Демарш Колпакова

Не часто в руки попадает информация эксклюзивная, занимательная и интересная. Но когда попадает - хочется познакомить читателей как можно быстрее, что приводит к неизбежным неточностям и констатации фактов по слухам. Тем не менее, слухи не возникают сами по себе, и не появляются из ниоткуда. Сегодня слух касается взаимоотношений двух уральских компаний, пожалуй, самых влиятельных на телекоммуникационном рынке УФО - ОАО "Ростелеком" и ЗАО "Уралтелекомсервис". Первая поставила ультиматум второй.

Очень коротко о фигурантах разборки:

Первый: ОАО "Ростелеком" представлять не нужно. Это тот самый "Мегателеком", который задумывался как национальный чемпион при объединении остатков телекоминфраструктуры Минсвязи СССР. Но в итоге по этой причине только теряющий рынок, что ни хорошо, ни плохо. Просто так получилось.

Второй: ЗАО "Уралтелекомсервис" - компания, которая была создана на базе одной из составляющей межрегиональной компании (МРК) Связьинвеста ОАО "Уралсвязьинформ". УСИ уже пару лет как не существует, но УТКС остался.

Компания задумывалась как продающий агент УСИ, который обслуживает клиентов: физлиц и прочий малый бизнес, получая агентское вознаграждение. В далеком 2005 году, УТКС убивал сразу двух зайцев: требуемое Связьинвестом сокращение персонала в МРК было сглажено тем, что частично самый многочисленный персонал был переведен в "дочку", тем самым были спасены рабочие места для примерно тысячи человек по всему Уральскому федеральному округу. Второе: выведенные из под коллективного договора люди подвергались жесточайшей сегрегации по признаку клиентоориентированности. Ну, то есть массово уволили толстых теток, не имеющих цели в жизни и заменили их на покорных студенток, которые цели в жизни тоже не имеют, но зато немного симпатичнее.

Интересно, что УТКС "поднимал" весьма известный не только на Урале персонаж П.А. Зайцев. Если кто скажет, что это был третий заяц, то это его личная агнозия, а я такого не писал.

Сегодня, как ни странно, УТКС остался в живых, даже после всех перипетий, выпавших на долю многострадального Ростелекома, ограбленного и униженного. Компания работает в нескольких регионах - Свердловская, Челябинская, Тюменская области и еще ХМАО-Югра и довольно успешно. Ну, на столько, насколько это позволяет рыночная конъюнктура. Некоторые даже утверждают, что приходили аудиторы и ничего крамольного в сей, не самой простой для понимания схеме агентских продаж, не обнаружили.

Но чу! В макрофилиале "Урал" поменялся руководитель и сразу все заверте…

Есть предположение о не самых добрых взаимоотношениях нового старого вице-президента Колпакова и старого, но сосланного вице-президента Зайцева. Но это все надумано.

Не надуман лишь ультиматум, выдвинутый МРФ "Урал" ОАО "Ростелеком" к продающей компании-агенту ЗАО "Уралтелекомсервис". Суть демарша, оформленного в письменной форме, но не предоставленного источником (ай, боюсь-боюсь) в том, что Ростелеком решил отказаться от услуг агента. Ровно с 1 января нового 2014 года.

МРФ "Урал" решил сам продавать услуги и обслуживать клиентов без посредников.

Трудно судить к чему такой документ приведет в реальной, а не менеджерско-бумажной жизни. Может быть суть только в торговле за условия контракта и проценте вознаграждений. Может быть действительно вице-президент Ростелекома в отдельно взятом макрофилиале считает, что он потентен воссоздать сеть продаж на двух миллионах квадратных километров зоны обслуживания за один месяц. А может быть действительно руководство УТКС слегка возгордилось и не в состоянии обеспечить ни объема продаж, ни качества обслуживания. Может быть…

Но "может быть" не является научно-обоснованной методикой предсказания будущего. Поживем-увидим.

Пока же приведу несколько аргументов, которыми противоборствующие стороны будут обмениваться в процессе непростых переговоров в битве за бабло.

УТКС -> Ростелекому:

1. Мы работаем с 2005 года и до сих пор выполняли план продаж. Ваш план продаж.
2. У нас числится 1700 сотрудников. Давайте отправим их на улицу? Что скажут губернаторы четырех субъектов РФ?

3. Сеть построена и работает. Не трогай то, что работает.
4. Агентское вознаграждение необходимое и достаточное, чтобы содержать инфраструктуру и людей. Ни больше, ни меньше.
5. Ок. У вас впереди всего месяц. С 1 января мы прекратим обслуживать РТК, и уйдем в #имя_другого_оператора#. Или вообще создадим мультибрендовую сбытовую сеть.

Ростелеком -> УТКСу

1. Без нашей работы вам нечего продавать. Смиритесь! Мы основа бизнеса.
2. У нас хватит ресурсов, чтобы воссоздать сбытовую сеть, а людей мы возьмем к себе.
3. "Я тебя породил, я тебя и..."
4. Содержание вашей компании нерентабельно.
5. Корпоративный центр приказал.

Я полагаю, что читатели еще накидают аргументов в пользу той или иной стороны спора хозяйствующих субъектов. Даже настаиваю на этом.

Но тем временем, буквально вчера Мегателеком отчитался за работу по трем кварталам по МСФО. Итоги такие:

«*Результаты третьего квартала свидетельствуют о том, что Компания продолжает активно развивать сегменты ШПД и Платного ТВ и успешно замещает доходами от этих перспективных сегментов стагнирующую выручку от услуг фиксированной телефонии. Фокус на операционную эффективность, в частности оптимизацию отношений с вендорами и подрядчиками, уже дает определенные результаты и продолжает оказывать позитивное влияние на финансовые показатели. Повышение эффективности закупочной деятельности позволило обеспечить более 12 млрд. рублей экономии за последние два отчетных квартала*», - слова финдиректора ОАО "Ростелеком" с весьма харАктерной фамилией Кай-Уве Мельхорн.

Если перевести на язык предельной ясности, то все плохо. Телефония падает стремительным домкратом, кредитов набрали, а закупки удалось "оптимизировать" только за счет отлучения "правильных компаний".

Структура операционных расходов (за вычетом амортизации)

млн. руб.	**3 кв. 2013**	**3 кв. 2012**	***Изменение, %***	**9 мес. 2013**	**9 мес. 2012**	***Изменение, %***
Расходы на персонал	**20 157**	19 206	*5%*	**62 653**	61 003	*3%*
Расходы по услугам операторов связи	**12 533**	11 812	*6%*	**34 838**	34 459	*1%*
Материалы, ремонт и обслуживание, коммунальные услуги	**7 693**	6 924	*11%*	**19 596**	20 494	*(4%)*
Прочие операционные доходы	**(5 394)**	(4 023)	*34%*	**(10 636)**	(10 345)	*3%*
Прочие операционные расходы	**13 833**	13 652	*1%*	**38 801**	38 745	*(0,1%)*
Операционные расходы итого	**48 822**	**47 571**	*3%*	**145 252**	**144 356**	*1%*

Вот такая динамика по основным операционным затратам по 3Q2013. Обратим внимание, что, несмотря, на все усилия по "сокращению издержек" за все три квартала, в отчетном третьем рост все же случился и вполне приличный. Особенно радует динамика "расходов на персонал", которая привела аж к пикетам сотрудников, недовольных заработной платой, в отдельных филиалах. Комментарии особенно доставляют.

Дополнительный миллиард от "прочих доходов" в третьем квартале не может не радовать.

Относящиеся к основной теме статьи показатели выглядят так:

Анализ выручки

Структура выручки по видам услуг

млн. руб.	**3 кв. 2013**	**3 кв. 2012**	***Изменение, %***	**9 мес. 2013**	**9 мес. 2012**	***Изменение, %***
Местная телефонная связь	**20 497**	21 125	*(3%)*	**63 156**	64 448	*(2%)*
Внутризоновая телефонная связь	**4 032**	4 568	*(12%)*	**12 378**	14 085	*(12%)*
МГ/МН	**4 081**	4 859	*(16%)*	**12 938**	15 400	*(16%)*
Услуги присоединения и пропуска трафика	**6 558**	5 418	*21%*	**17 621**	15 453	*14%*
ШПД	**13 326**	12 381	*8%*	**40 006**	36 925	*8%*
Платное ТВ	**2 887**	2 274	*27%*	**8 345**	6 472	*29%*
Мобильная связь	**9 883**	10 512	*(6%)*	**29 325**	30 989	*(5%)*
Передача данных (VPN, дата-центры, продажа Интернет-трафика операторам)	**5 451**	4 891	*11%*	**16 341**	14 843	*10%*
Аренда каналов	**2 463**	3 006	*(18%)*	**7 709**	8 818	*(13%)*
Прочее (вкл. «разовые» доходы в 1 кв. 2012 г.)	**9 042**	7 952	*14%*	**24 498**	31 259	*(22%)*
Выручка итого	78 220	76 985	*2%*	232 317	238 691	*(3%)*
Выручка без учета «разовых» доходов	**78 220**	76 985	*2%*	**232 317**	227 872	*2%*

Структура выручки по клиентам

млн. руб.	**3 кв. 2013**	**3 кв. 2012**	***Изменение, %***	**9 мес. 2013**	**9 мес. 2012**	***Изменение, %***
Частные пользователи	**39 683**	40 163	*(1%)*	**120 608**	121 924	*(1%)*
Корпоративные клиенты	**18 732**	16 844	*11%*	**53 444**	50 364	*6%*
Государственный сектор	**10 624**	10 191	*4%*	**30 803**	38 601	*(20%)*
Операторы	**9 181**	9 787	*(6%)*	**27 462**	27 802	*(1%)*
Выручка итого	78 220	76 985	*2%*	232 317	238 691	*(3%)*
Выручка без учета «разовых» доходов	**78 220**	76 985	*2%*	**232 317**	227 872,	*2%*

… Ростелеком продолжает терять абонентов в секторе "частные пользователи". Это уже кардинальный тренд, и как его будут переламывать - остается тайной. Очевидно, разрушением сбытовых структур с целью построения новых. Но это больше вопрос, чем ответ.

А пока мы видим, что рост выручки Мегателекома на 2% за три квартала ни на метр не приближает фигуранта к титулу "национального чемпиона". Ибо если рынок вырос на 10%, то имеющиеся 2% свидетельствуют о потере доли рынка на 8%.