«Билайн» приходит в Челябинск

«Билайн» после долгих терзаний все-таки выходит на массовый рынок фиксированного Интернета Челябинска и усиливается на корпоративном. Это стало возможным благодаря покупке группы компаний «Урал-НЭТ», в которую помимо подразделения по работе с корпоративными клиентами входит компания, занимающаяся оказанием услуг ШПД и кабельного телевидения физическим лицам.

В минувший вторник «Вымпелком» официально объявил о покупке группы компаний «Урал-НЭТ», предоставляющей услуги фиксированной связи физическим и юридическим лицам в Челябинске и Миассе за 160 млн. рублей. В группу входят собственно два оператора - «Урал-НЭТ» и «ИТ-КОМ».

ООО «Урал-НЭТ» – оператор местной и зоновой телефонной связи, провайдер услуг по передаче данных для корпоративного сегмента (работает исключительно с юридическими лицами), работающий на телекоммуникационном рынке Челябинска с 2002 года. Помимо южноуральской столицы компания имеет филиал в Миассе. «Урал-НЭТ», по оценкам проекта MobiChel.Ru, занимает 7,3% рынка корпоративных клиентов, а его абонентская база составляет 2 тыс.

«Нашими клиентами являются крупные предприятия Челябинска и Челябинской области, такие как ЧЭМК, завод «Трубодеталь», «Инсис», «КНАУФ ГИПС ЧЕЛЯБИНСК» и многие другие», - отметил **Андрей Вдовин, директор группы компаний «Урал-НЭТ».**

Помимо этого, клиентами «Урал-НЭТ» являются администрация города Челябинска, ООО ЦПИ «Ариант», ТМ «Мирэль» ОАО «Хлебпром», ЗАО «Обувная фирма «Юничел», ОАО «ЧКПЗ», Министерство дорожного хозяйства Челябинска, Челябинская городская служба спасения и другие.

ООО «ИТ-КОМ» – интернет-провайдер, который работает с физическими лицами в Челябинске. Компания предоставляет услуги кабельного телевидения, услуги доступа в Интернет, а также услуги местной телефонной связи. Работает в столице Южного Урала с 2008 года. По оценкам интернет-проекта MobiChel.Ru, доля оператора на рынке составляет порядка 1%. Абонентская база - 3 тыс. домохозяйств. В настоящее время интернет-провайдер ведет подключение абонентов только в новостройках в новых микрорайонах, в частности 47 микрорайон Челябинска (Краснопольская площадка), а также ЧВААКУШ, поселок Аэропорт.

Собственная оптоволоконная сеть группы «Урал-НЭТ» в настоящее время насчитывает около 400 км, а выручка по итогам 2010 год оценивается на уровне 110 млн. рублей. Численность персонала составляет 120 человек.

По словам Вадима Макарова, директора челябинского филиала компании «Вымпелком» (бренд «Билайн»), выбор группы «Урал-НЭТ» в качестве актива для сделки был продиктован рядом факторов. Во-первых, компания была готова продаться. Во-вторых, оператор имел качественную опорную сеть в Челябинске, которая позволяет быстро подключать клиентов. В-третьих, абонентская база «Урал-НЭТ» и самого «Вымпелкома» не пересекалась. Помимо этого у компаний были все необходимые лицензии для оказания телекоммуникационных услуг и собственное подразделение по строительству сетей и линий связи.

С приобретением новых активов «Вымпелком» смог увеличить свою долю на корпоративном рынке ШПД Челябинской области до 10,6% и выйти на рынок массового сегмента, на который «Билайн» безуспешно пытался выйти последние два года.

«Мы идем к поставленной цели – стать универсальным оператором связи. Приобретение группы «Урал-НЭТ» является важным шагом на пути дальнейшего развития нашей компании. Эта сделка позволит нам значительно расширить присутствие на телекоммуникационном рынке Южного Урала и обеспечит платформу для дальнейшего роста бизнеса в регионе. Корпоративные и частные абоненты также выиграют от слияния – для них будут разработаны удобные пакеты услуг фиксированной и мобильной связи», - отмечает Вадим Макаров.

Что касается реальных сроков объединения, то в «Вымпелкоме» отказались от каких-либо прогнозов, отметив, что активная фаза интеграции может закончиться в начале 2012 года, то есть через 6 месяцев. За это время планируется перевести всех клиентов группы «Урал-НЭТ» на единый с «Вымпелкомом» биллинг, систему поддержки клиентов и сервиса. В 2012 году купленные активы ждет переход на бренд «Билайн».

«Компания «Урал-НЭТ» предоставляла качественный сервис, абоненты были этим довольны. И мы, приобретая такой актив, не можем себе позволить, чтобы сервис стал хуже. Поэтому мы все будем делать плавно», - подчеркивает **Владимир Шилин, директор по корпоративному бизнесу уральского региона компании «Вымпелком»**.

В отношении тарифной политики в «Вымпелкоме» отмечают, что не будут участвовать в ценовых войнах, а будут предоставлять услуги по рыночным ценам. Среди предложений для корпоративных пользователей будут присутствовать конвергентные услуги, включая FMC, для массового рынка –

безлимитные тарифы на Интернет, фиксированная телефония и кабельное ТВ.

В ближайшее время в структуре челябинского филиала «Вымпелкома» появится отдельное подразделение по ШПД (до настоящего времени его попросту не было). В него перейдут сотрудники из компаний группы «Урал-НЭТ».

Что касается конкретных целей по захвату рынка, то представители челябинского «Билайна» были предельно аккуратны, заявив, что планы уточняются на уровне штаб-квартиры в Москве.

«Мы начали готовиться к процессу выхода на рынок ШПД давно. Проделана большая работа. У нас уже подписаны соглашения с половиной всех управляющих компаний города, без одобрения которых нам сложно строить сети в домах. Договоры есть по 2 тыс. домов в Челябинске, - говорит **Вадим Макаров**. – Юридические основания для начала работы у нас есть, другое дело, что нужно учитывать специфику рынка. Мы не собираемся приходить пятым или шестым провайдером. Мы будем выбирать те районы, где для нас есть место с точки зрения отдачи».

До конца этого года есть предварительный план по подключению 900 домов в южноуральской столице, но он может быть скорректирован. А вот относительно появления в Челябинской области услуг интерактивного телевидения «Билайн ТВ» представители «Вымпелкома» выразились предельно четко. До 2013 года услуга точно не появится.

Стоит отметить, что за последнее время «Вымпелком» последовательно расширяет свое присутствие на уральском рынке фиксированной связи. Так, в июле 2010 года компания приобрела оператора «Форатек Коммуникейшн» в Свердловской области, а в мае 2011 года ижевского интернет-провайдера «Ижсвязьинвест». Сейчас очередь дошла до Челябинской области.

Между тем, конкуренция на рынке Южного Урала в сегменте массового рынка очень высокая. Уровень проникновения услуг ШПД составляет 71%. Большая часть абонентов приходится на трех игроков – «Интерсвязь», «Ростелеком» и «ЭР-Телеком». Помимо них представлены также МТС (через «Мультинекс») и МегаФон (через «Синтерру»).

Сходная ситуация наблюдается и на корпоративном рынке, где все же сохраняется возможность для расширения бизнеса. Основными игроками на этом рынке являются «Ростелеком» (12,3 тыс. корпоративных клиентов), «Интерсвязь» (5 тыс. клиентов), «ТТК», «Синтерра», «ЭР-Телеком» (1,5 тыс. клиентов).