

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАМЕТКА ПО ИТОГАМ ОПРОСА УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

СЕКТОР: ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Ключевой вывод опроса: Отсутствие ясности по вопросу приватизации «Связьинвеста» все больше ослабляет рыночные позиции МРК. Если ситуация не разрешится в ближайший год – два о равноправной конкуренции с альтернативными операторами не может быть и речи. Рынок будет проигран более бизнес-гибким игрокам.

На рынке бытует мнение, что МРК никак не пытаются повлиять на ускорение процесса приватизации «Связьинвеста», а пассивно ждут разрешения данного вопроса.

| <i>Текущие проблемы МРК</i> | <i>Следствия</i> |
|--|--|
| Недостаточное присутствие в информационном поле. Слабое информирование о применении современных технологий в сегменте фиксированной связи. | Недостаточное количество отчетов аналитиков по сектору фиксированной связи. Распространение слухов о пассивной сдаче рынка сотовым операторам. |
| Объемная и нелогичная каппрограмма | Инвестиции направляются на неперспективные сервисы (универсальная услуга таксофона, доведение цифровизации до 100%), в ущерб перспективным направлениям (ШПД и сотовый бизнес) |
| Регулярное использование долгового финансирования (из-за навязанной «сверху» инвестпрограммы) | Настораживающий уровень долга (с учетом кризиса рынков капитала усложняется возможность рефинансировать долг) |
| Высокий уровень административных затрат | Низкая маржа, плохие показатели эффективности в отечности МРК |
| Отсутствие агрессивности в подходе к нерегулируемым услугам | Сомнения в возможности выстоять конкуренцию с выходом на рынок альтернативных операторов |
| Отсутствие четкой стратегии развития | Компании «Связьинвеста» показывают в последние годы заметно меньшие темпы роста доходов по сравнению с альтернативными операторами |
| Повисшая в воздухе ситуация с приватизацией «Связьинвеста» | Инвесторы не спешат инвестировать в акции МРК из-за неясных перспектив развития |

| <i>Прибыльные сегменты (нерегулируемые услуги) МРК</i> | <i>Будущее данных сегментов?</i> |
|--|--|
| Широкополосный доступ | Несмотря на положительную динамику в данном сегменте, отмечалось, что МРК действуют в условиях отсутствия конкуренции со стороны альтернативных операторов. Ситуация усложнится через год-два, когда МРК утратят свою монополистическую позицию из-за выхода других игроков в регионы. Информация, о том, как МРК планируют противостоять конкурентам, у рынка отсутствует. |

Сотовая связь

У профучастников рынка отсутствует информация, о будущем данного бизнеса у МРК.

По мнению аналитиков, рынок сотовой связи будет консолидирован «Большой Тройкой». Тем не менее, МРК не стоит спешить избавляться от данного направления, поскольку оно обеспечивает текущую рентабельность.

Необходимо сформулировать свою стратегию в данном сегменте, ответив на вопросы:

- Как будет решаться проблема отсутствия 3G?
- Возможно создание объединенной сотовой корпорации в рамках «Связьинвеста» с федеральной лицензией?
- Планируется ли продажа бизнеса?

Возможности развития для местной телефонии:

- Более активное продвижение голосовой связи совместно с предложением пакета услуг.
- Активное привлечение корпоративных клиентов (при наличии у клиента обширной региональной филиальной сети продумывание сотрудничества с другими МРК).
- Нацеленность стратегии не на привлечение новых клиентов, а на удержание старых.
- Стимулирование продолжительности разговора.
- Применение современных мировых технологий.

Корректировка IR взаимодействия:

- Перенять практику сотовых операторов по созданию постоянного потока позитивной информации от компании.
- Проводить встречи руководства с представителями инвестсообщества в Москве (как минимум два раза в год).
- Регулярно общаться с представителями инвестсообщества (помимо конференц-звонков, использование возможностей Интернет-конференций).
- Предварительно анонсировать мероприятий (оптимально за 7-10 дней).
- Оперативно предоставлять ответы на запросы аналитиков и инвесторов (наилучшая практика - предоставление ответа в течение пяти минут).
- Продолжать работать над выходом отчетности в срок (наилучшая практика - 4 месяца по окончанию отчетного периода).
- Вся выпускаемая IR информация должна выходить на двух языках русском и английском одновременно.

Анна Каминская
Старший аналитик ЗАО "Интерфакс Бизнес Сервис"
akaminskaya@interfax.ru