Добраться до абонента становится дороже

Недавно "ЭР-Телеком" подвёл итоги работы в 2013 году. Развитие сети (уже 56 городов) и рост абонентской базы продолжаются. Но компания столкнулась с тем, что лидерство достигается всё сложнее и обходится всё дороже.

В пресс-релизе компании от 21 марта 2014 г. сообщается (процитирую информацию, содержащую только некоторые показатели):

- Выручка за 2013 год увеличилась на 37%, что выше темпов роста рынка в 3-3,5 раза, и составила 19 021 млн. руб. без НДС.
- За 12 месяцев 2013 года выручка от услуги широкополосного доступа в Интернет составила 11 575 млн. руб. без НДС (61% в общей структуре выручки), от предоставления услуг кабельного телевидения – 5 539 млн. руб. без НДС (29% в структуре общей выручки), от предоставления услуги телефонии – 1 370 млн. руб. без НДС (7% в структуре общей выручки).
- ...
- Среднемесячный доход на абонента (ARPU) по всем сегментам в 2013 году составил 323 руб., включая НДС 18%. Прирост составил 11% по отношению к аналогичному периоду прошлого года
- ...
- Маржа EBITDA в 2013 году составила 30%, в 2012 году данный показатель был на уровне 6%. Сочетание темпов роста выручки 37% и маржинальности EBITDA 30% является наилучшим среди европейских и российских телеком-операторов.
- Компания перешла в фазу положительного показателя по чистой прибыли, чье значение достигло 537 млн руб.

Неплохо? Количественные итоги развития сети, абонентской базы и востребованность услуг компании таковы:

- За 2013 год монтированная емкость сети увеличилась на 3% и составила 8 704 тыс. домохозяйств.
- На 31 декабря 2013 года общая абонентская база компании составила 3 000 тыс. квартир, общее количество активных договоров в данных квартирах на все виды услуг (RGU) составило 5 742 тыс. Прирост абонентской базы по сравнению с прошлым годом составил 198 тыс. кв. (7%) или 535 тыс. услуг (10%).
- Показатель RGU на абонента – среднее количество активных договоров в расчете на одного абонента (одну квартиру) - по результатам 2013 года составил 1,91. В 2012 году данный показатель был на уровне 1,86.
- ...
- Число активных договоров кабельного телевидения по итогам 2013 года достигло 2 566 тыс. Прирост за год составил 218 тыс. абонентов или 9% по сравнению с 2012 годом.
- Число активных договоров ШПД в Интернет за 12 месяцев 2013 года увеличилось до 2 732 тыс. Прирост за год составил 281 тыс. абонентов или 11%.
- По результатам 2013 года количество активных договоров стационарной телефонной связи составило около 445 тыс. клиентов, что на 36 тыс. абонентов больше, чем в 2012 году. Прирост числа абонентов за год - 3%.

Это итоги работы в прошлом году, в 2014 г. — будет сложнее. О некоторых факторах, не вошедших в победный пресс-релиз, но которые приходится и придётся учитывать, генеральный директор Андрей Семериков рассказал "Ведомостям".

Рост числа пройденных домов сопровождался увеличением затрат, взимаемых за присутствие провайдера в том или ином доме. По словам Семерикова, если в 2011 году организациям, уполномоченным обслуживать дома, "Эр-телеком" платил менее 50 миллионов рублей, то в 2014 году платежи за возможность иметь доступ к абонентам и к домовой инфраструктуре, с учётом новых условий в переподписанных договорах, будут более 400 миллионов рублей — это рост непропорциональный расширению сети. В относительных цифрах картина следующая: в 2011 году данные затраты составляли 0,5% от выручки компании, в 2013 году — уже 1,8% выручки перечислялось домоуправляющим компаниям.

Производственно-финансовые результаты

Производственно-Финансовые Результаты	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Производственные Показатели						
Монтированная емкость (квартир)	2 272 717	2 997 863	3 330 910	4 328 414	6 728 841	8 410 979
темп прироста МЕ	*72%*	*32%*	*11%*	*30%*	*55%*	*25%*
Абонентская База (клиентов)	879 356	1 536 347	2 012 328	2 716 607	3 911 552	5 290 439
темп прироста клиентов	*137%*	*75%*	*31%*	*35%*	*44%*	*35%*
Выручка и Доходы						
Выручка (без НДС), млн.руб.	1 279	2 910	4 672	6 791	9 684	13 896
темп прироста выручки	*234%*	*127%*	*61%*	*45%*	*43%*	*43%*
EBITDA, млн.руб.	-616	-536	1 150	1 429	-511	962
Операционная Прибыль, млн.руб.	-816	-868	686	561	-1 763	-1 331
Чистая Прибыль, млн.руб.	-1 083	-921	335	118	-1 826	-2 421
Инвестиции						
Capex (с НДС), млн.руб.	1 664	1 881	830	3 303	6 702	6 755
Capex накопленным итогом, млн.руб.	3 475	5 356	6 186	9 489	16 191	22 945
Персонал						
Средняя Численность Персонала (человек)	2 491	4 106	3 306	4371	7690	9699
Выручка на 1-го работающего в год, тыс.руб.	513	709	1413	1554	1259	1433
Показатели						
EBITDA/Capex, %	-37%	-29%	139%	43%	-8%	14%
Маржа EBITDA, %	-48%	-18%	25%	21%	-5%	7%
Маржа Операционной Прибыли, %	-64%	-30%	15%	8%	-18%	-10%
Маржа Чистой Прибыли, %	-85%	-32%	7%	2%	-19%	-17%

Источник: сайт ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»

Казалось бы, чего такой растущей компании, да на фоне больших цифр в релизе, жаловаться — за всё приходится платить, быстрый рост часто обходится дороже. Кроме этого, не избежать больших затрат и по другим причинам: дальнейшее развитие сети предполагает охват менее доходных и более сложных для подключения абонентов.

Но удорожание коснулось не только "Эр-телеком", другая компания — "Акадо телеком" также подтвердила рост платежей. "Инфляция, увеличение затрат и расходов на содержание общедомового имущества" — такие причины пересмотра прежних условий или введения новых называют руководители ДУКов. Понятно, что весовый вклад в эти процессы вносят монополии, тарифы которых вроде бы регулирует государство ("вроде бы" — потому что регулирование тарифов выражается в постоянном их росте).

Но оказывается и рыночные условия деятельности способны помешать: "*Рост платы за доступ к инфраструктуре — следствие роста конкуренции на рынке платного ТВ и ШПД, считает Семериков*". Парадокс: как монополии ведут к росту затрат, так и конкуренция приводит к тому же...

Рецепт прост, по мнению многих операторов и провайдеров — изменения в законодательстве, гарантирующие недискриминационный доступ к домовой инфраструктуре. Минкомсвязи в курсе отраслевых проблем и осенью 2013 года на Правительственной комиссии озвучило свои планы (см. "Минкомсвязи предлагает бесплатно размещаться в домовладениях"). Идея "бесплатности" возникла в недрах министерства из-за того, что чиновники никак не придумают как совместить то, что трансляция цифровых телевизионных каналов, вошедших в первый и второй мультиплексы, должна быть бесплатной для потребителей, а кабельные компании, в этом случае, не могут компенсировать часть своих затрат на организацию и поддержку вещания.

Вот как это должно быть (и какие нужны изменения):

- внесение изменений в законодательство для обеспечения операторам связи равных условий доступа на объекты жилой недвижимости;
- упрощение процедуры согласования размещения оборудования связи и согласования проведения работ в жилых домах;
- внесение изменений в строительные нормы и правила для создания инфраструктуры связи на этапе строительства жилых объектов;
- формирование списков инфраструктуры других отраслей, которую возможно использовать для строительства инфраструктуры связи;
- утверждение регламентов взаимодействия между владельцами инфраструктуры и операторами связи;
- обеспечение равного доступа операторов на объекты государственного имущества.

Когда реальность приблизится к этому идеальному миру — это ещё неизвестно, Минкомсвязи вроде бы планирует подготовить законопроекты с необходимыми изменениями и внести их для обсуждения в ближайшие месяцы.

Кроме обсуждения темы (про рост тарифов, затрат на подключение и появления возможности недискриминационного доступа) подкину вам ещё тему, которая выглядит совсем уж неожиданной (далее будет цитата "как есть" из той же статьи в газете "Ведомости").

"*Еще одним решением проблем Семериков считает диверсификацию бизнеса операторов и их экспансию на рынок жилищно-коммунальных услуг. В перспективе "Эр-телеком" мог бы полностью или частично взять на себя функции управляющей жилым фондом компании, не исключает он. Заниматься эксплуатацией сантехники, электрики и т. п. могли бы те же сотрудники, что отвечают сейчас за состояние телекоммуникационных систем*", *- считает он*.

Предполагаю, что такого рода "инновационные" идеи вызовут море эмоций у местной публики. :) Домоуправляющие компании, как и ваши сотрудники, уже напряглись?