В ОФИСАХ ПОСТЕПЕННО УХОДИТ ПРИНЦИП ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ — СЕГОДНЯ В ОДНОМ БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ МОГУТ РАБОТАТЬ ДО СЕМИ-ВОСЬМИ ОПЕРАТОРОВ. ОДНАКО ВСКОРЕ ТАКОЕ РАЗНООБРАЗИЕ МОЖЕТ ЗАКОНЧИТЬСЯ — СТАДИЯ СЛИЯНИЙ / ПОГЛОЩЕНИЙ ПЕРЕХОДИТ В ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП, И, ВОЗМОЖНО, СКОРО ВЫБОР СНОВА БУДЕТ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ДВУМЯ-ТРЕМЯ ОПЕРАТОРАМИ. ПРИЧЕМ, КАК НЕ СЛОЖНО ДОГАДАТЬСЯ, РУЛИТЬ РЫНКОМ НАЧНУТ «ВЕЛИКИЕ» ОПЕРАТОРЫ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ.

МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

Укрупнение эксперты называют основной тенденцией рынка связи Петербурга за последние два года. Начиная с покупки «Билайном» «Голден Телекома» и «Корбины», сделки шли одна за другой, и их масштаб постепенно увеличивался. В 2010 году чрезвычайно активны были игроки «большой тройки»: «Мегафон» приобрел игроков сегмента b2b — «Петерстар» и «Метроком», МТС купила компанию «Ланк-Телеком». Кроме того, СЗТ приобрел «Северен-Телеком», а в январе 2011 года «Вымпелком» за 1 млрд руб. приобрел оператора фиксированной связи ЗАО «Элтел».

При этом игроки второго эшелона также стремились к укрупнению. В октябре 2009 года «Смарт Телеком» приобрел контрольный пакет акций компании «VMB Сервис», предоставляющей услуги доступа в интернет и телефонии в 35 бизнес-центрах Петербурга. Также на днях этот игрок объявил о приобретении абонентской базы ООО «Объединенные телесистемы» (UTS). По словам Андрея Суходольского, генерального директора «Смарт Телекома», компания сегодня придерживается стратегии, которая подразумевает не только развитие инфраструктуры и подключение новых клиентов за счет сил отдела продаж, но и приобретение сторонних активов, позволяющих расширять абонентскую базу, выходить на новые объекты коммерческой недвижимости.

Другой игрок, управляющая компания «ПиН Групп» (оператор «ПиН Телеком»), в январе 2010 года официально объявил о приобретении «Ниеншанц-Телеком», «Ниеншанц-Хоум» и «Альфа-Телеком», далее последовала покупка активов «Курорт-Телеком», «Вэлл-Ком» (Well-Com) и Demos; группа компаний «ВестКолл» планирует



ОДНОЙ ИЗ ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ СВЯЗИ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ СТАЛ ПОСТЕПЕННЫЙ УХОД ПРИНЦИПА ЭКСКЛЮЗИВНОГО ОПЕРАТОРА

купить 99% акций двух небольших телекоммуникационных операторов в Северной столице — «Телепорт СПб» и «Вэб плас» (соответствующее ходатайство в УФАС «ВестКолл» подал еще в феврале). Правда, в «ВестКолле» подчеркивают, что конкретных соглашений ни с одним, ни с другим оператором нет: сейчас компания лишь проявляет интересам к этим активам.

По словам Дениса Кускова, директора информационно-аналитического агентства TelecomDaily, сегодня основными игроками на рынке b2b являются «Мегафон», далее идут «Билайн», «Оранж», «ВестКолл», «Смарт Телеком», СЗТ, «ОБИТ».

По оценкам некоторых участников рынка, сегодня более 80% базы бизнес-клиентов находится в руках «крупняка», так что операторы, считавшиеся ранее альтернативными, по сути, теперь составляют очень тонкую прослойку. Однако сами они говорят, что это их не пугает, а наоборот, они стали чувствовать себя стабильнее. «Одной из последних тенденций, наметившихся еще в прошлом

году в корпоративном сегменте телекоммуникационного рынка, стало укрупнение его участников, — говорит Андрей Гук, генеральный директор компании «ОБИТ». — Данное обстоятельство естественным образом повлияло на количество альтернативных операторов связи — их стало значительно меньше. И это, в свою очередь, открыло широкие возможности для дальнейшего роста и развития оставшихся независимых игроков. У них появилось больше шансов увеличить свою клиентскую базу в условиях менее жесткой конкуренции».

Уровень конкуренции действительно в какой-то момент был накален до предела. Одной из последних тенденций на рынке связи в бизнес-центрах стал постепенный уход принципа эксклюзивного оператора. По оценкам Дениса Кускова, из более чем 800 бизнес-центров, расположенных в Петербурге, такими являются несколько десятков. А в преобладающем большинстве могут работать по несколько игроков, реально борясь за каждого клиента. Причем чем их больше в одном здании, тем выше и конкуренция.

«Основные тенденции рынка связи в бизнес-центрах связаны, прежде всего, с продолжающимся оттоком арендаторов из объектов коммерческой недвижимости высокого класса (А и В+), — рассказывает Дмитрий Черный, руководитель службы бизнес-анализа Северо-Западного региона «Билайн» — Их заполняемость, по нашим средним оценкам, находится на уровне 60 процентов, в то время как объекты классов С и D по-прежнему востребованы, и их заполняемость редко опускается на уровень менее 90 процентов. При этом рынок связи на подобных объектах крайне насыщен:

если администрации высококлассных объектов, как правило, ограничивают выбор арендаторов двумя-тремя операторами связи, то борьба за арендаторов на объектах класса D может вестись и между 7–8 операторами».

Но сегодня уже понятно, что такая ситуация долго не продлится — при нынешних темпах поглощений рынок очень скоро будет консолидирован в руках трех-четырех компаний. Соответственно, широта выбора очень скоро сузится, и потребитель уже не будет так свободен в выборе оператора и тарифов. Однако сами операторы говорят, что в этом есть и положительные стороны — работая в условиях менее жесткой конкуренции, компании будут иметь больше возможностей для финансового планирования и инвестиций. «Сейчас по сравнению с прошлыми годами можно наблюдать такие факторы, как снижение миграции арендаторов (следовательно, и наших клиентов), становление более корректной ценовой политики со стороны операторов, — говорит Роман Венедиктов, генеральный директор оператора связи «Прометей». — Неоправданные снижения цен на услуги связи закончилось. Тарифы зафиксированы на уровне средне-рыночных показателей, которые дают возможность операторам эффективно работать и не уходить в минус по финансовым показателям. Демпинговые предложения встречаются все реже. Опираясь на собственный опыт, могу сказать, что руководители крупных компаний стали выделять средства на улучшение качества связи. Например, вырос спрос на VPN (Virtual Private Network, «Виртуальная частная сеть» — защищенные системы. — BG), соответственно, произошло количественное увеличение крупных и интересных проектов». ■

ОКРАИНЫ ВСЕ ЕЩЕ ЖДУТ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

ОФИСНОГО РЫНКА

ДО КРИЗИСА МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ НАЧАЛИ АКТИВНО ЗАСТРАИВАТЬ ОКРАИНЫ ГОРОДА ОФИСНЫМИ КОМПЛЕКСАМИ, ПОЛАГАЯ, ЧТО ПОСТОЯННО РАСТУЩИЙ СПРОС НА АРЕНДУ ПОМЕЩЕНИЙ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ПОЗВОЛИТ НАПОЛНЯТЬ ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ РЕЗИДЕНТАМИ ДАЖЕ В СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ. СЕГОДНЯ ОДНОЗНАЧНОГО МНЕНИЯ О ТОМ, ВЕРНЕТСЯ ЛИ ТЕНДЕНЦИЯ К ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ОФИСНОГО РЫНКА, НЕТ.

РОМАН РУСАКОВ

Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что текущая ситуация и краткосрочная перспектива для объектов офисной недвижимости в нашем городе достаточно сложная, в этом сегменте по-прежнему наблюдается высокий уровень вакансии, стагнация ставок аренды. «Большинство новых офисных

объектов располагают значительным числом вакантных площадей. Говорить о возврате к децентрализации офисных проектов было бы преждевременно. Значительная часть новых офисных объектов, введенных в конце 2010 года и планируемых к вводу в этом году, тяготеют к центральной части Петербурга. Сегодня реализуется ряд проектов строительства офисных площадей

вне привычных деловых зон в центре города, в более удаленных районах. В качестве примера можно назвать деловую зону «Пулково» вблизи Кольцевой автодороги и аэропорта, а также проект бизнес-парка «Шушары» в деловой зоне «Шушары». При этом говорить о формировании новых зон деловой активности было бы преждевременно, центр города еще не исчерпал сво-

их ресурсов. В нем остались возможности для строительства новых качественных офисных объектов, однако уровень спроса пока не позволяет заполнить даже уже существующие площади. Следует ожидать, что объекты, расположенные на удалении от центра, будут испытывать как минимум не меньшие проблемы с заполняемостью», — говорит госпожа Смирнова.