

Дальняя связь далека от конкуренции

С начала либерализации рынка дальней связи прошло три года. В Сибирском федеральном округе наряду с бывшим монополистом — компанией «Ростелеком» — эти услуги стали предоставлять еще семь компаний. Однако крупнейшими операторами, по оценкам экспертов, являются «Ростелеком», «Межрегиональный ТранзитТелеком» (МТТ) и «Голден Телеком». Их доля в целом превышает 85%. По мнению аналитиков, реальной конкуренции между операторами дальней связи в Сибири пока нет. Начнется она только после того, как по всей России частный абонент сможет выбирать между операторами.

По данным аналитиков iKS-Consulting, в 2008 году емкость рынка междугородной, международной и зоновой связи в СФО составила более 7 млрд руб. Впрочем, сами участники рынка склонны оценивать его потенциал значительно ниже. Как сообщила начальник отдела продаж голосовых услуг компании «Транстелеком — Западная Сибирь» (ТТК-ЗС) Людмила Мошкова, объем рынка дальней связи Западной Сибири на конец прошлого года составил порядка 3,22 млрд руб. «На сегодняшний день он насыщен и заметно отстает по темпам своего развития от других секторов рынка связи. Его объем практически не меняется, а происходит лишь перераспределение рынка между конкурентами. В 2009 году рынок дальней связи будет по-прежнему показывать небольшие темпы роста. Так, в Новосибирской области он не превысит 3,5% и, по нашим прогнозам, на конец года составит 1,24 млрд руб.», — пояснила она.

К 2009 году в России свои междугородные и международные сети сдали в коммерческую эксплуатацию и получили коды доступа восемь операторов. Из них крупнейшими являются «Ростелеком», «Голден Телеком» и МТТ. По данным J'son&Partners, на середину прошлого года их доля составляла соответственно 53%, 23% и 10% рынка дальней связи. В СФО кроме этих компаний аналогичные услуги с осени 2007 года стала предоставлять ТТК, с начала 2008 года — Orange Business Service (бренд компании «Эквант»), но их доля пока незначительна, около 5% и 3% соответственно. Близка к выходу на рынок дальней связи Effortel Russia, завершающая сдачу в эксплуатацию своих национальных сетей междугородной и международной связи. «Очевидно, что уже можно говорить о конкуренции», — заявила „Ъ“ управляющий партнер iKS-Consulting Татьяна Толмачева. По ее данным, за три года либерализации «Ростелеком» потерял порядка 30% рынка. «С другой стороны, на рынке частных пользователей активно работают только два оператора — «Ростелеком» и МТТ. Все остальные в основном сфокусированы на корпоративный рынок», — добавила она.

Сами операторы оценивают уровень конкуренции с осторожностью. «Конкуренция на рынке, безусловно, растет, но благодаря маркетинговым усилиям мы пока сохраняем объемы трафика, и нам удалось приостановить отток абонентов, а в ряде регионов даже обеспечить приток», — подчеркнули в пресс-службе ОАО «Ростелеком», конкретизировав долю компании на рынке дальней связи: в общем объеме



Несмотря на пока еще монопольные позиции «Ростелекома» на рынке дальней связи, у альтернативных операторов есть шанс побороться за клиента, и главным аргументом здесь станут тарифы ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

— «немногим больше 50%, в корпоративном сегменте — около 30%, в массовом — 85% на начало 2009 года».

В ТТК-ЗС и Orange заметили, что появление новых игроков привело к перераспределению рынка дальней связи, но компании нацелены на дальнейший рост своей доли, прежде всего в корпоративном секторе. «В течение последних двух лет новые операторы вели активную разъяснительную работу, рассказывая о сути произошедших изменений и появившихся возможностях. Сейчас среди корпоративных клиентов практически не осталось компаний, которые не знают о возможности выбора оператора дальней связи», — считает Людмила Мошкова. «Заказчики всегда тщательно отслеживают ситуацию на рынке, но при этом для крупных компаний на первый план выходит качество и спектр предлагаемых сервисов, предоставляемые услуги в области консалтинга и поддержки. Поэтому сегодня крупный бизнес

скорее заинтересован в сохранении долгосрочных отношений и получении дополнительных преимуществ от работы с интегрированным оператором для оптимизации телекоммуникационных затрат», — подчеркнула руководитель отдела PR и маркетинговых коммуникаций Orange Business Services в России и СНГ Екатерина Цвилева. Она добавила, что Orange готова предоставлять все услуги «и корпоративной, и традиционной телефонии или объединения и фиксированной, и мобильной связи».

Однако и в «Ростелекоме» не думают сдавать свои позиции в корпоративном секторе, также сделав упор на комплексность предоставляемых услуг. Как подчеркнули в пресс-службе компании, в 2009 году «Ростелеком» планирует стать универсальным оператором, оказывающим полный комплекс телекоммуникационных услуг. «Учитывая статус национального оператора, масштаб нашей работы в стране, протя-

женность сетей и опыт в телекоммуникациях, эта трансформация будет удобна абонентам, которым будут предложены все возможные телекоммуникационные решения из одних рук», — уверены в пресс-службе компании.

Что касается массового сектора, то его активная либерализация по-прежнему зависит от решения технической проблемы внедрения услуги hot-choice (возможность выбора оператора при каждом «дальнем» звонке). В настоящее время эта услуга оказывается операторами, не входящими в холдинг «Связьинвест», лишь в Москве, Татарстане, Якутии, Псковской области, Костроме и Башкирии. «Для частных пользователей важна эластичная цена на услугу междугородной и международной связи, которую можно определить лишь при свободном выборе провайдера, чего эти абоненты пока лишены», — подчеркнула Татьяна Толмачева.

В «Ростелекоме» не стали заострять внимание на проблеме hot-choice, сделав акцент на ценовом аспекте и качестве связи: «Массовый рынок достаточно инертен, поэтому здесь конкуренция сейчас складывается в основном ценовая, если же абонент еще и не сможет несколько раз дозвониться до адресата, то наверняка он сменит оператора дальней связи. Возможно, поэтому большая часть людей использует традиционную телефонию при звонках на дальние расстояния, несмотря на более выгодные предложения альтернативных операторов».

Таким образом, считает аналитик ИК «Финнам» Татьяна Менькова, пока о реальной конкуренции говорить не приходится. «Это обусловлено ориентацией большинства конкурентов «Ростелекома» на достаточно узкие сегменты, в частности, корпоративный. Кроме того, в пользу лидера играет затягивание перехода на режим hot-choice, что ограничивает реальную конкуренцию на рынке. Мобильные операторы пока не столь активно продвигают свои возможности на рынке дальней связи, однако в перспективе они вполне могут сделать акцент на это направление для увеличения ARPU (среднемесячный доход на абонента. — „Ъ“). Правда, это, скорее всего, произойдет уже после завершения кризиса», — пояснила она.

Вместе с тем, по мнению госпожи Меньковой, именно тарифы, которые не играли значительной роли из-за своего примерного равенства, сыграют решающую роль в борьбе за клиента. «Сейчас акцент на цены будет только усиливаться», — подчеркнула аналитик.

Юрий Белов