

Связь – услуга коммунальная

Развитие рынка наземной связи подходит к своему логическому завершению – коллапсу. Местные операторы, которым давно всё надоело, гордо ищут федералов побогаче, а те выбирают среди местных подешевле и ищут новые способы заработка в стороне от телекоммуникаций. После нескольких системных кризисов в стране трудно опираться только на воспоминания о многолетних очередях за домашним телефоном и тысячепроцентной доходностью первых провайдеров. И если бегать чинить провода в вонючих подвалах в одиночку по три рубля за мегабайт было весело и интересно, то впятером по триста рублей за сто мегабит уже совсем не так. А проклятая физика всё ещё мешает эфиру окончательно убить провод, несмотря аж на пятое поколение сотовой связи и влиятельных акционеров. Вот тут и настало время воспользоваться опытом известного персонажа – раз не смог стать миллионером, перекавалифицируйся в управдомы!

А теперь серьёзно, потому что о деньгах. Денег на рынке услуг доступа больше, чем сейчас, уже не станет никогда, а при нынешнем положении вещей скорее станет только меньше. Просто потому, что нельзя хорошо зарабатывать на любой услуге населению, минимум втроём кланча у дверей каждой квартиры. Мы не ритейл и более 400-500 рублей ARPU со всеми нашими "трипплями" чохом, граждане в среднем уже не заплатят несмотря ни на какую инфляцию. И количество домохозяйств никогда не вырастет так, чтобы хватило на всех страждущих. А вот затраты на обслуживание сетей и абонентов будут неуклонно индексироваться, потому что не все рубили сук, на котором сидят, бездумной конкуренцией и неспособностью договариваться друг с другом. Даже если большая интрига с "законами Яровой" выкосит большинство мелких операторов, оставшимся всё равно много не достанется – по тем же самым причинам. Между тем, решение есть и на мой твёрдый взгляд оно более или менее устроит всех – от местных провайдеров до федеральных министерств.

Собственно, всё уже сказано в заголовке статьи. Осталось только разобрать процесс смены отраслевой парадигмы – перевод конечной услуги связи населению в сферу жилищно-коммунального хозяйства. У них для этого уже всё есть, а нам пора возвращаться к статусу технологических компаний или действительно – перекавалифицироваться в управдомы, вслед за своими услугами уходя в отрасль ЖКХ. Итак, по пунктам:

1. Крупные, прозорливые операторы начинают и выигрывают, передавая свою сеть доступа хоть в собственность, хоть в аренду или обслуживание УК (управляющей компании). И её же руками избавляются от конкурентов, заодно привязывая саму УК к себе контрактами как мелкооптового покупателя и агента по перепродаже ОТТ. Кроме того, я сильно подозреваю, что у больших и неповоротливых наземщиков экономия на обслуживании самой хлопотной части сети – последней мили – компенсирует все возможные потери в выручке. При том, что в любом случае управляющая компания будет платить больше, чем просто "за магистраль" - или за покупку сегмента сети разово, или за его аренду постоянно, не считая оплаты дополнительных услуг, без которых всё равно не обойдётся. Начиная с курсов по обучению персонала УК новым технологиям, кстати.
2. Не проиграют и наиболее активные УК. Получение лицензий – три месяца и 15 тысяч рублей. Средняя стоимость строительства собственной сети сегодня составляет от 2 до 4 тысяч рублей на квартиру, разово, с которой впоследствии только "за интернет" будет поступать минимум 300 рублей в месяц. Это, не считая перевода на свою сеть всех сопутствующих услуг – домофонов, видеонаблюдения, телеметрии счётчиков и так далее. Вы спросите, а почему УК будет лучше жить с теми же доходами, что и предыдущие операторы? А потому, что те доходы делили на пятерых! И владельцам УК при любом раскладе это будет выгоднее, чем банковский депозит или скупка квартир под аренду. В этой ситуации вполне возможна и полюбовная скупка сетей в рассрочку у мелких местных провайдеров, которые отчаялись продаться своим федеральным коллегам.
3. Кстати, о местных и мелких. Вместо нынешнего тихого угасания и лихорадочной перекачки денег в смежные бизнесы, для бывших пионеров интернет-строительства появляется возможность аккуратно распродать свою сеть по частям управляющим компаниям, а самим заняться обслуживанием их центральных узлов и прочим IT-аутсорсингом, используя ранее накопленные навыки. Или уж надо самому становиться управляющей компанией, также не чураясь незнакомого бизнеса. В условиях, когда УК остаётся единственным провайдером в многоквартирном доме, её прибыли может оказаться достаточно, чтобы платить бывшему хозяину сети не меньше, чем тот добывал сам в условиях бестолковой конкуренции. Будем откровенны, других вариантов для мелких регионалов с каждым годом остаётся всё меньше.
4. Местная власть также выиграет немало. Это и ощутимо более сговорчивые провайдеры на городской инфраструктуре – в лице управляющих компаний, намного сильнее зависимых от муниципалов, нежели обычные операторы под федеральной юрисдикцией. Это и возможность влиять на развитие информатизации в регионе так, как надо населению и муниципалитету, а не так, как выгодно только оператору. Ну и чего греха таить, возможность более гибкого мониторинга информационных потоков от местных граждан, особенно перед выборами, тоже много кого заинтересует. В конце концов, интернет нынче вполне входит в структуру жизнеобеспечения, а это зона ответственности именно местного самоуправления.

5. Про федеральное правительство или хорошо, или ничего! Но и тут хорошего тоже набирается прилично. Прежде всего, общее: усиление вектора на цифровизацию экономики в одной из стратегических отраслей – жилищно-коммунальной. Где новые IT-компетенции точно окажутся не лишними ввиду той же ГИС ЖКХ и прочих информатизаций. Минстрой без каких-либо усилий получит приток новых денег и возможностей своим подопечным жилищникам, поделив с Минсвязью рынок услуг связи населению на "вершки и корешки". Минсвязь также чужими руками избавится от казацкой вольницы на доступе, получив намного более дисциплинированных и работающих провайдеров на местах, при этом усиливая контроль над крупными операторами. Да что там, даже ФАС наконец то перестанет разгребать вечную войнушку между связистами и жилищниками за право прохода! К слову, насчёт антимонопольного законодательства – если управляющая компания, оказывающая в том числе услуги связи, перестанет устраивать жильцов по любой причине, никто не мешает её просто поменять на другую, соблюдая интересы населения. Как-то же там существуют абсолютно монопольные услуги отопления, водоотведения и энергоснабжения, чем хуже связь?

И наконец, на десерт, главная интрига! А каким же образом управляющая компания, как тот кукушонок, вытолкает всех конкурентов с уровня конечного доступа?! А просто. Находясь всегда на один шаг ближе к своим жильцам, чем любой "чистый" оператор связи, с интересом работая "на своей земле", оставаясь фактическим хозяином инфраструктуры жилого дома, управляющая компания задушит в объятиях любого оператора, как только поймёт свой реальный интерес выше нынешних "пятьсот с подъезда!". И чем этот любой оператор быстрее пойдёт ей навстречу, тем большую долю доходов он оставит себе за свои услуги УК. Поскольку в какой-то момент даже эти услуги могут оказаться за бортом рынка – жилищно-коммунальная отрасль развивается медленно, но неумолимо - с её массой.

Зачем я это пишу и к чему призываю? Пишу потому, что ещё три года назад честно предупреждал коллег в своём докладе на КРОСе о неизбежности вышеизложенного развития событий. Призываю к тому, чтобы прекратить убийство денег и междоусобные войны под ковром в пользу передела рынка для наиболее эффективных игроков. А пока вы возражаете и сомневаетесь, я готовлю методички и пошаговые инструкции "как стать оператором связи" для управляющих компаний, планирую специальные курсы для Учебных центров ЖКХ, встречаюсь с чиновниками, с руководством жилищно-коммунальных компаний, выступаю на конференциях и пишу вот такие статьи. Догоняйте, коллеги.

Казимир Войткевич, uk@itax.ru
Специально для NAG.ru