Синтерра готовит бросок в регионы

Группа компаний "Синтерра" больше не мечтает отойти под крыло «Мегафона», а строит самостоятельные планы. Во всяком случае генеральный директор компании Виталий Слизень, не учитывает какие-либо поглощения в возглавляемой им коммерческой компании. Кроме тех, которые он готов организовать лично.

Структурные реформы военного времени

"С момента как у нас появилась первая дочерняя компания в Волгодонске и, затем, ПетерСтар, минуло несколько лет - ситуация в экономике изменилась и теперь мы готовы к активному развитию в регионах", - достаточно оптимистично заявил г-н Слизень в начале встречи с журналистами. Основная стратегия развития, которую оперативному руководству компании удалось отстоять перед Советом директоров, будет заключаться в создании "опорных пунктов" на территории страны, усилении "баз снабжения" и предоставлении определенной автономности укрупненным компаниям, каждая из которых будет отвечать за отдельный федеральный округ (за исключением "Синтерра-Таттелеком", "вотчиной" для которой станет Татарстан со своими крайне активными ИТ-проектами). Для этого, в добавок к уже существующим структурам «ПетерСтар» (контролирует СЗФО), «Синтерре-Урал» (УрФО), «Синтерре-Юг» (ЮФО), «Синтерре-Сибирь» (СФО), будут добавлены четыре вновь организованные компании: «Синтерра-Центр» (ЦФО), «Синтерра-Волга» (ПФО), «Синтерра-Кавказ» (СКФО), «Синтерра-Дальний Восток» (ДВФО). Базой для этих компаний будет персонал и основные средства существующих филиалов или компаний, дотоле входивших в Группу «Синтерра». Причем, эти структурные подразделения являются нижним звеном - "все вновь приобретаемые юридические лица в регионах будут вычеркиваться из реестров коммерческих компаний и присоединяться к региональным филиалам", - был категоричен г-н Слизень.

Явный пример жесткого поглощения такого рода - приобретение "ПетерСтаром" компании "Инар", которая работала в Вологде, Архангельске, Ярославле и Северодвинске. После покупки в октябре 2008 года и завершения всех юридических процедур, она была "перетрясена" практически полностью, что к марту 2010 года, обеспечило ее присоединение к "Петерстару". На баланс нового владельца было передано оборудование, со всеми абонентами перезаключены контракты. Аналогичным образом "Синтерра" обещает действовать и дальше - должна быть обеспечена полноценная управляемость сетями, чтобы "вводить новые услуги можно было нажатием одной кнопки".
Доля дочерних обществ в структуре выручки компании сейчас составляет 46%, продемонстрировав годичный рост более чем на 7%. Скорее всего, по оценке г-на Слизеня, к концу 2010 года эта цифра подойдет к рубежу 50% и даже превысит этот показатель. Но это только в том случае, "если вновь назначенные генеральные директора региональных представительств не только отработают все наши ожидания, но и превысят их". Но такой вариант, по его мнению, маловероятен – по его тону можно понять, что половина выручки от региональных компаний в общем доходе «Синтерры» его вполне устроит.

Кроме того, "мы не меняем ориентацию", - уверял журналистов г-н Слизень, - и остаемся оператором для операторов, а также и для бизнеса. Разделение ответственности будет организовано следующим образом: федеральная компания "Синтерра" будет заниматься реализацией государственных проектов и организацией обслуживания крупных заказов, а локальные "дочки" на своем уровне будут продавать услуги ЦОДов и услуг связи, обеспечивать взаимодействие с локальными игроками рынка, заниматься развитием местной (городские и зоновые сети) инфраструктуры. Все-таки в прошлом году 400 операторов в России получили от нас 3,8 млрд. руб. за "последнюю милю" - с этими компаниями и будут работать дочерние подразделения "Синтерры".

Как было отмечено в отчетности компании, в 2008-2009 годах Группой «Синтерра» по различным региональным программам было введено в эксплуатацию основных средств на сумму более 2,329 млрд. руб. На базе созданной инфраструктуры «Синтерра» развивает ряд инновационных программ («Университетский кластер», CDN, IPTV Mediaroom, мини-сети WiMAX), требующих активной работы на региональном уровне.

Индивидуальные условия

Новую волну внимания к региональному развитию, г-н Слизень объяснил достаточно просто - "как только МРК "Связьинвеста" начали присоединять к "Ростелекому" мы поняли, что надо давать ответ в регионах". В то время, как МРК станут налоговым резидентом в Москве мы делаем ровно наоборот".

Для этого, кроме создания филиалов, "Синтерра" организовала несколько соглашений с администрациями регионов о взаимном сотрудничестве и дружбе. Формально документы с руководством Астраханской, Ивановской, Ленинградской, Магаданской, Новосибирской, Томской областей и даже Краснодарского края позволят "сократить цифровой разрыв" или "создать новые рабочие места" и даже "обеспечить большую доступность государственных услуг". Но на самом деле - это вполне разумная, логичная и правильная инициатива по "вытеснению" крупных операторов связи из единоличного поля оказания услуг государственным и муниципальным заказчикам.
"С образованием локальных ЗАО на территориях федеральных округов мы стали более понятными губернаторам", - говорит г-н Слизень. "Ведь восприятие 100%-ных дочек местными властями гораздо лучше - наиболее чувствительный налог, НДС, мы платим по месту регистрации компании, а не в Москве, как это происходит в случае работы с филиалами". Неофициально эксперты, знакомые с реалиями рынка отметили, что "наличием такого соглашения "о дружбе между народами" начинают козырять при общении с нижестоящими бюрократическими структурами, чтобы они шевелились - и в этом благо для компаний, поскольку такая бумага за подписью полноценного властителя региона, губернатора, обычно оказывает должное влияние".

Кстати, региональные активы Группы будут развиваться как за счет органического роста, так и путем поглощения сторонних компаний (сделки типа M&A). Но все-таки основная стратегия компании - это строительство сетей "с нуля". В этом плане действительно показательным регионом г-н Слизень считает Свердловскую область, где силами "Синтерры-Урал" обеспечена магистральная инфраструктура с 4-х кратной связностью, проложено 840 км кабельных сетей, смонтирована транспортная сеть из 53 узлов SDH, сеть передачи данных из 113 узлов, внутризоновая телефонная и местная телефонная сети. Тиражировать такие решения в "Синтерре" пока явно не готовы, но использовать подобный опыт в творческой переработке к условиям отдельных регионов, обещают в обязательном порядке. "При ограниченном объеме денег на капитальные затраты необходимо точечное строительство, - размышляет г-н Слизень, - Если у вас единая крупная компания, то инвестировать выгоднее всего в московскую область - все проекты здесь имеют небольшой срок окупаемости, да и можно просто приехать и посмотреть что сделано, не "распилены" ли попусту средства. Объединение крупных компаний в этом смысле (имеется в виду "Комстар-ОТС" и МТС, а также "Корбина" с «Голден Телеком» и "ВымпелКом", МРК "Связьинвеста" на базе "Ростелекома" и т.д.) - это коренное изменение логики принятия решений, все будет идти "в центр". Мы идем ровно наоборот и начинаем строительство там где конкуренция еще не велика - районные центры, сельская местность. Конечно, сроки возврата инвестиций здесь совсем не такие, как в городах-миллионниках, но это просто другой бизнес".

Правда, покупка сторонних компаний не исключена - скорее всего, объем средств на подобные действия будет увеличен по итогам первого квартала 2010 года. "Нас интересуют компании с разветвленной внутрирегиональной структурой, с хорошим присутствием в областях - там выше маржинальность из-за низкой конкуренции. Кроме того, есть связь с нашими магистральными сетями, которые идут через тысячу райцентров". В настоящий момент руководство группы компаний "Синтерра" ведет переговоры о приобретении примерно пятнадцати разных компаний - по трем из них сделок можно ожидать в самом ближайшем будущем. В частности, «Синтерра» собирается купить мурманского оператора «Северо-Западная компания по телекоммуникациям» (больше 10 тыс. абонентов) и компанию «Выборгтелеком» (2 тыс. контрактов - в основном, корпоративные клиенты). Оба актива обойдутся примерно в 20 млн. долл.

Причем, "инвестиции в АД (абонентский доступ) мы осуществлять все-таки не готовы, нам проще соединять сторонних операторов связи для предоставления качественных услуг, - отмечает г-н Слизень. - Коренная переделка приобретенных компаний планируется только в том случае, если их сети не соответствуют разумным стандартам по предоставлению доступа. В некоторых регионах до сих пор перерыв в предоставлении услуг связи может достигать восьми часов - и это считается нормальным. Только не в наших сетях. Если мы работаем с крупными заказчиками, которые присутствуют в регионах, то обеспечение доступа должно быть действительно в режиме online - все-таки мы подписываем достаточно жесткие SLA",- отмечает руководитель ГК "Синтерра".

Отметим, что только в 2010 году "Синтерра" намерена инвестировать порядка 1,7 млрд. руб. в органическое развитие своих региональных активов. Причем, все "тяжелые" решения будут находится на балансе "материнской компании". В каждом сегменте оборудования "Синтерра" предпочитает использовать по два поставщика "железа" - среди поставщиков компании "засветились" ECI и Siemens, Huawei (все крупные контракты за Уралом), естественно, Cisco и Juniper

(ядро сети). По поводу российских производителей руководитель ГК "Синтерра" настроен крайне скептично. Он совсем не против того, что оборудование доступа будет монтироваться на территории нашей страны, но "у таких компаний нет большой рассрочки, запутанные отношения с сервисными центрами, сертификацией специалистов. Кроме того - достаточно сложные вопросы апгрейда оборудования: мало кто из локальных компаний может предоставить полноценный Road map хотя бы на ближайшие пару лет. У иностранных игроков такие планы сформированы минимум на 3-5 лет вперед", - отмечает он.

Локальные проекты

Не останавливается и строительство ЦОДов - на середину апреля ЦОДы "Синтерры" общей площадью более 2,5 тыс. кв. м включали семь центров данных в Москве, Новосибирске, Ставрополе, Краснодаре и Томске, Мурманске и Казани. В настоящий момент там можно арендовать линейки серверов, работающих на базе новых процессоров Intel Core i7 и Intel Xeon E55xx. Серверы предоставляются с установленными операционными системами Linux/FreeBSD или Microsoft. Также заказчикам, арендующим серверы, будут доступны для аренды все программные продукты Microsoft по программе SPLA. "До конца мая мы запустим соответствующие проекты во всех без исключения федеральных округах, - уверенно обещает Виталий Слизень, - причем скорость доступа существенно увеличилась. Раньше мы считали, что суммарная пропускная способность линий связи для таких проектов будет 40 Гбит/с, а сейчас требуется минимум 80 Гбит/с. И чем только загружают сети операторы связи?". Видимо, в т.ч. и торрентами. В настоящий момент работа с ЦОДами - самое динамичное направление в компании, но по деньгам приносит не так уж много отдачи. Хочется верить, что только пока.

Формально активно развивается и строительство мини-сетей WiMAX - несмотря на далеко неоднозначные условия сотрудничества оператора и "Синтерры" в этом проекте, г-н Слизень считает это весьма перспективным направлением, которое за "вполне разумные деньги" позволяет быстро обеспечить связью абонентов в региональных центрах. К примеру, только в Тверской области в стадии запуска шесть таких сетей. В свое врем аналитики предполагали, что государство может поддержать небольших операторов беспроводного доступа в Интернет - но с прошлой осени этого так и не случилось. Хотя, "беспроводка" в сельской местности остается действительно практически единственным экономически выгодным методом подключения абонентов в частном секторе - причем по WiMAX им можно предоставить не только доступ в сеть Интернет, но и телефонию.

А вот с внедрением IPTV планы пока далеко не определены. "Мы используем тяжелое решение от Microsoft [Mediaroom], так вот специалисты этой компании настраивали его, чтобы работало, полгода. Хотят, знаете ли, странные люди в свитерах, копаются в технике и повлиять на этот процесс никак нельзя. Ведь из кнопок настройки в таких проектах - только Reset и Power. Это же не вышка, где каждый день есть прогресс в строительстве", - делился своими впечатлениями г-н Слизень. Кроме того, сети в регионах пока не готовы к такому решению - "слишком слабая пропускная способность сетей, велика вероятность рассинхронизации - а ведь 4 секунды несостыковки и нет картинки, абонент не доволен", - говорит он. Хотя, по мнению руководителя ГК "Синтерра", только эта технология может дать возможность распространять гарантированно защищенный контент в сетях связи. Вместе с решением технических проблем он намерен заняться и воспитанием пользователей в части "пересаживания" на легальный контент.