Huawei: нам есть, что показать сомневающимся

Компания Huawei за несколько лет откусила приличный кусок рынка телеком-оборудования в России. Секрет в агрессивной политике, максимально широком ассортименте и продвижении лучших мировых практик. О потребностях операторов связи, телеком-аутсорсинге , а также о проектах по сотрудничеству с отечественными «сборщиками» телекоммуникационного оборудования нам рассказал Сергей Раудсепп, директор Департамента по продажам продукции Регионального отделения Huawei по России, Украине и Белоруссии.

Сергей, что можно сказать о текущей ситуации на рынке операторского оборудования в настоящий момент? Хотелось бы понять мнение о текущей ситуации на рынке. Чувствуются ли последствия мирового финансового кризиса до сих пор?
Сергей Раудсепп: Как и у всех, на рынке самой тяжелой была первая половина 2009 года - даже не тяжелой, напряженной. Не было понимания как глубоко мы упадем и не будет ли еще сильно хуже. Именно поэтому, операторы весьма консервативно подходили к затратам, "придерживая" деньги на капитальные затраты. Но как только оказалось, что мы уже на дне - это стало не так уж и страшно. Особенно в отрасли связи – здесь спрос на услуги связи, как со стороны частных, так и корпоративных заказчиков упал, но не дико, не драматически. Кроме того, во второй половине года были "разморожены" ранее закрытые бюджеты, хотя это и было сделано гораздо более осмысленно, чем раньше. Поясню тезис - то, на что раньше можно было не обращать внимание, к примеру управляемость сетей или контроль прикладных протоколов (иначе, углубленная проверка пакетов — deep packet inspection - Прим. ред.) сейчас вышло на одно из первых мест. Операторы сконцентрировались не только на проектах, которые позволяли им получить прибыль, причем в весьма сжатые сроки, но и резко сократить издержки.

Что изменилось в запросах операторов связи в настоящий момент? Как можно определить типологию проектов, заказов?
На рынке операторского оборудования для мобильных операторов связи в настоящее время присутствуют две основные тенденции. Первая - реальное увеличение магистральных каналов передачи информации, которые находятся в той фазе, когда требуют серьезных инвестиций, а также умощнение пропускной способности ядра сети. К примеру, у операторов мобильной связи этому способствует взрывной рост трафика во всех вновь построенных 3G-сетях. Ситуация здесь интересная - доступ, особенно мобильный, вроде бы построен. А транспортные каналы связи для «прокачки» информации нужны гораздо мощнее, чем есть сейчас. Отдельные операторы начали строить линии 40G, которые скоро спустятся с уровня магистральных каналов связи на уровень городов, а после этого, в ближайшее время нас ожидает и 100G. Причем, подобная тенденция будет продолжаться еще три-пять лет, в которые мы будем заниматься транспортом.
Вторая тенденция из ключевых, которую стоит отметить, - это развитие уровня приложений OSS/BSS, Value Added Services, что позволяет операторам дифференцироваться по дополнительным сервисам друг от друга. Сейчас в этом направлении запускаются "точечные" внедрения - особенно у "Большой тройки". Чуть раньше этим начал заниматься "МегаФон" - компания была меньше своих конкурентов обременена долгами на начало кризиса.

Отмечу, что у фиксированных операторов ситуация похожа. Правда, они не могут похвастаться такой же позитивной ситуацией с сетями доступа: там они будут строиться еще достаточно долго. Кроме того, операторам фиксированного ШПД интересно расширение полосы пропускания - это и "последняя миля" и FTTx: все это достаточно актуально. Причем, ни в Москве ни в Санкт-Петербурге проблему доступа на нормальном уровне не решили - иначе не была бы так успешна Yota. Компания "Скартел" как лакмусовая бумажка показала, что скорости и условия обслуживания у фиксированных операторов даже в столице недостаточны и операторам фиксированного доступа есть куда двигаться дальше.

Модифицировалась ли ситуация со сроками поставок, оплате, предоплате и рассрочке по новым проектам? Есть ли ощущение, что операторы связи начали достаточно "жестко" продавливать поставщиков по цене решений?
Несмотря на сложную ситуацию на рынке, крупные контракты никаких особенных изменений не претерпели. Взаимоотношения между такими крупными компаниями, как, например, Huawei и МТС или Huawei и «Ростелеком» изначально строились на рыночных условиях, когда мы делили не только выгоды от сотрудничества, но и риски, связанные с ним. Обычно - реализуя различные схемы поставок и финансового взаимодействия. Говорить о том, что кто-то кому-то выкручивает руки я бы не стал - нет, этого не было ни до ни во время кризиса. Кризис пришел и ушел, а "Ростелеком" как был, так и останется. И Huawei тоже. Этот тезис тоже могу проиллюстрировать цифрами - даже в это сложное время наша выручка увеличилась. В глобальном масштабе по итогам 2009 года этот показатель составил $31 млрд, а годом ранее он был равен "всего" $22 млрд. Хотя, не скрою, основную часть доли рынка в России мы получили от проектов крупных компаний, которые были запланированы до кризиса, и максимально использовали все рыночные возможности по новым проектам наших клиентов.

То есть получается, что прошлый год - это поворотная точка на российском телеком-рынке, когда объем новых подключений становится вторичным по отношению к прибыли, которую может получать оператор связи?
В целом, да. Ведь оператор несет совокупную стоимость владения определенным решением и платит за ту выручку, которую он получает с его помощью. Сейчас пришло понимание, что такие операционные расходы можно переложить на третьих участников цепочки создания стоимости оператора - к примеру, на вендоров, передав им обслуживание некритических процессов. А часть оптимизировать, применив более современные решения, которые, конечно, не дадут экономии на стоимости закупаемого оборудования, технологически более совершенного, но позволят снизить стоимость владения в будущем. То есть, фактически, операторы перекладывают свои операционные расходы в капитальные затраты. Эта тенденция достаточно сильная в мире, проявилась в полной мере в прошлом году и в России, и продолжится в ближайшие годы.

Когда рынок только захватывается, все думают о том, как подключить побольше абонентов и, в общем-то, больше ни о чем. И не особенно задумываются о стоимости выручки. Даже неэффективный оператор имеет 30-40% маржинальности, а супер-эффективный ритейлер, например, всего 10-12%. И это очень комфортно. Сейчас все наоборот - на первое место выходят проекты, которые позволяют более грамотно, тщательно настроить сеть и оптимизировать свои бизнес-процессы. По сути, речь идет об оптимизации затратной части и реальном поиске проектов, которые позволят увеличить выручку.

Хорошо, если мы говорим об оптимизации затрат, то самое время понять, насколько восприимчивы крупные или средние российские операторы связи к предложению вендоров о передаче своих сетей им для технической поддержки и оперативного управления (обслуживания их ИТ-инфраструктуры)?
Оператор связи - в большинстве случаев это компания, которая занимается созданием и развитием интересных сервисов для своих клиентов. Эксплуатация сетей связи - по большому счету, для него вторичная задача. По нашему мнению, провайдеру связи стоит контролировать только ключевые процессы, которые обеспечивают ему возможность конкурентной дифференциации на рынке, все остальное можно выводить на аутсорсинг, поскольку это гораздо более выгодно с экономической точки зрения.

Изначально модель развития отечественных операторов связи была построена по принципу "все мое" - то есть у них есть и технический блок и своя эксплуатация сети и т.д. Но сейчас начинается постепенный отход от этих догматов. Есть понимание, что при аутсорсинге повышается эффективность управления сетью. К примеру, проекты по управлению ЗИПом разумно отдать поставщику оборудования, поскольку управления складами является для него основным бизнесом, повседневной и давно решенной, с максимальной эффективностью, задачей. Таким образом, значимое преимущество для оператора - сокращенное время реакции на возникающие проблемы, что позволяет ему терять меньше выручки. Во-вторых, на аутсорсинг имеет смысл сдавать эксплуатацию сетей в труднодоступных регионах. Сейчас это банально дорого: оператор должен держать своих собственных инженеров даже на тех участках сети, которые дают совсем небольшую выручку. Помимо высокой стоимости получается еще и крайне низкая эффективность. В то время, как вендор, эксплуатируя несколько сетей в одном регионе, может предложить гораздо меньшую цену на такие услуги, и быструю скорость реакции за счет знания специфики региона. Кроме того, оба этих процесса оператору достаточно легко "вернуть", если у исполнителя что-то пойдет нет так.

В идеале, мы готовы полностью поддерживать сеть любого оператора связи, начиная с уровня ядра, позволив оператору полностью отказаться от собственной службы эксплуатации. Даже, если эта сеть построена не целиком на нашем оборудовании. В связи с этим, конечно, есть определенные отступления и оговорки. Но если все построено именно на нашем "железе", то мы можем реализовывать все процессы, которые связаны с высокой работоспособностью и качественным развитием сети.

И какие опасения главенствуют у операторов по поводу аутсорсинга своих сетей или бизнес-процессов?
Разумеется, мысль о том, что компания-оператор попадает в "полную зависимость от вендора, который занимается эксплуатацией ее сети" на рынке присутствует. Однако, надо понимать, что это определенная взаимозависимость: вендору все-таки надо свои идеи продавать, как и операторам - приобретать оборудование для развития. Отношения с нашими ключевыми клиентами мы строим взаимно на базе модели стратегического сотрудничества, партнерства, а не просто поставок оборудования и решений. Во многих проектах мы выступаем в роли бизнес-консультанта для операторов еще задолго до того, как появляется конкретный заказ на оборудование или услуги. Это возможно потому, что отношения между нами и клиентами – открытые, равноправные и доверительные. Отмечу, что отрасль связи обладает определенной уникальностью - она в принципе двигается именно производителями, а не операторами связи, и именно в их защищенных бункерах, где сидят разработчики, зарождаются будущие технологии, в том числе и для беспроводной и для фиксированной связи. Здесь не спрос рождает предложение, а, наоборот, предложение воспитывает

спрос. Есть исключения из этого правила - к примеру, Mobile Innovation Center, который мы построили для компании "МегаФон" в Санкт-Петербурге: в нем мы совместно проектируем новые услуги и сервисы и, возможно, новые требования к стандартам передачи данных. Аналогично мы работаем и с Vodafone - чуть более масштабно, но в том же направлении. Ведь без обратной связи от операторов связи, без учета их пожеланий никакие проекты невозможны - технологии, которые будут, в обязательном порядке "наслаиваются" на те решения, которые у операторов связи уже присутствуют. Причем, в процессе предложения новых решений, происходит учет того, что уже работает на каждой конкретной сети оператора связи - на рынке возможны только индивидуальные решения. А вот опасений по поводу стоимости такого взаимодействия у операторов обычно нет - это легко проверить: взять свои косты и сравнить с предлагаемыми. Обычно выгоднее "сдавать" проекты на аутсорсинг – это дешевле как минимум на несколько десятков процентов по сравнению со своими затратами.

Давайте посмотрим на цифры - из пятидесяти крупнейших операторов связи мы сотрудничаем по поставкам оборудования с 48-ю компаниями и у большинства из них несколько бизнес-процессов отдано нам на аутсорсинг: нам есть, что показать сомневающимся. Есть подобные примеры и в России - мы вообще были первым вендором, который предложил такие услуги на отечественном рынке. Правда, у фиксированных операторов ШПД пока контрактов еще нет - они еще только готовятся к такому переходу.

Насколько вам в принципе интересно рассматривать ситуацию по переносу части, пусть незначительной, сборки своего "железа" операторского класса для участия в госпрограммах на территории России или завоеванию новых сегментов рынка (к примеру, направления WiMAX)?
Сейчас началась "вторая фаза" создания отечественных производителей микроэлектроники. Первая, кстати, была "бумажной" - вылилось все в формальную авторизацию и получения статуса "отечественного поставщика", от чего ни местной экономике, ни импортеру не становилось лучше. В отличие от многих, мы же открыли производство в Уфе не ради статуса, а для создания реального бизнеса: на базе нашего предприятия до недавнего времени мы производили сборку коммутационной платформы C&C08, которая была очень востребована на рынке. Сейчас спрос на коммутационное оборудование сместился в сторону NGN и IMS, но это не входит в перечень компетенций того предприятия, которое мы создали. Следовательно, объемы размещаемых заказов, конечно, снизились. Но произошло это по рыночным причинам, а не потому, что идея оказалось коммерчески не успешной. Причем, производство не стоит - оно идет, правда не в тех объемах, как было раньше. Кроме того, мы перепрофилировали часть линий на производство компонентов для NGN-оборудования. И в таком виде предприятие существует – оно нас устраивает и будет продолжать работать.

Как вы видите будущее в части развития производственной базы на территории РФ? Это в принципе реально или существуют конкретные планы?
Тот процесс создания отечественных производителей электроники, который начинается сейчас, выглядит более серьезно, чем все планы, которые были до него. Участникам более-менее крупных контрактов серьезно ставится требование о том, что производственная база у них должна быть именно в России. Правда, готовых решений пока нет ни у кого – государство просто не предлагает производителям какого-либо спектра решений, которое устроит регулирующие органы полностью. Поэтому, скорее всего, пока мы будем работать совместно с компаниями, которые обладают необходимыми знаниями и производственной базой.

Какова будет модель такого взаимодействия - покупка местных компаний, сотрудничество, совместный проект, строительство производственной базы "с нуля" для «отверточной» сборки?
Наиболее правильный подход с точки зрения долгосрочного развития - это, конечно, создание совместного предприятия. Какие-то активы в России нам могут быть интересны с точки зрения доступа к определенным технологиям, но разместить здесь 100% производства совершенно нереально, поскольку уже сейчас в компании это огромный комплекс, не привязанный ни к одной стране мира. Его львиную долю занимают исследования и разработки - такие центры у нас по всему миру (к примеру, R&D по ПО в Индии, радиотехнологии - в Швеции и т.д. - Прим. ред.), включая и Россию. Замкнуть весь цикл разработок на одно предприятие невозможно. Да и в этом нет необходимости. Но вот часть этого глобального процесса вполне может быть здесь реализована. Как это будет сделано мы определим исходя из двух основных факторов. Первый - экономическая целесообразность для нас. Второй - проходные требования, которые будут сформулированы государственными органами власти.

Тогда какие партнеры интересны для совместных проектов?
В первую очередь - производители оборудования. Причем, мы готовы даже участвовать в их развитии, поскольку компаний уровня Huawei в России немного - это "Газпром" или бывшее РАО ЭС. Если бы мы были российской компанией, мы бы входили в десятку крупнейших. Поэтому говорить о том, что мы предъявляем слишком высокие требования к тем компаниям, с которыми мы готовы

сотрудничать было бы не совсем верным. Главное - они должны быть готовы учиться у нас что-то делать, а мы, в таком случае, готовы инвестировать – в том числе и свои технологии. Тем самым - взаимовыгодное сотрудничество.

Сейчас мы находимся в фазе due diligence нескольких потенциально интересных нам партнеров, которые со своей стороны выразили заинтересованность в том, чтобы стать участниками этого процесса.