Yota: «С операторами мы разбираемся очень просто»

Смотря позавчера в "зомбо-ящик" я, каюсь, ожидал увидеть нечто подобное - за спинами руководителей сотовой связи в столичном офисе Yota мощно и в гордом одиночестве возвышался премьер-министр России Владимир Путин, благосклонно посматривающий на спины в дорогих пиджаках, которые корябали на бумаге свои подписи. Это руководители "Большой тройки" и "Ростелекома" благоразумно подписывали рамочное соглашение со "Скартелом", согласно которому именно Yota "при поддержке правительства РФ" (как выплюнул Первый канал "домашнюю заготовку") будет строить инфраструктуру для сетей LTE. А они - использовать эту самую инфраструктуру по модели Network Sharing.

Нет сомнений в том, что сам факт того, что главы лидирующих компаний на рынке мобильной связи России собрались за одним столом, событие более чем необычное, поскольку воюют они друг с другом достаточно жестко. Но тот факт, что им удалось договориться о действиях в одном направлении едва ли стоит считать сенсацией. Просто собственников компаний об этом попросили настолько вежливо и настойчиво, что каждый из них не стал испытывать судьбу и благоразумно согласился.

Что там было на бумаге

Итак, видя "в телевизоре" картинку из экспроприированной на время столовой столичного офиса "Скартела", многие пытались понять - что же там на самом деле происходит? По сути, «Большая тройка» операторов сотовой связи и «Ростелеком» договорились с акционерами Yota о совместном использовании инфраструктуры будущей всероссийской сети LTE и получили опционы на доли в компании, которые могут реализовать только в 2014 году. Но это только формально и "ваааабсче" - то есть подписан только протокол о намерениях, согласно которому все участвующие стороны готовы подумать над этим проектом, а его детальная проработка закончится к началу лета. Не зря генеральный директор компании "Скартел" Денис Свердлов отметил, что "сделка, которая произошла вчера, на нас пока никак не влияет. Она просто добавила нам уверенности в себе".



Премьер-министр присматривал за операторами до конца подписания документов

Схема работы будет такова: Yota, рассматривая заявки операторов связи, строит инфраструктуру в каждом регионе страны, превращается в "трубу". Операторы получают возможность работать как MVNO на ее вышках и с использованием ее и только ее инфраструктуры. "Операторы смогут просить нас построить сеть где-то конкретно, но не могут этого требовать. Они наши клиенты, но не акционеры", - говорит Денис Свердлов. Причем, он очень уверен в своих силах. "Мы в бизнесе 4G уже три года - все ошибки, которые мы могли сделать уже сделали", - говорит он.

В целом, LTE-сеть "Скартела" будет открыта для любого желающего оператора - ограничений нет. Ее строительство должно начаться уже в 2012 году. Как мы понимаем, «Скартел» хочет строить сети LTE на тех частотах, которые выделялись компании под WiMAX. Правда, в данном случае у оператора уже был ряд проблем с регулятором. Дополнительную полосу частот ему сначала выдали, потом забрали, учинив миниатюрный разгром в регулирующих органах. А сейчас, судя по всему, вернут снова. Кстати, апелляция по "отбору частот" назначена на 16 марта. По мнению Дениса Свердлова все должно быть решено до этого момента - видимо, урегулирование будет внесудебное и все "отобранные" частоты будут отданы обратно. Правда, как это будут интерпретировать в Роскомнадзоре, конечно, очень интересно. Но против авторитета премьер-министра не попрешь - видимо, сделают хорошую мину при плохой игре и отзовут свои требования моментом.



Соглашение рамочное, но в то, что оно станет работоспособным, участники консорциума, видимо, верят

Как только сеть будет более-менее пригодна для работы, "Скартел" будет продавать мегабиты в секунду всем, кто захочет их купить. "Цена будет определена позже", - говорит г-н Свердлов. И добавляет, что компания будет торговать не только полосой частот, но и QoS в LTE - "это тоже товар", - отмечает он. Правда, "мы против модели "кто больше заплатит - тот больше получит", - уверен г-н Свердлов. Кстати, из Yota уж выделена отдельная компания для этого проекта - Yota Networks, клиентами займется ООО "Йота": то есть на своей сети оператор будет обслуживать как своих, так и сторонних абонентов.

По сути, Yota в данном случае становится некоторым "нейтральным" игроком с массивным госучастием, вокруг которого объединяются операторы связи для повышения капитализации этой сетевой компании. По мнению экспертов, "сотовикам" никто не запрещает строить LTE самостоятельно - что они, скорее всего, и будут делать после объявления технологической нейтральности в нижних диапазонах частот, которые у них уже есть. "Скартелу" же они смогут передать по балансовой стоимости излишки своих антенно-мачтовых сооружений и мало используемые каналы связи, которых у них хватает в регионах. Такой взаимозачет выгоден всем - операторы смогут "сбросить" операционные расходы и повысить маржу, а "Скартел" мгновенно получит уже смонтированные мощности для своей сети. При этом, такой зачет будет использован в 2014 году при определении кто и сколько должен платить за опционы Yota Networks - может так случится, что операторы "Большой тройки" и "Ростелеком" деньгами возместят совсем небольшие суммы, примерно половину от будущей стоимости акций.

Строить сеть предполагается на заемные средства. И здесь госгарантии от российского премьер-министра пришлись как нельзя кстати. Мало кто готов давать деньги компании с амбициозными планами и слабым генератором наличности каждый рабочий день. Но компании, которой благоволят лично Президент и Премьер-министр РФ - всегда пожалуйста. Именно поэтому получить 2 млрд. долл., причем, крайне вероятно, от "Сбербанка", для Yota будет возможно. "Одна базовая станция LTE, учитывая все дополнительные расходы - это 100 тыс. долл.", - отмечает г-н Свердлов. Он обещает, что компания может строить 6 тыс. таких станций в год, а для покрытия всей России", по его оценкам, необходимо 20 тыс. таких станций. Правда, если они будут работать в диапазоне 2,5-2,7 ГГц, где у компании есть широкая полоса на 180 городов страны. Если будут разыгрываться "нижние частоты" для LTE, то "Скартел" готов поучаствовать и в этом. Но пока что "бизнес-план составлен исходя из того, что у нас нижних частот нет", - отмечает г-н Свердлов. Пока что у Yota готовы к запуску в эфир - 400 станций LTE. А готовых позиций в пяти городах (4 из них известны - это Казань, Новосибирск, Самара, Пермь) - около 750.

Кстати за пропуск своего трафика "Большая тройка" и "Ростелеком" в ближайшие годы "Скартелу" платить, скорее всего, не будут. Они своим участием будут повышать стоимость будущей сети. Если будут живые деньги, то только в вновь прибывших - к примеру, Tele2 или СМАРТС. Но все "подписанты" не вложат в это ни копейки живых денег.

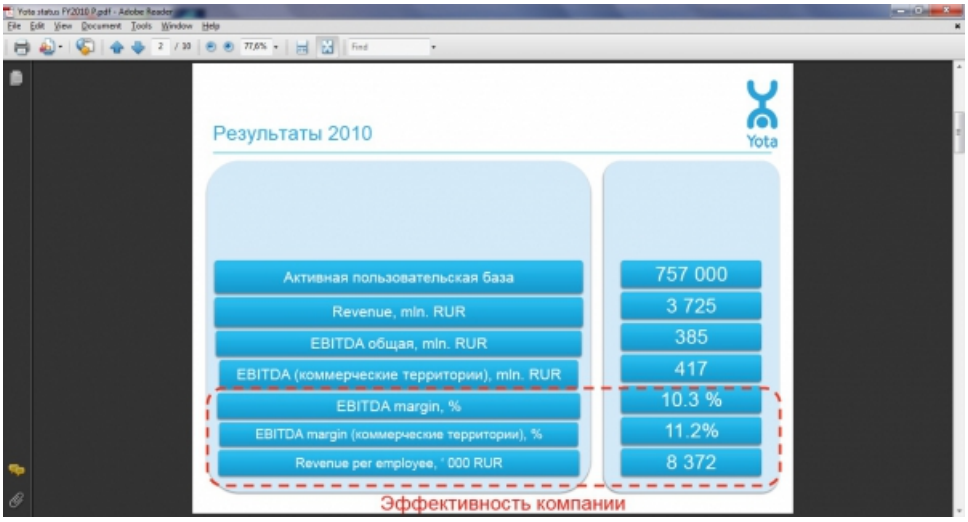


Во время общения с руководством Yota, на следующий день после исторического для компании события

Операторское оборудование для LTE в "Скартеле" обещают покупать "только по конкурсу", отметая все возможности сговора, кумовства или каких-либо неформальных договоренностей. Все звонки из министерства "посмотрите пожалуйста оборудование этой компании" бесполезны, - отмечает Денис Сведлов, - у нас такое не проходит". "Если, к примеру, "Ростехнологии" дадут нам оборудование дешевле европейских или азиатских производителей при сравнимом качестве, - говорит г-н Свердлов, - это интересно, но не иначе". Клиентское "железо", на первом этапе, будет простым - USB-модем и мобильный роутер с аккумулятором, стоимость входа - от 5 тыс. руб. Обещают и LTE-телефон - правда, "его делает не HTC или Samsung - они в этом не участвуют", - говорит г-н Свердлов, намекая на то, что "это будет мега-продукт". Судя по всему, над ним работает свое подразделение R&D.

Итоги первого "коммерческого" года

Если внимательно пролистать презентацию Yota Ru 2010, то особенного трепета не испытываешь. Итоги года в компании - вполне спокойные. Давайте посчитаем. Итак, абонентов у компании на конец 2010 года 757 тыс. кварталом ранее - 631. тыс. То есть рост значительный - 126 тыс. клиентов во всех городах работы. Но если смотреть с начала года, то получится, что за этот промежуток времени оператор подключил только 427 тыс. клиентов (по факту их было, конечно, больше - но не будем сбрасывать со счетов отток). По сути, резкого старта не произошло: 330 тыс. было набрано за первые полгода работы WiMAX-сетей, таким образом, чтобы не терять темп, во второй год надо было подключить порядка 660 тыс. клиентов, но этого не случилось.
Кроме того, в первом квартале 2011 года тенденция по росту абонентской базы явно будет отрицательной - ведь оператор отменил все лимитные ТП, к примеру, Yota.День и повысил цены при оплате каждый месяц с 900 до 1,4 тыс. руб. "Прежняя" цена в 900 руб. осталась для тех, кто готов платить оператору авансом за полгода вперед и больше. По данным за 3Q2010 тех, кто использовал оплату каждого отработанного дня, в абонбазе "Скартела" было 24%. Этих клиентов оператор однозначно лишится.



Основные результаты Yota 2010

Денис Свердлов объяснил эту ситуацию достаточно поверхностно: "Мы не хотим быть запасным интернетом. Мы хотим быть основным", вместе с этим выразив мысль о том, что "те, у кого наша услуга работает плохо, перестали нам платить и быть нашими клиентами". Думаю, это только оттоку

поспособствует. :) По сути, я так и не понял зачем они отказались от клиентов, которым интернет нужен время от времени - такие клиенты на самом деле не особенно нагружали сеть и приносили вполне нормальные деньги за каждые сутки использования своего тарифа. Кроме того, они редко выбирали оплаченное время до конца, оставляя оператору значительное "салями". В качестве "пряника" Игорь Торгов, Исполнительный директор "Yota" в России, обещал клиентам с предоплатой, что "не будет ограничений на трафик/скорость и новых цен на доступ". Но это слабое утешение при таком уровне конкуренции, как, к примеру, в столице или Санкт-Петербурге - здесь у абонентов выбор есть всегда.

Таким любителям "дневок" предложили платить 500 руб. за неделю доступа, а после использовать сервисный тариф со скоростью 64 Кбит/с без всяких ограничений в течение 2 месяцев после завершения оплаченного периода. "Получается 220 руб. в месяц в среднем", - отметил Игорь Торгов. "За медленный интернет денег мы не берем", - добавил Денис Свердлов. Кстати, один пользователь из Уфы за неделю смог на такой скорости забрать 5 Гб трафика. Халява, сэр!



Динамика основных показателей

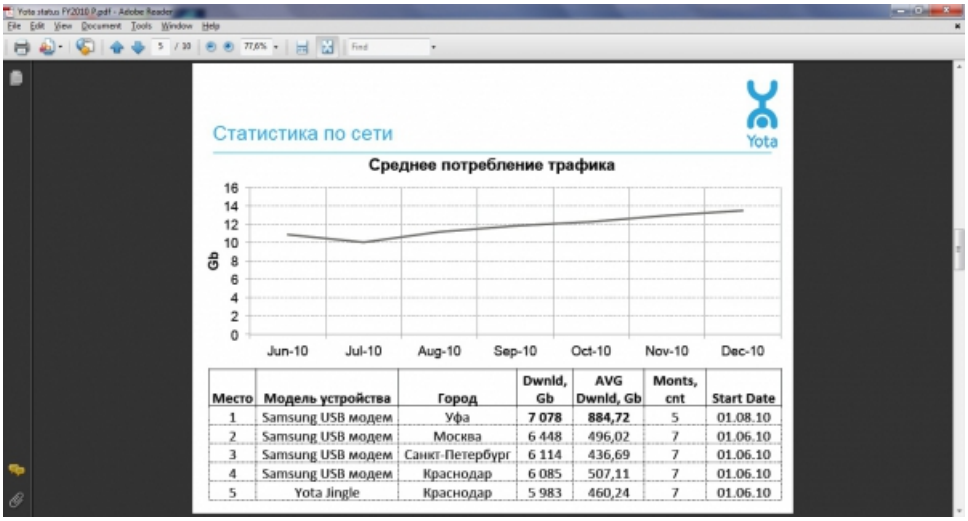
Общий оборот компании за 12 месяцев 2010 года составил 3,7 млрд. руб., за 9ть - 2,6 млрд. Таким образом, за три месяца 2010 года заработала 1,1 млрд. руб. Среднегодовая маржа - 10,3%, что, опять-таки, немного по сравнению с операторами "Большой тройки". Основная "беда" Yota состоит в том, что у компании нет в коммерческой эксплуатации дополнительных сервисов - только доступ в Сеть. А эти самые сервисы отсутствуют потому, что все приходится делать самостоятельно и с "нуля". В России на самом деле нет услуги по широкополосному доступу в Интернет - все упираемся в ограниченность стыка базовой сети оператора связи с сетями общего пользования и пропускной способностью магистральных каналов связи. На радиоинтерфейсе мы можем "догнать" скорость до 20-30 Мбит/с для мобильного WiMAX, но получать данные из Сети на такой скорости вряд ли возможно. Если только торренты. Да и гарантировать доставку какого-либо мультимедийного контента оператор может, с известной долей вероятности, исключительно и применительно к самым простым сервисам со скоростью 1-2 Мбит/с. Именно поэтому в "Скартел" есть свой R&D, где скорее не разрабатываются, а адаптируются услуги - к качеству HD. Но и этот вариант весьма ограниченный - они не могут не только конкурировать, но и договориться с крупными операторами о доставке своего сервиса в чужие сети с большой скоростью доступа: таким образом, все услуги Yota ограничиваются только весьма небольшим размером абонентской базы.

По поводу долгов своих компаний ни Денис Свердлов ни Игорь Торгов не испытывают никакого особенного беспокойства. По крайней мере внешне это не проявляется - они уверенно говорят о том, что с обслуживанием этих 376 млн. долл., которые компания заняли только в 2010 году, проблем не намечается. Однако, развитие WiMAX, с которым компания стартовала недавно, в среднесрочной перспективе, даже как нишевые сети, уже не тянет, поскольку развития этой технологии не планируется. В глобальном масштабе победила LTE, а с WiMAX компании надо было выходить не два-три года назад, а еще раньше - на рубеже середины 2000х. Правда, тогда, видимо, не хватало административного влияния для развития подобного проекта.

Правда, в настоящий момент акционерами перед менеджментом поставлена задача - "деньги надо возвращать", но сделать это быстро не получится, поскольку абонентская база компании растет совсем не взрывообразными темпами, а со значительным оттоком делать что-то никто не хочет.

Интересно, кстати, посмотреть статистику потребления. Среднее потребление трафика на одного пользователя даже выросло - с 10 до 14 Гб за год. Возможно это связано с тем, что "используя недокументированные возможности оборудования мы существенно увеличили скорость сети", - говорит Игорь Торгов. Есть на сети и свои лидеры. К примеру, один пользователь из Уфы за 5 месяцев своего контракта с оператором связи умудрился закачать 7 Тб данных - примерно по одному Тб

каждые 4 недели. "Теперь мы его ищем, - криво усмехнулся Игорь Торгов и переждав взрыв смеха со стороны журналистов добавил - чтобы вручить ему приз". Воодушевившись этими цифрами, Денис Свердлов добавил, что гордится, а совсем не ненавидит "абонентов, которые скачивают много". Было понятно, что любитель торрентов - это идеальный, по его мнению, клиент.



Место	Модель устройства	Город	Dwnld, Gb	AVG Dwnld, Gb	Monts, cnt	Start Date
1	Samsung USB модем	Уфа	**7 078**	**884,72**	5	01.08.10
2	Samsung USB модем	Москва	6 448	496,02	7	01.06.10
3	Samsung USB модем	Санкт-Петербург	6 114	436,69	7	01.06.10
4	Samsung USB модем	Краснодар	6 085	507,11	7	01.06.10
5	Yota Jingle	Краснодар	5 983	460,24	7	01.06.10

Рекорды торрент-маньяков

Кстати, с торрентами. Я обещал Денису, что дословно воспроизведу его слова по "обрезке" таких любителей, что и делаю. "Пользователи, которые потребляют много трафика, более 100 Гб в неделю, помещаются в специальную категорию. Их из трафика, с помощью специального оборудования, выделяется торрент-трафик и на загруженных секторах мы "режем" только торренты. Все остальное - работает", - отметил он. Кстати, "перегруженный сектор" с т.з. Игоря Торгова - это такой сектор, на котором "висит" больше 20 пользователей в течение 50% времени его работы.