Телеком-гигант состоялся юридически

Формально первым днем работы объединенного "Ростелекома" можно считать 1 апреля - всемирный день дурака, когда люди знают, что в течение суток никому нельзя верить. Но в данном случае относится серьезно все-таки придется - "мегателеком", строительством которого с 2009 года занималось руководство профильного министерства, наконец-то сформирован. Правда, об эффективности создания внутрироссийского "монстрика" можно спорить до хрипоты - все равно сейчас, формально, руководство новой компании вполне легко может отводить критику на том основании, что "новой компании всего несколько дней", "стратегия находится в стадии формирования" и т.д. В общем посыл "не мешайте - посмотрим как получается через пару лет".

Структурные изменения рынка

Судя по всему, в России создана действительно самая крупная на рынке компания связи. Причем, оператор получился по всем критериям универсальный и, как сейчас модно говорить с придыханием, интегрированный. По факту у "Ростелекома" есть магистральные каналы связи, фиксированный ШПД, собственная розничная сеть, МГ/МН связь и даже лицензии на беспроводку. Вот только обще-средний уровень оплаты персонала, да и технического совершенства, в каждом МРК, мягко говоря, разный, клиентский сервис напоминает о эпохе позднего СССР, фиксированные каналы связи для ШПД в Интернет на "последней миле" подключены по ADSL, розничная сеть, местами, приносит одни убытки, а долю МГ/МН трафика активно "откусывают" альтернативные операторы связи, чей молодецкий задор подкрепляют и VoIP-операторы, воспринимающие такие "мегателекомы" с такой же остротой, как ротвейлер воспринимает ошейник. Вдобавок можно наблюдать весьма рыхлую структуру управления, серьезную неповоротливость в части принятия локальных решений и всего того, что свойственно огромной бюрократизированной структуре, разделенной на локальные герцогства. Шутка ли - 180 тыс. человек персонала, чем-то мне это напоминает AT&T, правда в отечественном исполнении.

До сих пор помню слова одного коммерческого руководителя альтернативного оператора связи, который, пусть в запале, но высказался в том духе, что если в каком-то регионе есть МРК "Связьинвеста" на рынке ШПД, то конкурировать с этим оператором легко и даже, в какой-то степени, приятно - он напоминает мифического Голиафа, который наносит серьезные и чувствительные удары. И обладает всего лишь одним недостатком - медлителен настолько, что проводя боевой прием он попадает в пустоту - противника там уже нет. И вот эту ситуацию текущему руководству "Ростелекома" придется оперативно переломить в свою пользу.

Сидя на пресс-конференции 5-го апреля по поводу объединения компании, где PR-специалистов было чуть ли не столько же, сколько журналистов, я не мог отделаться от ощущения из серии "все только начинается". Президент "Ростелекома" г-н Провоторов мог сколько угодно говорить руководителям филиалов о благодарности за их работу и о том, что "теперь мы одна большая семья", но в этом было слишком много искусственного. Можно сказать, что есть попытка технологической интеграции сетей связи МРК "Связьинвест" и "Ростелеком", но говорить о их реальной связности, вводе новых тарифных предложений и конвергнентных услугах, пока не просто преждевременно, а совершенно невозможно.

Из основных "цифр-тяжеловесов" г-н Провоторов упомянул всего несколько. Общая протяженность сетей связи - 500 тыс. км. Количество пройденных домохозяйств, в которых доступна хоть одна услуга "Ростелекома" - 35 млн. Правда, учитывая тот факт, что практически с любого российского телефона можно выйти "на межгород" через "Ростелеком", удивлен, что таких домохозяйств так мало. Еще одна интересная цифра - 30 млрд. руб. синергии, которая должна вроде бы образоваться от объединения всех компаний МРК "Связьинвеста". Вот только по какой-то странной причине эта сумма будет получена (точнее, сэкономлена) только за следующие 4 года. Видимо, это из серии тех круглых цифр, которые должны просто загипнотизировать инвесторов.

Для этих самых инвесторов предназначались и цифры о текущих акционерах. Когда г-н Провоторов получил прямой вопрос о долях собственников новой компании, то сначала вроде бы заявил, что "мы не будем раскрывать доли акционеров, если они сами его не хотят", но потом ему пришлось признать, что в компании будут действовать по закону и потребуют предстать перед Советом директоров тех собственников, которые сосредоточат в своих руках больше 5% акций холдинга. Напомним, что «Связьинвест» владеет 43,37%, Внешэкономбанк — 2,43%, Агентство по страхованию вкладов (АСВ) — 7,43% голосующих акций «Ростелекома». На долю миноритарных акционеров приходится 44,1% компании. Состав акционеров, кстати, может изменится еще до лета. Ведь "некоторые акционеры" "Ростелекома" планируют реализовать часть своих пакетов акций на бирже в Лондоне. По мнению г-на Провоторова - это частная инициатива конкретных людей, "компания не нуждается в деньгах и выпускать новые акции для IPO не планирует". Кроме того, максимальный объем торговли на лондонской бирже составит не больше 25% акций компании.

Планов громадье

Интересно, что в официально-выхолощенной презентации по итогам процесса слияния, целых два слайда были уделены перечислению всех тех стратегических направлений развития, которые должна сопутствовать компании в самом ближайшем будущем. Но если сгруппировать их по смыслу, то основных будет, конечно, не так много. Одна из главных - даже не увеличение, а удержание доли рынка фиксированного ШПД, а также развитие мобильной "беспроводки".

Стабилизация оттока своих абонентов фиксированного ШПД стоит для компании весьма жестко. Даже не захват новых (объединив все активы они уже номер один с числом контрактов более 7 млн. штук), а именно удержание существующих. При активном развитии FTTB (из регионов уже поступают доклады о бешеной активности подразделений "Ростелекома" в этом направлении) - емкость ADSL-решений все-таки не бесконечна и лимитирована. Да и IPTV развивать по ADSL не так уж и легко, учитывая качество клиентских каналов в регионах страны (про отсыревшую медь кому-то надо говорить?). Кроме того, чтобы сократить отток, г-н Провоторов предполагает, что "Ростелеком" во всех филиалах будет снижать цены на доступ в Сеть. Очень вероятно создание глобальных линеек тарифных планов, которые могут быть похожими хотя бы в рамках макрорегионов. Вероятно, что туда будут "догружены" не только IPTV, но и мобильная "широкополоска" в стационарном или мобильном режиме. Только цены на "социальный интернет" будут стабилизированы - этот псевдо-нацпроект в компании теперь будут беречь, предъявляя чиновникам из регулирующего министерства при любом удобном случае.

"Большое будущее" ожидает "Скай Линк", который развивает сети 3G. Вадим Семенов по этому поводу высказался в том плане, что участвовать в управлении компанией, которая принадлежит "Связьинвесту", у него нет особенно желания. Поэтому, не исключено, что она тоже будет "добавлена" к "Ростелекому". В LTE "Ростелеком" будет развивать проект с Yota, кроме того, не исключено свое строительство сетей 4G, как только компания сможет договориться с военными для получения частотных присвоений на территории тех 39 регионов, в которых компания еще в прошлом году выиграла лицензии на предоставление услуг связи. GSM пока будут обеспечивать все "осколки" сотовых активов МРК "Связьинвеста", из которых НСС рассматривается как пилотная зона для ввода новых технологий (компания, кстати, уже работает с тем же "Скай Линком" по проекту пластикового роуминга).

Таким образом, МТС, которая предоставила "Скаю" свое ресурсы для защиты GSM-лицензий от поползновений регулятора, будет вознаграждена, но от ее услуг откажутся: эти частоты не будут заниматься своим строительством, а, скорее всего, пойдут на расширение емкости тех компаний из сотовых активов, которые уже работают в том или ином регионе. Где у "Ская" будет белое GSM-пятно - намечается активное UMTS-строительство. Пока что "Домолинк", видимо, хоронить не станут - особенно его "сотовую часть" в стандарте CDMA, которая развивается в ЦФО. Скорее всего, этот бренд оставят для развития локально-стационарной передачи данных и стационарно-мобильных телефонов, которые выгодно продавать в сельской местности. Но основной вектор развития - подготовка всей сети к 4G.

Серьезный разговор будет и по поводу пропуска междугороднего/международного телефонного трафика: в прошлом году доходы "Ростелекома" по этому направлению снизились аж на 12%. Думаю, компания будет всеми силами сопротивляться возможности частных абонентов выбирать себе оператора дальней связи в режиме hot choice: как показывает опыт того же столичного рынка, при таком подходе, доля рынка компании сразу проседает от активной конкуренции с МТТ и "КОмстаром" (теперь уже - МТС). Думаю, вполне реальный вариант стабилизации ситуации - снижение себестоимости междугородных звонков, что, по идее, должно привести к снижению тарифов на эту услугу. Как известно, значительная часть себестоимости междугородной связи приходилась на плату МРК за инициирование и приземление звонка - если пересмотреть эти договоры, то можно оптимизировать затраты на терминацию междугородного трафика и снизить тарифы. Доля "Ростелекома" на рынке междугородной и международной связи составляет около 70%, но это только пока: молодые и очень голодные альтернативные операторы связи дело так явно не оставят.