Четвертый федеральный?

«СкайЛинк» запустит GSM-сети в 45-ти регионах страны до конца 2010 г.. Это должно было произойти годом раньше, однако своевременной реализации проекта помешали сложности с финансированием, а также споры вокруг уже полученных GSM-лицензий другого оператора, компании «Сумма Телеком». Уже поднимался вопрос об отзыве лицензий, однако минувшей весной удалось достичь мирового соглашения с Роскомнадзором: лицензии отзывать не стали, однако оператора обязали построить уже к концу года столько базовых станций, сколько изначально предполагалось только к концу третьего года работы. Многие аналитики выражали сомнения в реалистичности столь масштабных планов, но теперь они получили официальное подтверждение в компании.

«СкайЛинк» был создан на базе двух старейших российских сотовых операторов – петербургского «Дельта Телеком» и «Московской Сотовой Связи», действовавших на рынке с 1991 г. и предоставлявших услуги в аналоговом стандарте NMT-450. В 2003 г., в связи с переходом на цифровые стандарты, эти компании объединились с другими российскими операторами NMT-450 под единым брендом и стали оказывать услуги в том же частотном диапазоне 450 МГц, но по цифровой технологии CDMA. Кроме того, компании была передана абонентская база сотового оператора «Персональные коммуникации» («Сонет») общей численностью около 100 тыс. Этот оператор был создан АФК «Система» в 1998 г. и предоставлял услуги в стандарте CDMA, но в диапазоне 800 МГц. Однако регулятор решил отобрать эти частоты для развития цифрового телевидения, и в 2004 г. сеть «Сонет» была закрыта.

Достоинствами CDMA-450 является более качественное покрытие на больших расстояниях от базовых станций, что делает этот стандарт привлекательным в сельской и дачной местности, более высокая скорость передачи данных по сравнению с первыми поколениями GSM-сетей, а также низкая мощность радиоизлучения телефонного аппарата, что важно для людей, опасающихся вредного влияния мобильников на здоровье. Однако в силу специфичности формата: ассортимент абонентских устройств, доступных для работы в этом стандарте, в сотни раз уже по сравнению с разнообразием телефонов, предназначенных для работы в стандарте GSM. Вдобавок, долгое время услуги «СкайЛинк» позиционировались как предназначенные для премиальных потребителей с большими объемами голосового трафика и потребностью в постоянном достаточно скоростном беспроводном подключении к Интернету. Поэтому компании не удалось завоевать массовый сегмент рынка, захваченный «большой тройкой», – так, по данным исследования AC&M Consulting, в марте 2010 г. ее доля на московском рынке составляла 1.6%, а на петербургском – 2.0%.

Однако на нишевом рынке беспроводного доступа в Интернет «СкайЛинк» развернулся очень удачно: несмотря на скромную долю в абонентской базе (всего по России около 1.1 млн. абонентов), на начало 2009 г. он собирал 14% всех денег, которые в России тратились на беспроводной доступ в Интернет. В силу технологических особенностей он сумел обеспечить по сравнению с GSM-операторами намного более надежное покрытие в сельской и дачной местности, причем на существенно более высоких скоростях, и для пользователей, которым необходим пригодный для работы интернет-доступ на даче, на существенной части территории Московской области он попросту не имеет альтернатив. А отсутствие конкуренции позволяет поддерживать высокий ARPU: так, тариф «Подмосковный безлимит» стоит 1990 руб/мес. В этом отношении "Yota" и "Комстар-WiMax" не смогли составить ему конкуренции: покрытие их сетей заканчивается приблизительно по МКАДу, хотя в том, что аналогичный тарифный план для Москвы стоит у «СкайЛинка» лишь 900 руб/мес, есть, несомненно, немалая их заслуга.

В 2007 г. «СкайЛинк» выиграл конкурс на развертывание сети стандарта GSM в диапазоне 1800 МГц и получил соответствующие лицензии. Речь идет о 45 регионах, включая ряд областей ЦФО и СЗФО, а также ряд регионов Кавказа (в т.ч. Чеченскую республику), Алтайский край, Новосибирскую обл., Томскую обл. и т.п.. И вот тут уже начинаются некоторые странности. Дело в том, что стоимость базовой станции стандарта GSM практически не зависит от используемого диапазона. При этом, однако, для того, чтобы обеспечить идентичное покрытие, в диапазоне 1800 МГц требуется установить в 4 раза больше базовых станций, чем в диапазоне 900 МГц, на который у «СкайЛинка» лицензий нет, – зато в нем работают успевшие уже построить свои сети и набрать абонбазу операторы «большой тройки». Получается, что за выход с нуля на уже поделенные рынки «СкайЛинк» был готов потратить вчетверо больше денег, чем это пришлось сделать конкурентам, стартовавшим в куда более комфортных условиях. Экономическая целесообразность подобного проекта вызывает большие сомнения. Поэтому нельзя исключить, что задержки со строительством были вызваны не столько проблемами финансирования, сколько искусственными проволочками в надежде получить-таки лицензии на 900 МГц. Еще один правдоподобный вариант – лицензии получались не с целью немедленного развертывания сетей и начала предоставления услуг, а для того, чтобы повысить стоимость компании при последующей ее продаже. Это тем более похоже на правду, если учесть, что у АФК «Система», которой принадлежит «СкайЛинк», есть такой мощный сотовый актив, как «Мобильные ТелеСистемы». После того, как МТС получат возможность развертывания сетей LTE, привлекательность «СкайЛинка» как нишевого интернет-оператора

останется в прошлом, так что прицел на грядущую продажу мог быть взят еще несколько лет назад.

Вероятнее всего, наличие у «СкайЛинка» GSM-лицензий позволило «Системе» добиться привлекательных условий при сделке по обмену активами со «Связьинвестом», так что полученные «про запас» частоты ей пригодились. «Связьинвест», объединяющий сейчас МРК на базе «Ростелекома», обещает стать крупнейшем в России фиксированным оператором. Однако, хотя и в структуры «Связьинвеста» входят 14 сотовых операторов, предоставляющих услуги в 29 регионах и имеющих совокупную абонентскую базу 16 млн., для реализации неоднократно озвучивавшихся планов создания четвертого федерального GSM-оператора этого совершенно недостаточно. «СкайЛинк» с его лицензиями на 45 регионов, выглядит при этом весьма ценным активом.

Сделка по обмену активами находится в завершающей стадии, и не подлежит сомнению, что новый владелец сделает все, чтобы успеть построить и запустить, хотя бы номинально, все GSM-сети «СкайЛинка», в противном случае есть риск расстаться с лицензиями. Дороговизна строительства сетей в диапазоне 1800 МГц вряд ли станет тут препятствием, «у носорогов плохое зрение, но при их массе это – не их забота». Скорее всего, самостоятельно «СкайЛинк» просуществует недолго: после того, как 100% его акций перейдут к «Связьинвесту», никаких препятствий для его присоединения к объединенному «Ростелекому» не останется. В результате будет образован четвертый GSM-оператор, претендующий на статус федерального.

Каким образом он будет конкурировать с компаниями нынешней «большой тройки», сегодня фактически поделившими между собой рынок в большинстве регионов? Вряд ли речь пойдет о совсем уж демпинговых тарифах. Даже очень богатые компании, существующие на «дядины» деньги, могут предоставлять услуги дешевле себестоимости очень недолго. А небольшой дисконт по сравнению с компаниями «большой тройки» вряд ли приведет к массовому притоку абонентов, ведь качество услуг и, особенно, покрытие в только что запущенных сетях неизбежно окажется хуже, чем у конкурентов. Скорее, объединенный «Ростелеком» будет использовать для продвижения своих сотовых услуг лидерство на большинстве региональных рынков фиксированной телефонии и широкополосного доступа в Интернет. Предоставление всех видов услуг «в одном флаконе» с дисконтом при приобретении полного пакета, попытки внедрения конвергентных услуг, не говоря уже об использовании таких рекламных каналов, как информация на обороте телефонных счетов, могут обеспечить достаточный приток абонентов как новых, так и «перебежчиков» от других операторов.

На вопрос о тарифной политике и стратегии продвижения услуг представитель «СкайЛинка» Ольга Пестерева ответила: «Где вы видели оператора, который за полгода до запуска сообщает рынку: «Мы собираемся ввести тариф за три копейки»? Понимание тарифной политики у нас есть, но о ней будет объявлено в ходе запуска».

Вопрос о том, как услуги свежепостроенных GSM-сетей будут сочетаться с ныне предоставляемыми услугами в стандарте CDMA-450, Пестерева также оставила без ответа, сообщив, что стратегия развития компании будет оглашена позднее. Однако я подозреваю, что ни в «СкайЛинке», ни в «Связьинвесте» сами еще не знают ответа на этот вопрос. Скорее всего, это будет зависеть от того, как регулятор, в конечном итоге, распределит LTE-частоты среди претендентов. Если «Ростелелеком» их успешно получит, то внутренняя конкуренция между разными стандартами беспроводного доступа в Интернет будет ему ни к чему, и, по мере запуска LTE-сетей, абоненты будут переводиться туда с CDMA-450. Если же с получением частот возникнут сложности, то CDMA-450 еще поработает. Ведь при более низких скоростях доступа этот стандарт позволяет с небольшими затратами охватывать огромные территории, а во многих регионах это еще долго останется востребованным.