Чупакабра

Важнейшим показателем успешной деятельности любого предприятия является прибыль. Прибыль – это цель, задача и мерило успешности. Интернет-провайдеры являются коммерческими предприятиями и, следовательно, им не только не чужда идея заработать много денежков, но эти денежки собственно то, зачем они стали Интернет-провайдерами.

Есть множество способов заработать прибыль. Самый простой – дешевле купить, дороже продать. Разница между затратами на оказание услуг и доходами от оказанных услуг, и есть самый простой способ. Есть еще вариант – построить компанию, а затем выгодно ее продать. В этой схеме главное, чтобы расходы на создание компании были ниже доходов от продажи. Еще есть вариант – рост акционерной стоимости на бирже. Но это если компания достаточно велика и крута, чтобы ее бумаги котировались на LSE, NYSE и прочих NASDAQ (прошу заметить, что я нарочно не упоминаю ММВБ и РТС, поскольку думать, что у РФ имеется фондовый рынок, может только Президент Медведев, а я – не юрист и не друг Премьер-министра).



Как именно зарабатывается прибыль «у нас» рассказывать не буду – на Наг.РУ множество статей, заметок и топиков в форумах, рассказывающих о том, что «работа наша – тяжела, но краша». Зато с удовольствием расскажу, как прибыли извлекают «у них».

А у «них» с этим все хорошо. Вот, например, AT&T, американский аналог нашенского Мегателекома, [показал такие прибыля]():

Dollars in millions except per share amounts Unaudited	Three Months Ended 3/31/09	6/30/09	9/30/09	12/31/09	3/31/10	6/30/10	9/30/10	12/31/10
Operating Revenues								
Wireless service	$ 11,646	$ 11,960	$ 12,372	$ 12,585	$ 12,850	$ 13,186	$ 13,675	$ 13,799
Voice	8,503	8,255	7,943	7,623	7,479	7,219	6,973	6,644
Data	6,282	6,323	6,448	6,508	6,631	6,848	6,928	7,072
Directory	1,249	1,211	1,162	1,102	1,041	1,007	961	926
Other	2,777	2,865	2,809	2,890	2,529	2,548	3,044	2,920
Total Operating Revenues	30,457	30,614	30,734	30,708	30,530	30,808	31,581	31,361

Operating Revenues – по-нашему, это валовый доход. Считаю, что 7 млрд. долларов САСШ в квартал по строке «передача данных», это очень впечатляющий результат. Тем паче, что доход стабильно растет из квартала в квартал. По «голосовым услугам» (Directory в отчете) видно, что доходы стабильненько снижаются, а по «другим доходам», куда входит реклама и прочая системная интеграция, скачут из квартала в квартал. Мобилка – вне конкуренции, чтобы там не говорили большевики вечно страдающие от недостатка денег российские большие тройки, растет совсем себе нормальным CAGR в условиях сверхнасыщенного и конкурентного американского рынка.

Однако, валовый доход это совсем не прибыль. Смотрим расходы:

Segment Operating Expenses								
Operations and support	10,677	10,678	10,527	10,470	10,494	10,263	10,196	**10,055**
Depreciation and amortization	3,149	3,174	3,203	3,217	3,077	3,103	3,099	**3,092**
Total Segment Operating Expenses	13,826	13,852	13,730	13,687	13,571	13,366	13,295	**13,147**

Расходы на операционную деятельность, что характерно, падают! Прибыля растут! Хорошо!

Если вы думаете, что я сам выдергивал эти данные, чтобы показать всем, что в Штатах ружья кирпичом не чистють даже Мегателеком на отличненько работает, то ошибаетесь.

Это чупакабра цифры вытянула.

Чупака́бра (исп. chupacabras, chupar — сосать и cabra — коза, дословно — «сосущий коз», «козий вампир») — мифическое существо, убивающее домашних животных. Достоверных научных сведений, подтверждающих существование чупакабры, нет.

Считается, что чупакабра охотится ночью и нападает на беззащитных животных, высасывает кровь и исчезает (кстати, картинку чупакабры я нашел приличную – в гугле-картинках есть такоооe!).

Американские юзеры решили, что чупакабра – это интернет-провайдеры, а козы, соответственно, бедные пользователи, из которых сосут бабки эти мироеды. И создали специальный сайт «Stop the Cap!» (Остановите предел взимаемой платы!). Оказывается, в США существует закон «О неоправданном повышении цен», который предусматривает до 150 миллионов долларов штрафа и до трех лет тюрьмы! К сожалению, моего знания «юридического американского» не хватило на нахождение корректной ссылки на указанный закон, но члены партии жуликов и воров «Единая Россия» утверждают, что такой закон есть. Правда, не очень спешат создать нечто подобное в России… но не будем об этом.

Чем же недовольны простые американские пользователи интернетов? Попытаюсь, в меру своих сил сделать выжимку со «Stop the Cap!»:

AT&T сделало заявление о том, что они будут вводить лимиты скачивания на DSL и U-Verse (проводных) тарифах начиная с мая текущего года. Это заявление является еще одним случаем ограничения потребителей для доступа в Интернет.

«Stop the Cap!» изучили финансовую отчетность AT&T и сделали вывод, что указанная компания ищет оправдание для введения лимитов клиентам компании. Большинство провайдеров, глядя на лидера рынка, также рассуждают о принятии подобной схемы ценообразования и утверждают, что они заботятся о качестве предоставляемых услуг, желая за счет ограничения потребления трафика «качками» (heavy users в оригинале) снизить перегруженность транспорта.

Но после рассмотрения финансовых отчетов AT&T, единственное очевидное объяснение для введения ограничений является поиск дополнительных доходов и прибыли от абонентов.

AT&T продолжает зарабатывать миллиарды долларов в квартал - $7 млрд. за последние три месяца на услугах передачи данных. В то же время, компания продолжает сокращать эксплуатационные расходы, и все больше зарабатывает на оказании услуг связи своих беспроводных и проводных подразделений.

Не существует никаких доказательств того, что расходы AT&T на широкополосную передачу данных существенно влияют на доходы компании в целом. В самом деле, тарифные планы услуг платформы U-Verse, которая может предоставить более высокую скорость передачи данных, существенно дороже, чем старые тарифные планы на платформе DSL, на которые и вводятся ограничения по объему скачиваемого трафика.

Короче говоря, AT&T хочет, чтобы пользователи переходили на более «быстрые», но более дорогие тарифные планы, чтобы увеличить собственные финансовые результаты. И сделать это они хотят за счет обычных пользователей, которых устраивают текущая скорость и качество обслуживания.

Я считаю – это гениальное решение! :-)

Некоторые интересные факты об AT&T:

- На платформе U-verse AT&T зарабатывает $5 млрд.;
- Однажды, в AT&T обнаружили 30-ти процентный рост доходов от домашнего широкополосного доступа;
- 45% доходов от всего проводного бизнеса AT&T получает от услуг ШПД;
- Судя по отчету, в 2011 году руководство AT&T поставило целью «необходимость сосредоточить внимание на росте» - прибыли, то есть. Компания ищет возможность увеличения своей операционной прибыли, сокращая планы капитальных вложений и продолжая сокращать расходы, где это возможно. Прибыль будет направлена на «некоторое увеличение расходов в беспроводных технологиях»;
- AT&T планирует продолжать вкладывать средства в развитие платформы U-Verse, которая имеет решающее значение для компании, стремительно теряющей доходы от сокращения абонентской базы стационарной телефонии. В годовом отчете за 2010 год, AT&T указал, что подавляющее большинство денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, пошли на строительство сетей, связанных с расширением мощностей беспроводных сетей. Однако, увеличение расходов совершенно не распространяется на текущие операционные затраты на предоставление услуг ШПД.

Для AT&T это важная стратегия - необходимо возместить потерянные доходы от услуг традиционной

телефонии. В годовом отчете говорится:

«*Мы продолжаем терять абонентов традиционной телефонии в связи с жесткой конкуренцией с сотовой связью и VoIP. Наши конкуренты могут предоставить аналогичные услуги по более низким ценам, потому что они не подпадают под регулирование отрасли традиционной телефонии. Они могут использовать различные технологии и разрабатывать различные бизнес-модели (такие, как условно бесплатные услуги и оплата рекламодателями, например) и, следовательно, имеют более низкую себестоимость оказания услуг.*

В ответ на это конкурентное давление, в течение нескольких лет мы использовали комплексные стратегии, которые поощряют клиентов расширять потребление пакетов различных услуг связи, например, местной и междугородней телефонной связи, высокоскоростного Интернета, радио и телевидения. Мы по-прежнему сосредоточены на конвергенции проводных и беспроводных услуг, включая комбинированные пакеты телефонии и телевидения с помощью нашей платформы U-Verse. Мы укрепляем наши отношения с провайдерами спутникового телевидения. Мы будем продолжать разработку инновационных продуктов, которые будут капитализировать наши инвестиции в волоконно-оптические сети».

К сожалению, преимущества платформы U-Verse, которая обеспечивает пользователей широкополосного доступа, будут сдерживаться ограничениями и введением лимитов.

Учитывая, что AT&T является гигантом и почти монополистом широкополосной связи, нас тревожит тот факт, что компания не будет разделять расходы на различные виды услуг, такие как телефония, интернет-доступ и телевидение и, следовательно, будет невозможно доказать получение сверхприбылей по одним видам услуг и субсидирование за счет этого других видов. Поскольку другие компании, предлагающие аналогичные услуги, в своей ценовой политике ориентируются на лидера рынка, то нам следует ждать не только ограничения по расходу трафика, но и существенного повышения цен на услуги ШПД.

А вероятность того, что компания AT&T станет фигурантом расследования по закону «О неоправданном повышении цен» стремится к нолю.

Вот такая вот чупакабра. Никто ее не видел, но животных в пустыне кто-то высасывает…