«Комстар»: хорошее время для поглощений

«Комстар» отчитался об итогах 2009 и рассказал на чем сконцентрируется в 2010 - покупка регионалов, смена бренда и цифровизация сети в Москве.

Что год ушедший нам готовил

Прошедший год признается компанией достаточно успешным. Хотя операционная прибыль изменилась весьма незначительно - отмечен рост на 4%, с 12,271 млрд. руб. до 12,740 млрд. руб. зато хорошими темпами росла абонентская база. К примеру, число абонентов ШПД выросло до 1,298 млн. человек (рост на 40%), а число абонентов платного ТВ (включая кабельное и IPTV) показало и вовсе фантастический рост в 609%, увеличившись с 300 тыс. до 2,124 млн. человек. Быстрыми темпами росла абонентская база массового сегмента - частично это было связано с переходом в нее части абонентов премиального сегмента, что было вызвано стремлением пользователей снизить расходы в условиях экономической нестабильности. Абонентская база массового сегмента в столице выросла до 246 тыс., прирост составил 37 тыс. за четвертый квартал и 126 тыс. за весь 2009 год. В регионах России "Комстар-ОТС" в настоящий момент имеет «последнюю милю» в 3,9 млн. домохозяйств в городах России за пределами Московской области, причем, как было показано выше, в основном ее используют для платного ТВ, только 378 тыс. абонентов пользуются услугами широкополосного доступа в Интернет. Хотя и здесь прирост абонентской базы заметен - 35 тыс. абонентов за четвертый квартал 2009 года и 111 тыс. абонентов за весь 2009 год.

При этом, интересно посмотреть на динамику ARPU - если в столице абоненту ШПД (включая абонентов услуги «Телефония + ШПД») в среднем платят без изменений - 331 руб. против 303 руб. годом ранее (рост всего в 9% - только на величину инфляции и "скачков" национальной валюты по отношению к доллару США), то в регионах отдача от ежемесячного обслуживания по этой же категории клиентов (включая абонентов услуги «ШПД + Платное телевидение») серьезно, на 33%, упала - с 459 руб. до 310 руб.

Желание покупать

2010 год для Комстара станет временем больших изменений. Во-первых, предстоит ребрендинг. Как известно, в октябре 2009 года руководство компании МТС все-таки приобрело 50,91% акций ОАО “Комстар-ОТС” у АФК “Система” за 39,15 млрд. руб. Это дало возможность МТС консолидировать финансовые показатели “Комстара” в свою отчетность и полноценно управлять компанией. Весь доступ в сеть Интернет будет разделен на две части. В столице МГТС займется проводным ШПД без ограничений скорости, как сейчас. В регионах все это будет проходить под брендом МТС – аналогично тому, как развивается "ВымпелКом". Хотя юридически, предоставлять доступ пользователям будут, конечно, различные операционные компании. Кроме того, под бренд МТС в столице отойдут все услуги, связанные с "мобильной широкополоской" вне зависимости от технологии - это будет и 3G и Wi-Fi и, конечно, мобильный WiMAX. Таким образом, "бренда "Комстар" к 2011 году не будет", - отмечает г-н Приданцев.

Вторая основная цель - стремительное региональное развитие, в котором "Комстар" и МТС будут активно использовать инфраструктуру друг друга для пропуска магистрального трафика. Период "военного положения" почти закончился, - уверенно говорит Президент «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев. - Поэтому мы хотим еще более активно двинуться в регионы, где нам нужны свои собственные сети". К 82 городам присутствия, где сети компании находятся в разных стадиях, от строительства до коммерческой эксплуатации, г-н Приданцев, до конца 2012 года, хочет добавить еще 118 более-менее крупных населенных пунктов. "Цифра взята не с потолка, - объяснял он свое решение. - Просто именно столько в России городов с населением 100 тыс. человек и больше. Хотя, нам интересны и небольшие территориальные образования, если они находятся в экономически благоприятной зоне и обладают ярко выраженным спросом на услуги связи". Правда, на Дальний Восток выходить оператор не собирается в любом случае - по мнению г-на Приданцева там слишком сильна монополия "Связьинвеста", высокие цены на магистральный трафик и небольшое количество населения с низкой концентраций, в сравнении с европейской частью страны.

Причем, строить сети "с нуля" в "Комстар-ОТС" предполагают только "в крайнем и исключительном случае - если явно некого купить". При любом другом развитии ситуации г-н Приданцев предпочитает рассмотреть возможность приобретения уже работающего бизнеса, из которого будет оперативно "выпотрошен" неэффективный персонал, где будут быстро инсталлированы современные технические решения и абоненты получат в одном пакете доступ в сеть Интернет, IPTV и голосовую связь с вроде бы выгодными тарифами на МГ/МН-соединения. "Мы отлично понимаем, что в большинстве регионов на первом месте по численности абонентской базы находятся компании МРК "Связьинвеста", поэтому готовы купить лидера альтернативного рынка. МРК, конечно, сложный и

крупный противник, но на время реорганизации их активность явно будет ниже. Нам главное "выстрелить" в регионах за эти два года, до того момента, как они опомнятся", - резюмирует г-н Приданцев.
Таким же образом минимальные требования к тем компаниям, которые потенциально могут быть интересны для покупки "Комстаром" достаточно просты - "у них должна быть современная сеть передачи данных, хорошее качество "последней мили", развитый спектр дополнительных сервисов. И, конечно, разумная цена - мы не готовы платить десять годовых выручек за оператора связи, - такие цены остались в прошлом. Вот недавнее приобретение оператора в Ярославле было по этому показателю очень хорошим - разумные цены и мы завершили сделку очень быстро", - отмечает он. В данном случае речь идет о приобретении «ТензорТелеком» в февраля 2010 года – одного из крупнейших Интернет-провайдеров Центрального федерального округа, занимающего, по оценкам аналитиков, второе место по доле рынка в Ярославле (население – более 600 тыс. чел).

В целом, глава "Комстар-ОТС" был оптимистичен. "Сейчас хорошее время для покупок - после кризиса привлечь деньги от финансово-кредитных учреждений под нормальный процент в рублях не сложно. Мы даже удачно реструктурировали кредит "Сбербанка". И сейчас мы готовы активно покупать. Тем более, что после «размена» с государством по поводу «Связьинвеста» у нас будет минимальная долговая нагрузка при бизнесе, который приносит стабильную прибыль", - говорит г-н Приданцев.

И третье направление развития - это активная цифровизация сети в столице, которую в "Комстар" используют и как полигон новых услуг и как наиболее крупный рынок, где компания занимает доминирующее положение в ADSL-доступе за счет контроля МГТС. Речь идет о проекте IMS (IP Multimedia Subsystem), который начался еще летом 2008 года. На это предполагается выделить как минимум 60% от капитальных затрат компании, которые после кризисного 2009 года, когда на эти цели было направлено чуть больше 8% от выручки компании, составят больше 20% от выручки. Остальные 40% это суммы пойдут на технологическое оснащение регионов. Причем, стоимость приобретения новых компаний в эту сумму не входит - она, как говорится, "сверху".

Подобный шаг и правда позволяет компании сразу перейти с аналоговой на более современную технологию, минуя стадию TDM и NGN, причем капитальные вложения в проект по внедрению IMS будут на треть ниже по сравнению с инвестициями при переходе с аналоговой технологии на NGN в сочетании с широкополосным доступом. По новой схеме вместо телефонной станции, которая принимает вызовы абонентов, а также телекоммуникационного оборудования для каждой дополнительной услуги (доступ в Интернет, IPTV и т. д.) в каждом доме, имеющем несколько десятков или сотен абонентов, будет установлен мультиплексор доступа (DSLAM), к которому непосредственно подключаются медные пары абонентских линий. В свою очередь мультиплексоры уже будут подключены по оптическим каналам связи к базовой транспортной сети “Комстар-ОТС” в Москве. Подобная сеть представляет собой суперядро (supercore), где вместо кольцевой топологии сети используется “двойная звезда”, причем транспортная сеть создана с применением технологии спектрального уплотнения DWDM на оборудовании Cisco. Таким образом, с одной стороны, к каждому дому, подключенному таким способом, будут проложены скоростные каналы связи, по мощности значительно превышающие то, что есть сейчас, с другой — все телекоммуникационные услуги при использовании этого сценария предоставляются “поверх широкой полосы” (VoBB) с использованием DSL. Принцип предоставления услуг базируется на технологии all IP, когда услуги телефонной сети связи общего пользования и дополнительные мультимедийные сервисы оказываются с использованием IP-протокола поверх DSL.

Для предоставления доступа к телефонным каналам связи при отключении питания базовых электросетей все мультиплексоры будут иметь встроенные батареи, а также телефонные платы для подключения телефонов с помощью коннектеров RJ-11: это пригодится тем абонентам, которые не захотят переходить на самый дешевый вариант цифрового шлюза. Фактически сокращается расстояние, на которое сигнал передается по медной паре, с 3-5 км по городу (среднее расстояние от АТС до дома) до 50-150 метров (внутри здания). Все это в сочетании с инсталляцией оборудования ADSL2+ непосредственно в домах позволяет на модернизированных участках сети поднять скорость передачи данных для конечного пользователя с 6 до 24 Мбит/с. Этого достаточно как для веб-серфинга, так и для видеосвязи или IPTV с качеством HD (при использовании кодека MPEG4).

Чисто технически в каждую столичную квартиру может быть установлен домашний шлюз (ранее тестировались продукты Huawei, Pirelli и Zyxel, но выиграла Huawei), который и будет являться центром подключения любых абонентских устройств. По сути это гибридный хотспот с подключением по ADSL — стандартное абонентское устройство стоимостью 50-120 долл. (МГТС постулирует цену от 50 до 80 долл. за одну из трех моделей, но обещает ставить их бесплатно). По умолчанию в таком шлюзе будет возможность подключения по Wi-Fi, два-четыре порта для Ethernet, несколько USB-портов и встроенная (или опционально подключаемая) приставка для IPTV. Кроме того, к подобному шлюзу можно будет подключить и любой доступный на рынке SIP-телефон для осуществления VoIP-звонков. Возможно, к подобному шлюзу кроме подключения к компьютерным устройствам будут добавлять специальный чувствительный ЖК-дисплей, который превратит эту

связку в информационно-справочную систему, соединённую с сетью Интернет. С ее помощью можно будет получать справочную и социально значимую информацию – такую, как счета за коммунальные услуги и телефонную связь, расписание движения общественного транспорта, телефоны такси и т. д.

Учитывая некоторое замедление развития подобного проекта из-за финансового кризиса, г-н Приданцев явно готов реабилитироваться и в 2010 году обещает, что к инфраструктуре IMS-сети будет подключено 300 тыс. квартир. До конца 2011 года - 700 тыс. А к 31 декабря 2010 года "все аналоговые до сих пор номера МГТС будут цифровыми", - уверенно заявляет он. Сейчас же, уверен генеральный директор компании, "любой абонент «Стрим» по скорости сети может смотреть видео в качестве HD, - говорит он. - Кроме того, наши каналы готовы и к передаче информации в стандарте 3D". Возможно, в принципе это реальности и соответствует, но для многих частных клиентов подобное "откровение" выглядит несколько странно.

Локальные проекты

Вниманием не были обойдены и дополнительные проекты компании. К примеру, руководство "Комстара" очень радует увеличением объема МГ/МН трафика и трафика со стационарных телефонов на аппараты абонентов операторов сотовой связи (Calling Party Pays, или CPP-трафик). Судя по данным компании, выручка от таких вызовов выросла на 11% в отчетном квартале и на 17% за 2009 год по сравнению с сопоставимыми периодами 2008 года и достигла 1 296 млн. руб. (11% от выручки) и 4 838 млн. руб. (10% от выручки) соответственно. "Наша собственная МГ/МН сеть уже окупилась", - отметил комментируя эти цифры г-н Приданцев. Причем, объем CPP-трафика увеличился до 891 млн. минут в четвертом квартале 2009 года и до 3 363 млн. минут за весь 2009 год, что, соответственно, на 8% и 12% больше, чем за аналогичные периоды 2008 года.
Интересен тот факт, что руководство "Комстар-ОТС" упорно и последовательно не озвучивает число абонентов своего проекта WiMAX, запущенного в коммерческую эксплуатацию летом 2009 года. "Мы не выделяем этих пользователей из общей массы наших клиентов ШПД", - настаивает г-н Приданцев. Число же клиентов, использующих ШПД от "Комстар-ОТС" на конец 2009 года, по данным самой компании, составляет 1,3 млн. человек, увеличившись на 40% по сравнению с данными на конец 2008 года и на 6% по сравнению с концом третьего квартала 2009 года.

Правда, о планах развития этого проекта мобильной "беспроводки" информация все-таки есть - до конца 2010 года к имеющимся внутри МКАД 173 БС добавится еще 70. Кроме того, компания вот-вот должна получить частотные присвоения в 35 небольших населенных пунктах в московской области, где готова поставить по 1-2 БС для предоставления услуг и "защиты частот". Движение же в другие регионы пока даже не рассматривается. Вообще, WiMAX в тандеме "Комстар-МТС" рассматривается только как подспорье для пропуска больших потоков трафика с тем, чтобы оставить в 3G сети полосу для обеспечения голоса. Таким образом, проект мобильного WiMAX не будет "в загоне", но и особенного развития не получит - частотный ресурс 2,5-2,7 ГГц в компании "Приберегают" для строительства LTE в московской лицензионной зоне через 3-4 года.