Yota отчиталась

Оператор "Скартел" на российском рынке - уникальная компания. В ней сочетается залихватская удаль бизнес-планов, интересные амбиции руководства по доли рынка «мобильной беспроводки», поддержка "тяжеловесных" акционеров, сражения с регулятором и технологические инновации в виде собственного R&D. С точки зрения рынка, позиция компании пока странные – по сравнению не только с компаниями «Большой тройки», но даже с небольшим «Скай Линком», ее абонентская база не так велика. 631 тыс. абонентов на конец сентября 2010 года, пусть и активных все-таки погоды не делают. Но среди WiMAX операторов, тем более в мобильном варианте этой технологии - это явный лидер.

Попытка "встроиться в LTE" компании пока не удалась, но исключительно потому, что регулятор сам не знает как ему определить параметры функционирования новой технологии для России. В целом же, компания по общению со СМИ напоминает атомную субмарину, которая изредка "всплывает" на поверхность для сеанса связи - б**о**льшую часть времени она проводит в автономном плавании, скупо дозируя информацию по принципу "ничего лишнего не скажем". Тем ценней была возможность узнать все "из первых уст" - о планах компании и итогах первых трех кварталов нам рассказали генеральный директор компании "Скартел" Денис Свердлов и исполнительный директор "Yota" в России Игорь Торгов.

Финансовая ситуация

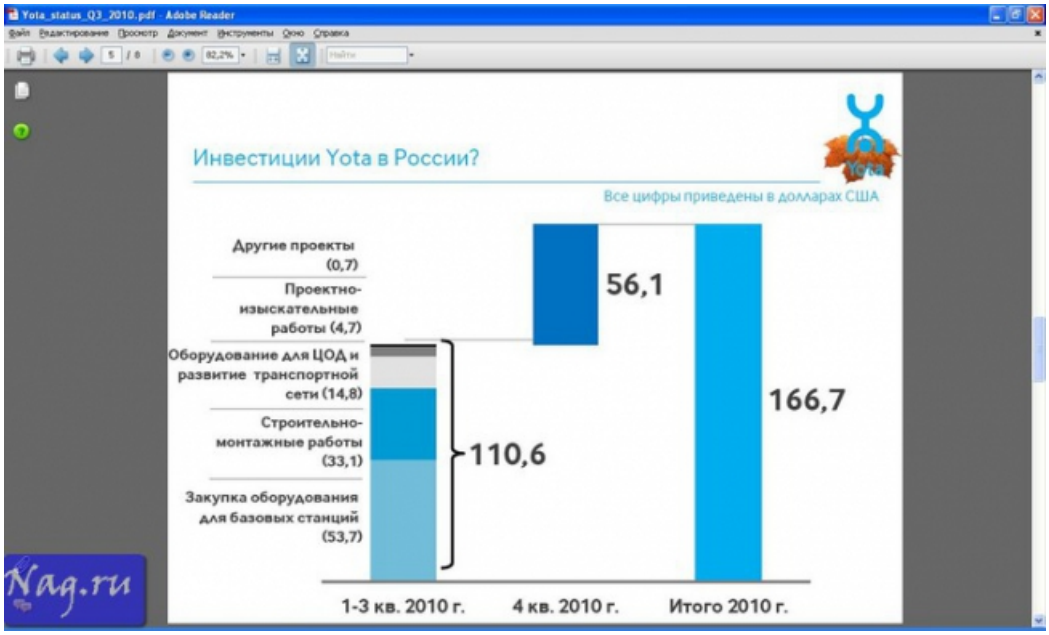
Общий оборот компании за три квартала 2010 года составил 2,642 млрд. руб. без НДС. Причем, эти деньги - исключительно от оказания услуг связи. Оборудованием теперь занимается "сестринская" «Yota-Ритейл», а ввозит клиентское "железо" VVP Group. Маржа составила 8,3%, причем в рублях - пока что с 40% у "Большой тройки", да еще в валюте не сравнить, но "разгон начался", уверяют руководители "Скартела" - "в среднем наша выручка растет на 10% в квартал", - уверял нас Денис Свердлов.

Динамика финансовых показателей

Общее ощущение от бизнеса компании в настоящий момент - стабильное развитие. Во всяком случае, по мнению Дениса Свердлова, это первые три "спокойных" квартала, когда стартовали все пять полностью построенных городов на технологии WiMAX и сети давали положительный финансовый поток. В принципе, это подтверждают факты - доход за 2Q2010 года составил 893 млн. руб., за 3Q2010 - уже 918 млн. руб. При этом, EBITDA с 42 млн. руб. увеличилась аж на 311% до 175,5 млн. руб. "В основном наша маржа растет из-за того, что доля расходов на привлечение новых абонентов падает, кроме того нам удалось оптимизировать затраты на поддержку сети", - отмечал г-н Свердлов. Сохранится ли такой рост в дальнейшем будет видно уже скоро - в конце декабря.

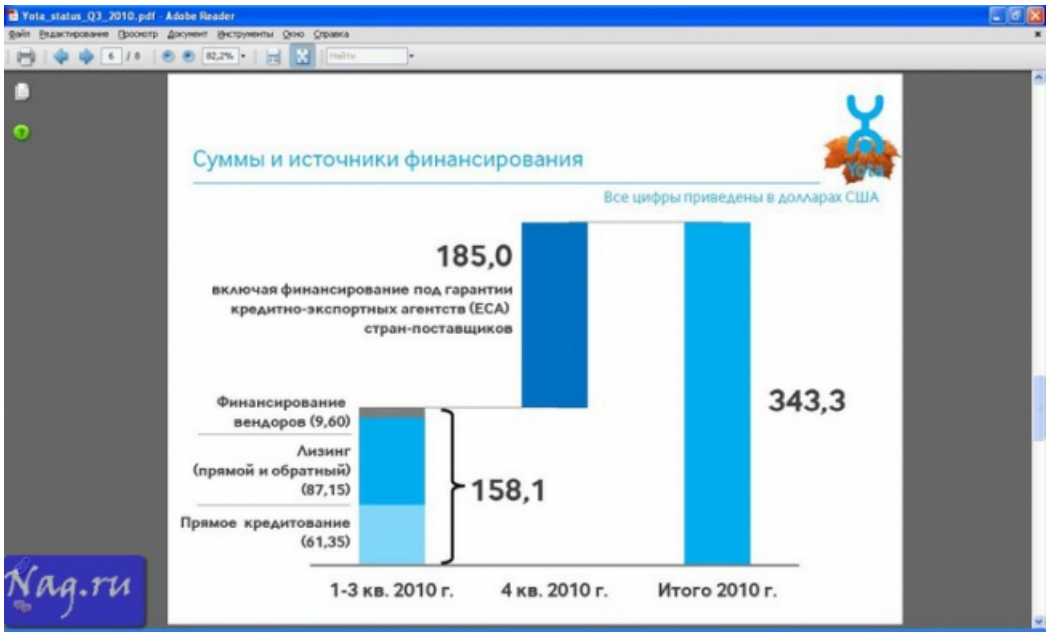
Правда, это далеко не все финансовые данные. К примеру, чистый убыток оператора в России за 9 месяцев составил 311 млн. рублей. Подобная сумма возникла из-за амортизации технической базы и транспортной сети в тех городах, где оборудование было введено в эксплуатацию (в том числе и по учету), но еще не приносило прибыли (а амортизация уже начислялась как по РСБУ, так и по управленческому учету). "В частности, - отметил Игорь Торгов, - это относится к Краснодару и Сочи, где мы запустили сеть в коммерческую эксплуатацию в апреле 2010 года, а подсчет амортизации стартовал в начале года. Тоже самое относится и к Казани, где мы начали амортизировать сеть уже

начиная с августа этого года". Второй фактор в данном случае - тот факт, что компания обслуживала внешние займы, полученные не только в этом году, но и те транши, которые были инвестированы акционерами в 2007-2009 годах. Соответственно, чистый убыток за 2010 год состоит не только из амортизации технической базы, но и из процентов по акционерному финансированию.



Инвестиции Yota в России

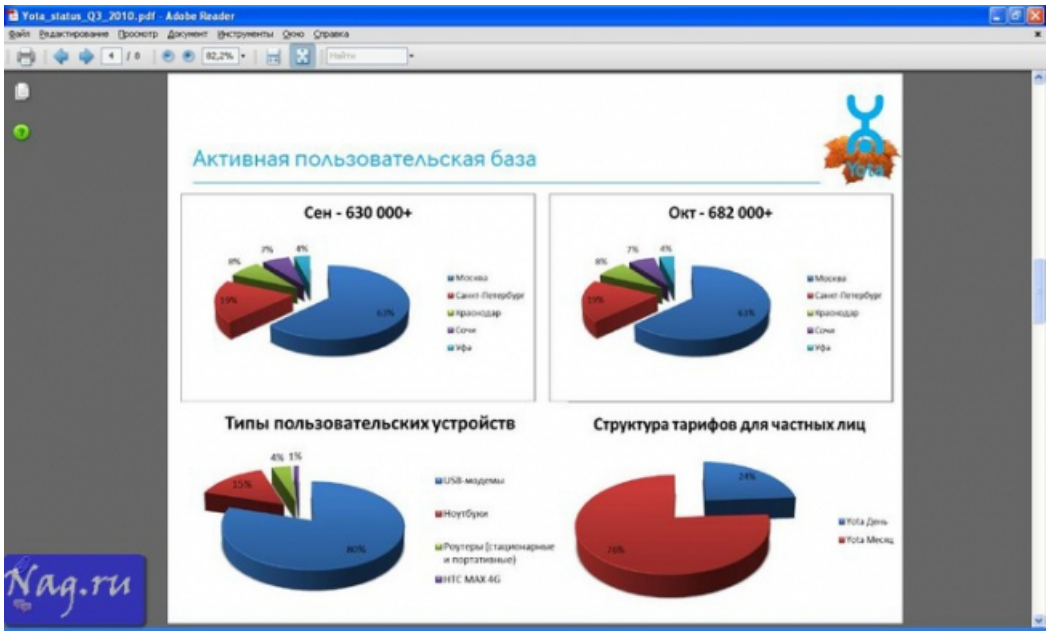
Большое количество денег уходит на строительство новых городов - общие инвестиции за 3 квартала 2010 года составили 110,6 млн. долл. Большая часть - оборудование для базовых станций, это 54 млн. долл., строительно-монтажные работы и транспортная сеть - 33 млн., оборудование для ЦОДов (включая новые - Самара и Казань) и развитие транспортной сети - 15 млн. долл., проектно-изыскательские работы 5 млн. долл. и т.д. Кстати, финансирование проекта в Казани - железо на 10 млн. долл. и 2 млн. долл. на ЦОД.



Суммы и источники финансирования

Средний чек (ARPU) претерпел некоторые изменения и зафиксирован на отметке 585 руб. (тоже без НДС) - подавляющее число абонентов, 76% использует помесячный тариф с абонентской платой, а 24% - оплату каждого "Отработанного" дня. При этом, доля таких пользователей к маю достигла 36% от всей абонентской базы, но ее быстро "прихлопнули" повысив стоимость работы в сети с 50 до 90 руб. за каждые 24 часа связи. Вводить какие-либо другие тарифные планы оператор не готов и в ближайшее время не будет.

Статистика и стройка



Несмотря на заявления об активном переходе к LTE, "Скартел" в подавляющем большинстве продолжает строить сети мобильного WiMAX. К примеру, в Москве их общее число до конца года будет доведено до 1800 штук - цифра сравнимая с операторами сотовой связи "Большой тройки". Из них в эфире работает уже более 1300, в остальных случаях оборудование размещено на сайтах, но не выведено в эфир. В настоящий момент практически каждая базовая станция WiMAX, которую строят для увеличения емкости, заполняются очень быстро - в Москве, Сочи и Краснодаре емкость БС заполняется очень быстро, в течение первого месяца. А в Санкт-Петербурге и Уфе чуть больше - 2-3 месяца. Чисто теоретически, это "железо" можно было бы переиспользовать для сетей LTE, но замена RRU (Remote Radio Unit) будет стоить до 80% нового комплекта оборудования, - уверен Денис Сведлов. Поэтому, скорее всего, новое "железо" для LTE поставят в контейнеры в дополнение.

Игорь Торгов (слева) и Денис Свердлов (справа) говорили достаточно откровенно и по делу

В среднем, пользователи Yota потребляют 10 Гб трафика в месяц. Правда, это "средняя температура по больнице". К примеру, на первом месте Уфа, где в месяц потребляется, в среднем, 30 Гб данных. 2-3 место делят Сочи и Краснодар - порядка 25 Гб. Меньше всех данных "забирают" в столице - порядка 10 Гб данных в месяц на пользователя. Правда, здесь, судя по всему, больше всего пользователей, которые потребляют данные с оплатой за каждый день.

"Доля качальщиков" у "Скартела" стабильна - 2-3% абонентов, таковыми считают тех, кто потребляет больше 100 Гб трафика в месяц. Причем, число таких абонентов очень связано с уровнем проникновения проводного ШПД. Меньше всего таких пользователей в Москве и Санкт-Петерберге, а больше - в Уфе и Краснодаре. Средняя скорость на активного абонента (общий интегральный показатель по всей сети) сейчас составляет 300 Кбит/с. Модель потребления - IP-данные.

Есть и еще один интересный показатель - это т.н. "стационарные потребители", то есть те клиенты, которые почти 100% своего времени работают в одном секторе БС. Таких до четверти от всей

абонентской базы. Причем, если смотреть по городам, то, опять же, доля таких клиентов выше в Уфе, Краснодаре и Сочи - там, где услуги "мобильной беспроводки" работают как фиксированный и, часто, единственный канал доступа в Сеть. "Самая большая доля таких абонентов в Краснодаре, - говорит Игорь Торгов, - они используют нас как "домашнего" провайдера в сеть Интернет, причем если наложить карту с наиболее загруженными БС на карту города, мы увидим, что наибольшая концентрация таких абонентов в "спальных" районах города. Там вообще нет никакого предложения с фиксированными каналами связи - преимущественно частный сектор, строить дорого".

Число роумеров не увеличивается - все те же 2% от абонентской базы, которые мигрируют между городами более-менее регулярно. Хотя, "всплески" все-таки есть - 6% от "роуминговой" базы Москвы регулярно бывают в Сочи - это явно связано с олимпийской стройкой.

Для сканирования трафика в "Скартел" применяют систему глубокого анализа пакетов (DPI) Cisco SCE, правда, ее используют не для анализа полосы пропускания на каждого абонента, а для анализа трафика и его преоретизации. Правда, по словам Дениса Свердлова, в этой области среди всех, представленных на рынке решений, компания так и не нашла идеального ПО - не является им и Cisco SCE. "Никто из производителей пока не умеет грамотно и полноценно идентифицировать P2P трафик, он мутирует гораздо быстрее, чем производители могут выпустить нужные сигнатуры", - с грустью отмечал он. "А ведь P2P мешает работать хорошим пользователям в загруженных сетях, - добавляет Игорь Торгов, - но мы поступаем не так, как другие операторы связи. Если пользователь качает много, то мы снимаем приоритет не для всего трафика, а только для торрентов. Доступ в Сеть для просмотра сайтов, почты и т.д. - это не страдает".

Данных по оттоку пользователей в Yota не предоставили, но хоть раз в сети "засветилось" 1,1 млн. проданных единиц оборудования разных типов. Напомним, что активных клиентов на конец сентября - 631 тыс. чел.

А вот глушение WiMAX "злобными" операторами бизнес-центров в мегаполисах не подтвердилось. Игорь Торгов смог вспомнить только пять случаев подобных действий за весь прошедший год. "Кроме жалоб абонентов у нас идет мониторинг по каждому сектору БС, - отметил он, - если показатель сигнал/шум как-то значимо меняется, то мы сразу начинаем выяснять проблему". Кроме того, активное противодействие, по идее, может вполне "ловиться" мобильными лабораториями контроля качества сети, которые совершают регулярные объезды территории, но чаще отсутствие связи это перегрузки в точках где абонентов слишком много.

Будущее LTE

Построив сеть LTE в Казани к началу осени 2010 года, компания самостоятельно ее выключила после «технологических испытаний», не получив от регулятора по этому поводу никаких предписаний. "Сотрудники Роскомнадзора появились у нас уже после того, как мы отключили оборудование, но никаких претензий не предъявляли", - отметил г-н Свердлов. Кроме того, компания не останавливает строительство LTE сетей в Новосибирске и Самаре, надеясь на то, что регулятор все-таки в ближайшее время выскажет свою позицию по поводу юридического оформления сетей 4G в России и можно будет запускать соответствующие проекты хотя бы в тестовую эксплуатацию. Правда, для этого, по мнению г-на Свердлова, желательно провести «гармонизацию частотного спектра», чтобы у операторов был в активе не нарезанный "кусками" частотный спектр, а полноценные полосы, на которых можно было бы разворачивать действительно скоростные сети передачи данных.

«Планы по LTE? Регулятору, для начала, надо определиться с наполнением понятия сетей 4G в

России»

Активное развитие сетей LTE по всему миру, уверен г-н Свердлов, приведет и к смене ситуации с data-роумингом. "Что и говорить, - отметил он, - цены на этот вид услуг в настоящий момент заградительные", - говорит он.

Основным видом коммуникационного оборудования, которое будет интересно пользователю в сетях 4G будут мобильные USB-модемы: "свистки" и роутеры будут движущей силой для мобильных пользователей, оснащенных мобильными ПК. Два подобных устройства (по одному из каждой категории) в разработке у "Скартела" уже есть - по габаритам они будут чуть больше аналогичного "железа" для мобильного WiMAX из-за не совсем решенных вопросов с энергопотреблением и тепловыделением. Но эти устройства будут работать в режиме LTE only - "сваливаться" в WiMAX или 3G они не смогут. Типичная стоимость на модем будет начинаться с 4,5 тыс. руб. в розницу.

Смартфоны с LTE ожидаются не ранее конца 2011 года - все-таки чипы для передачи данных там еще слишком "прожорливые" с т.з. автономной работы от батареи.

Кстати, для строительства LTE у «Скартела» наконец-то окончательно определились вендоры - это Huawei и Samsung. Два поставщика нужны для безопасности поставок, а азиатские компании были выбраны исключительно по финансовым соображениям. Из слов г-на Свердлова можно заключить, что европейские и американские компании не то, чтобы не смогли предоставить наилучшие финансовые условия - скорее в их странах не так активны кредитно-экспортные агентства, гарантирующие местным банкам заем в пользу оператора связи, который целиком тратиться на покупку оборудования внутри страны.