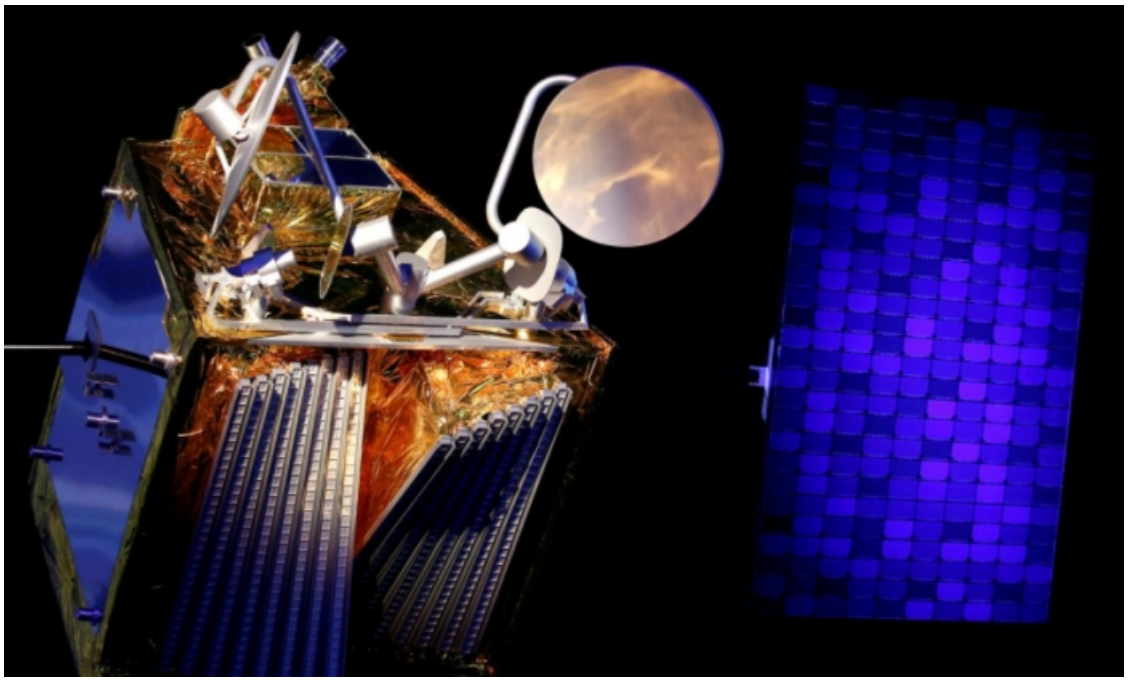
В Brexit как в космос. Британия взлетает вместе с OneWeb?

В ситуации полной неизвестности, когда ни политики, ни экономисты Британии не знают, к чему приведёт Brexit, власти страны решили проложить путь к экономической стабильности через космос. А в качестве реактивного двигателя, который ускорит движение к звёздам, выбрали спутниковый оператор OneWeb. Но сможет ли даже такая богатая страна, как Британия, поставить на крыло компанию, которая оказалась настоящей ямой для инвесторов? Ответы на этот вопрос попытались найти эксперты Рейтер.

Связь между небом и землёй

Зачем Британии понадобились спутники в стадии банкротства? Прежде всего, считают эксперты, новые спутники получат оборудование британского производства для геопозиционирования, которое будет работать в американской системе GPS. Это просто необходимо Британии, которая была вынуждена после выхода из Евросоюза отказаться и от услуг европейской системы Галилео.

Привлекательной оказалась для правительства и идея предоставления интернет-услуг в отдаленных регионах.



Деньги и отличная пляжная недвижимость

Миллиард долларов на возрождение объявившего о банкротстве OneWeb выделили Британское правительство и индийский телекоммуникационный конгломерат Bharti.

После того, как главный спонсор OneWeb, SoftBank Group, отказался финансировать проект, партнёрство с Британией стало единственным выходом для предприятия, основанного американским предпринимателем Грегом Уайлером.

Напомним, OneWeb был создан для создания "Интернета для всех", посредством 648 спутников на низкой орбите.

На сегодня проект, реализация которого началась в 2012 году под названием WorldVu запустил в космос только 74 спутника.

Между тем, для создания спутникового созвездия, которое которое сможет обеспечить непрерывную передачу данных по всему миру, помимо уже выделенного миллиарда понадобится ещё примерно столько же. Дело в том, что каждый из спутников, срок службы которых – порядка пяти лет, стоит примерно миллион долларов. Запуск ракеты, которая выводит на орбиту 34 спутника – это ещё 70 миллионов.

Несмотря на такие расходы, количество спутников планируется довести до двухсот: тогда OneWeb сможет обеспечить покрытие на полюсах. Если новые владельцы смогут решить эту задачу, среди клиентов появятся оборонные компании и нефтегазовые концерны, работающие в Арктике. Такие клиенты помогут оператору спутниковой связи выйти на новый уровень рентабельности.

> "Правильная коммерциализация для OneWeb жизненно необходима, – отметил Кэмпбелл Макфарлейн, бывший президент подразделения OneWeb по предпринимательству, который ушел из проекта после банкротства.
> Выход на Арктику может оказаться очень дальновидным вложением средств для правительства Великобритании".

OneWeb получил все разрешения регулирующих органов, необходимые для работы его спутников и наземной инфраструктуры, и лицензии для предоставления услуг по всему миру, свидетельствуют документы, поданные в суд по делам о банкротстве в Нью-Йорке.

> "Это лучшая пляжная недвижимость, когда-либо существовавшая в космосе, - сказал Рейтер один из экспертов в области спутниковой связи.
> Рождение OneWeb будет чрезвычайно болезненным, но в долгосрочной перспективе оно может быть очень ценным".

Путь магнатов в ближний космос

На протяжении многих лет создание универсального спутникового интернет-сервиса было мечтой технических магнатов и компаний. Одним из первых, с треском провалившихся, был проект Билла Гейтса Teledesic в 1990-х годах.

Непростой была и история OneWeb. Изначально Уайлер начал строить OneWeb для Google. Но уже через год он покинул Google, чтобы объединиться с SpaceX Илона Маска. Это партнерство также закончилось, и OneWeb остался один.

Между тем, конкурентов становится всё больше. Маск и SpaceX строят конкурирующее созвездие Starlink, отвоёвывает своё место в космическом интернете и проект Project Kuiper от основателя Amazon Джеффа Безоса.

Среди влиятельных покровителей OneWeb были Qualcomm, Airbus, Virgin Group и, в конечном итоге – японский SoftBank, который потратил на это около двух миллиардов долларов.

Почему информационная революция не стала счастьем для всех и каждого

Уайлер смог увлечь своими идеями генерального директора SoftBank Масаеши Сонем, и OneWeb вписался в корпоративные ценности SoftBank со слоганом "информационная революция - счастье для всех".

Однако экономика универсального интернет-сервиса была ужасающей: никакой абонентской платы не могло хватить на то, чтобы покрыть расходы на запуск и эксплуатацию спутников.

OneWeb был вынужден отступить от этой грандиозной идеи и сосредоточиться на базе таких коммерческих клиентов, как авиакомпании и круизные линии, готовые платить серьёзные деньги. В 2015 году OneWeb подписал долгосрочный контракт на запуск с Arianespace, "дочке" Airbus и Safran, и смог держать фиксированные цены на свои услуги, даже когда SpaceX резко сбивал рыночные цены в отрасли. Этот контракт позволил проекту достаточно долго сохранять рентабельность. Компания предоставляла услуги по ценам выше рынка и чуть выше себестоимости. А долгосрочные контракты помогли OneWeb сохранить клиентов.

Но надолго устойчивости не хватило, и Уайлер был отстранён от повседневного управления, поскольку давление со стороны бизнеса нарастало. Именно в это время SoftBank столкнулся со своими проблемами: катастрофические инвестиции в стартап WeWork охлаждали отношение инвесторов к убыточным предприятиям.

Вспышка коронавируса нанесла удар как по бизнес-модели SoftBank, так и по крупнейшим потенциальным клиентам OneWeb. С падением стоимости акций SoftBank прекратил переговоры о финансировании и свернул проект.

Взлёт откладывается по техническим причинам

Как бы ни спешили инвесторы, то есть, Британское правительство и Bharti, ликвидировать проблемы и запустить проект, какое-то время всем придётся подождать. Во-первых, приобретение OneWeb, базирующегося в Великобритании и США, ещё ждёт одобрения регулирующих органов, включая Комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS).

Во-вторых, его новым владельцам необходимо восстановить коллектив, потому что 90 процентов сотрудников компании были уволены в процессе банкротства.

Бывшие инженеры OneWeb, которые помогали создавать и эксплуатировать систему, уже наняты конкурирующими фирмами: битва за таланты в космической отрасли накаляется. Коммерческая команда, жизненно важная для того, чтобы компания эффективно продала свои мощности и достигла прибыльности, тоже должна быть восстановлена. Сформировать квалифицированную и работоспособную команду будет крайне непросто, так что до превращения в лебедя OneWeb, оказавшемуся сегодня в роли гадкого утёнка, пока далековато.