# Как британский дождь убил перспективного оператора беспроводной связи

Бизнес штука суровая. Компании могут появляться и моментально взлетать до денежных высот и также быстро, с треском, разбиваться о жёсткую твердь финансового краха. Особенно часто такое происходит на новых и быстрорастущих рынках. Таким был рынок телекоммуникаций в начале 90-х годов, когда для стремительного успеха нужно было лишь предложить клиентам нечто новое, однако и на потерю завоеванных позиций в конкурентной борьбе мог повлиять банальный дождь.



Так, например, произошло с ныне никому неизвестной компанией Ionica, которая в 90-е годы ушедшего века сумела в кратчайшие сроки создать конкуренцию британскому телекоммуникационному гиганту British Telecom, но так же быстро пропала с рынка, не справившись с серостью английского неба. И это не какая-нибудь аллегория, а вполне себе осязаемый факт. Причиной падения Ionica стал обыкновенный британский дождь.

На стыке XX и XXI веков в Британии царствовала компания British Telecom, которая фактически монополизировала рынок услуг связи. Тарифы монополиста устраивали далеко не всех клиентов, да и доступны услуги оператора были далеко не везде. Естественно, что такая ситуация должна была каким-либо образом разрешиться за счет появления нового игрока. British Telecom контролировала практически все телефонные линии страны и владела необходимой инфраструктурой, так что о появлении конкурента в виде оператора проводной связи не могло быть и речи. Разрешить ситуацию могла бы новая технология.

Таким новшеством стала беспроводная связь, которую предложила компания Ionica. Технология чем-то напоминала уже ставшую обыденностью сегодня сотовую связь, однако тогда - это безусловно было ноу-хау. В определенном регионе ставилась вышка, которая обеспечивала беспроводной связью местных жителей/организации. На каждом здании устанавливались приемники микроволнового радиоизлучения, к которым подключались стационарные телефоны.

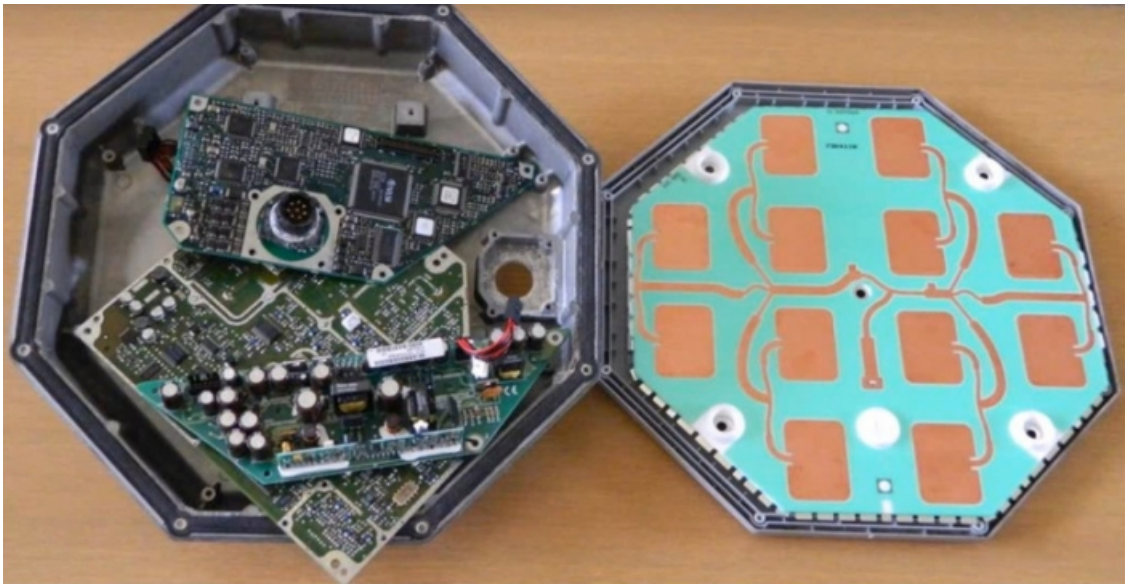
[Как британский дождь убил перспективного оператора беспроводной связи]

Разворачивать инфраструктуру было в разы легче, чем тянуть провода, а тарифы Ionica не кусались, в отличие от British Telecom. Сервис мгновенно стал доступен в нескольких городах Британии. Буквально через год с момента начала развертывания своей сети в 1996 году, Ionica вышла на биржу. Акции показали стремительный взлет, что позволило компании получить капитализацию в 1 миллиард фунтов стерлингов, что по тем временам было просто космическими деньгами.

Однако, с первыми проблемами Ionica столкнулась несколько ранее раньше, и связаны они были с несовершенством беспроводного оборудования, которое устанавливала компания. Как отмечалось

выше, в жилых районах ставились вышки, которые обменивались данными с антеннами на домах. Главная проблема оказалась в этих антеннах, которые оказались очень чувствительны к неблагоприятным погодным условиям. Это были очень сложные технологически и очень дорогие (насколько можно судить) hi-tech системы. Сама технология получила название Wireless local loop (WLL).

Выяснилось, что у оборудования возникают существенные проблемы с приемом сигнала в туман, дождь или снегопад, что в Британии является привычными погодными условиями. Работало это оборудование в диапазоне 3,5 ГГц, который очень чувствителен к погоде. Внутри антенн располагались фазированная решетка патч-антенн, а также ВЧ и платы управления.



Конструкционные особенности оборудования вкупе с его работой в чувствительном к погоде спектре 3,5 ГГц привели к тому, что пользователи начали жаловаться на услуги, а некоторые и вовсе отказываться от них. В компании пообещали найти решение для нормализации работы оборудования в плохую погоду, но с наступлением лета всплыла еще одна проблема. Когда примерно в 1997 году весна сменилась летом, у некоторых клиентов все равно продолжались проблемы со связью. Виной тому стала зеленая листва.Похоже, что при обследовании территории, проводившемся зимой, не учитывались летние листья, мешающие прямой видимости базовой станции. Это лишь усугубило положение компании.

Уже в 1998 году на смену финансовому успеху к Ionica пришли долги, общая сумма которых составила 300 миллионов фунтов. К августу 1998 года оператору так и не удалось найти инвестора, хотя для выхода из кризиса требовалось всего лишь 45 миллионов фунтов. Акции компании на бирже падали, и к концу года капитализация Ionica составила 250 миллионов фунтов при долгах в 300 миллионов.

Дальше падение пошло почти отвесно. Компании пришлось уволить половину сотрудников, а в декабре 1999 года и вовсе переводить  своих клиентов на обслуживание все того же монополиста - British Telecom. Примечательно, что British Telecom даже какое-то время поддерживала инфраструктуру Ionica в рабочем состоянии до перевода клиентов на собственные мощности. Закономерный итог работы Ionica наступил 28 февраля. После этого компания начала оказывать лишь точечные услуги.

Оглядываясь назад, можно сказать, что продукт Ionica в чем-то опередил свое время. Проблема дороговизны оборудования и ограниченного диапазона базовых станций теперь решается с использованием гораздо более дешевых наборов микросхем SDR и гораздо большего числа базовых станций. Поэтому в нынешнее время развертывание можно было бы выполнить гораздо проще и надежнее. Но сам продукт сейчас кажется смехотворно устаревшим, потому что кому теперь нужен аналог телефонных линий? Кроме того, в начале 2000-х годов в Великобританию пришла технология ADSL, с которой, скорее всего, просто не получилось бы конкурировать.

С момента кончины Ionica прошло уже более двух десятилетий, и хотя разделение волоконно-оптических линий кабельного телевидения и местных линий связи для размещения стоек ISP в телефонных станциях существенно изменило телекоммуникационный ландшафт, последняя миля в Британии по-прежнему принадлежит British Telecom.

Между тем, кроме нескольких обветшалых антенн в пригороде, от Ionica осталось немного. Оборудование базовых станций компании появляется на eBay и пользуется спросом у радиолюбителей, а престижное здание штаб-квартиры у автомагистрали A14 в Кембридже теперь

является домом для нескольких жителей чрезвычайно успешного технологического парка города.

Британцы проводят много времени в борьбе с дождем, но нечасто он обрушивает компанию на миллиард фунтов стерлингов.

Вполне возможно, что если бы Ionica сумела бы избежать ошибок при развертывании сети и начала бизнес где-нибудь в солнечной Калифорнии, то сейчас мы знали бы вполне успешную телекоммуникационную компанию, а не очередной провалившийся стартап.