Кабеля стало больше

Оставив рассуждения о том, что "российский рынок строительства сетей связи является высоко привлекательным, предоставляя широкие возможности для развития" попробуем разобраться с тем, что он представляет в конкретных и полновесных цифрах. Данные по стройкам подвели уже все участники рынка - тем интереснее проанализировать те сведения, которые "вбросили" на рынок коллеги из агентства J’son & Partners Consulting.

Как считали

Для того чтобы снять возможные обиды или вопросы игроков рынка, стоит уточнить как же считали все рейтинги, успехи и проблемы. Во-первых, объектом исследования являлись только и исключительно те компании, которые осуществляют деятельность по строительству магистральных, внутризоновых и внутригородских сетей связи собственными силами (производственные и людские мощности) или с привлечением субподрядчиков. Отметим, что далеко не каждый оператор связи в России делает это в принципе.

Во-вторых, основными показателями для ранжирования компаний были выбраны всего три. Это протяженность построенных компанией линий связи без учета числа волокон в кабеле, выручка от деятельности, связанной со строительством сетей, а также география деятельности – параметр, оценивающий осуществление деятельности по строительству сетей связи в разбивке по федеральным округам.

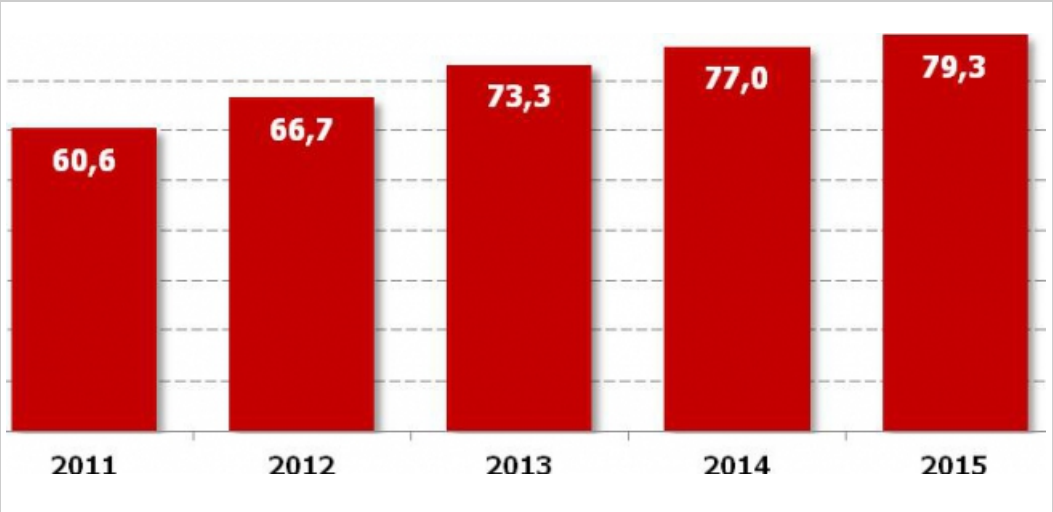
Аналитикам удалось провести не только анкетирование, но и экспертное интервьюирование представителей компаний - основных игроков рынка строительства сетей связи. Кроме того, источниками получения информации являлись годовые и ежеквартальные отчеты компаний, пресс-релизы участников рынка, данные отраслевых ассоциаций. В этом же случае, боюсь, что сюда попали в основном официальные данные, которые у нас часто публикуются с известным "натягом" и "люфтом". Будем держать это в голове - существенной поправки эти данные не дадут, но иметь в виду их необходимо.

Кроме того, надо иметь в виду два основных фактора. Если наложить успехи операторов связи на карту, то можно отметить, что львиная доля стройки приходится на спокойные климатические условия - там, где прокладывать, например, волокно сложно это не пытаются сделать даже компании с государственным участием. Хотя, если получается, то сбыт таких линий связи расписан задолго до ввода их в эксплуатацию и цены компания-оператор может назначать практически любые. Также надо отметить, что в связи с экстремальными "кувырканиями" российских спутников связи, горизонты окупаемости линий связи, "пробитых" в труднодоступные регионы снижаются - дешевой альтернативы доступа туда по "небесной связи" просто не остается и, в этой связи, операторы вынуждены строить все с нуля в любом случае, чтобы банально не "накрылся" их бизнес. Ну и, наконец, вспомним, что кроме взрывообразного роста пропускной способности линий связи, растет и их загрузка - на многих направлениях у операторов в принципе нет избыточной емкости, а объем трафика растет в два раза каждый год. Уверен, что производители "железа", которое может "упаковать" бОльше трафика в тот же самый канал связи, не простаивают без дела.

Сколько настроили

По оценкам аналитиков J’son & Partners Consulting, в 2011 г. операторы связи, напрягая все свои возможности, построили 79 тыс. км линий связи. Причем, вес у этих километров разный, как и пропускная способность. Больше всего, 27,3 тыс. км, пришлось на внутригородские линии, которые прокладывались в теплых и сухих колодцах кабельной канализации (интересно, сколько здесь линий было построено под давлением региональных администраций?). На втором месте - 18,6 тыс. км – транспортные сети при развертывании сетей беспроводного доступа (mobile backhaul): те самые "шнурки до БС", которые ускоряют скорость передачи данных по всевозможным системам "без проводов". Вот она реальная подготовка к сетям LTE, загруженная пока на 3G. На третьем месте внутризоновые сети связи - 17,8 тыс. км и дальше "магистралка", которой настроили аж 15,8 тыс. км.

Рис. 1. Прогноз рынка строительства (исключая backhaul)
Прогноз строительства в целом по России, тыс. км.



Источник: J’son & Partners Consulting

Как я уже отмечал, "вес" у этих линий связи разный, как и стоимость прокладки. Вот только в прогнозы аналитиков о том, что до 2015 г. будет построено еще 300 тыс. км различных линий связи верится вполне легко - недостаток линий связи у нас ощущается реально, особенно в небольших населенных пунктах. А с развитием LTE потребность в качественном транспорте возрастет многократно, поскольку строить операторам потребуется сразу и много регионов одновременно. Давайте здесь, кстати, более точно подсчитаем. На всю страну потребуется примерно 60 тыс. базовых станций HSPA/LTE для четырех основных операторов связи - МТС, "МегаФон", "Ростелеком" и "ВымпелКом". С учетом средней протяженности ВОЛС на одну базовую станцию в зависимости от ее расположения, максимальная требуемая длина ВОЛС для сетей backhaul оценивается в 75 тыс. км до 2015 г. То есть остается 225 тыс. на все остальное. Не удивлюсь, если половина из этого уйдет на магистралку, а остальное будет разделено между внутригородскими и внутризоновыми линиями связи.

Рис. 2. Прогноз рынка строительства (исключая backhaul)

Структура строительства по типам каналов связи



Источник: J’son & Partners Consulting

Совсем не секрет, кстати, что стройка линий связи - весьма консолидированнный бизнес. Если взять первую сотню компаний по выручке и объемам этого вида работ, то на первую десятку компаний придется аж 71% рынка: крайне мощная, серьезная консолидация. Правда, этот показатель по выручке, полученной от деятельности, связанной со строительством сетей связи. Если смотреть в натуральном выражении, то этот показатель будет "всего" 68% - не сильно меньше, на грани статистической погрешности.

У каждой крупной компании есть своя территория - можно сказать "домашняя", где она работает в приоритетном порядке. Обычно такая территория завоевывалась из-за крупных клиентов, которым надо было строить "здесь, сейчас и побыстрее". Ну вот, например, единственная и неповторимая ГК «ИНФРА инжиниринг» работает во всех федеральных округах сразу. На множестве площадок одновременно. При том, что особенных проблем со сбытом построенных линий связи не испытывает ибо в принципе - не оператор связи. И клиент у нее один. И рекламы она не дает и на рынок свободный если и выходит, то по необходимости. Просто потому, что ее целенаправленный заказчик - наш мегателекомчик "Ростелеком". "Инфре" бы его заказы переварит, пока она находится в придворном статусе "единственного и неповторимого".

Еще из "крупняка" можно выделить такие компании, как ГК «ТЕХНОСЕРВ», ГК «Компьюлинк», ОАО «Энергостройоптик», ОАО «Связьстрой-4», ООО «ПМК-411 «Связьстрой», «МУС Энергетики», ЗАО «Межгорсвязьстрой» и т.д. Часть из них интеграторы, строящие линии связи по необходимости чтобы не просто поучаствовать в крупных тендерах, но и забрать побольше маржи, а часть именно строительные компании: все они работают в нескольких федеральных округах. Например, ГК «Техносерв» (5 ФО), ГК «Компьюлинк» (5 ФО), «Энергостройоптик» (4 ФО), «МУС Энергетики» (4 ФО). Остальные компании присутствуют на рынках не более чем 3 ФО. Есть и компании, которые фокусируют свою деятельность в пределах одного федерального округа, но занимают в нем одну из лидирующих позиций. Ну вот взять хотя бы «Лентелефонстрой» в Северо-Западном федеральном округе или трест «Связьстрой-6» в Сибирском федеральном округе.

Кстати, интересная особенность - "между показателями выручки и количеством регионов присутствия прямой корреляции не наблюдается", заключают аналитики. По сути - нет свободного рынка строительства линий связи, все идет только для конкретного заказчика и под совершенно конкретный проект. Никаких "на перспективу" просто нет.

Оценка "в деньгах" и километрах

Если сравнивать компании в режиме "пузомерок" по заработанному количеству денег и проложенному километражу линий связи, то можно обнаружить четкую зависимость между этими двумя показателями. А именно - кто прокладывает больше всего кабеля, тому и платят огромные финансовые средства. И, собственно, наоборот. Никакого демпинга нет и в помине - нет в этом никакого смысла на том рынке, который растет.

Топ-10 компаний по выручке от деятельности, связанной со строительством сетей связи, 2011 г.

Компания	Объем выручки, млрд. руб.
ГК «ИНФРА инжиниринг»	15,3
Холдинг «Лентелефонстрой»	3,35
«Связьстрой-4»	2,0
ГК «Компьюлинк»	1,9
ГК «Техносерв»	1,75
Трест «Связьстрой-6»	1,7
«Энергостройоптик»	0,7
«БайкалСвязьЭнергоСтрой»	0,65
«Связьстрой-1»	0,6
«МТУ Телеком-С»	0,6

Ну вот, например, ГК «ИНФРА инжиниринг» занимает везде первое место - как и "Ростелеком" на рынке фиксированного ШПД, например. За год компания "подняла" 15,3 руб. выручки и построила 24

тыс. км. линий связи. Но делить одну сумму на другую чтобы получить "среднюю стоимость километра" я бы поостерегся - стоимость у проектов разная, как и типология линий связи. А дальше с объемами выручки и стройкой обвал. Ну вот уже упоминавшийся холдинг «Лентелефонстрой» - даром, что работает только в одном регионе (зато в таком конкурентном, как СЗФО!). Он угодил на второе место с 3,35 млрд. руб. и 5,7 тыс. км линий связи. Обратите внимание, на самом деле, какой отрыв. В деньгах - в 5 раз меньше, чем "Инфра" (и не говорите мне только, что эта компания так случайно получила контракты от "Ростелекома), а в километраже - "всего" примерно в 4 раза. Больше такого отрыва на рынке нет - равнение примерно на одном уровне. Вот на третьем месте «Связьстрой-4» - у него 2 млрд. руб. выручки (отличие от "номера два" на 1,35 млрд. руб.) и 5 тыс. км линий связи (меньше на 700 км). Источник: J’son & Partners Consulting

Топ-10 компаний по протяженности построенных в 2011 г. линий связи

Компания	Протяженность, тыс. км
ГК «ИНФРА инжиниринг»	24,0
Холдинг «Лентелефонстрой»	5,7
«Связьстрой-4»	5,0
«БайкалСвязьЭнергоСтрой»	4,0
ГК «Компьюлинк»	3,9
Трест «Связьстрой-6»	3,8
ГК «Техносерв»	3,7
«Энергостройоптик»	2,3
«МУС Энергетики»	1,5
«МТУ Телеком-С»	1,4

Кроме того, надо отметить и еще ряд компаний, которые в ТОП-10 не вошли, но представляют значимый интерес своей деятельностью. Например, ООО «ПМК-411 Связьстрой» (работает в Центральном и Приволжском федеральных округах), ООО «Мостелефонстрой» (действует в Москве и Московской области), ООО «Тюменьэлектросвязь» (Уральский ФО), ОАО «Связьстрой-3» (Деятельность в Северо-Западном федеральном округе), а также ЗАО «Межгорсвязьстрой» (действуют в Центральном и Приволжском федеральных округах), которые построили от 0,6 до 2 тыс. км линий связи. Также к крупным игрокам рынка можно отнести компании ЗАО «МТК Телеком», ЗАО «СМУР», «МТУ Юг-Ком-Строй», ОАО «Связьстрой-7», ООО «Алтайтелефонстрой» и т.д. Источник: J’son & Partners Consulting

Интересно, что все ТОП-9 компаний, прокладывающих линии связи, в сумме построили чуть-чуть больше, чем лидер рынка - 31,3 тыс. км против 24 тыс. Можно говорить об административном ресурсе и о качестве стройки, но факт такой присутствует. В деньгах ситуация аналогична - 13,25 млрд. руб. против 15,3 млрд., что странно. В "Инфре" построили меньше, но получили денег значительно больше, чем конкуренты. Вот что значит единый поставщик услуг для одного оператора связи.