2 + 4 = 1: AT&T покупает (?) T-Mobile USA

В воскресенье, 20 марта 2011 года, AT&T сообщила о намерении приобрести T-Mobile USA, американскую дочку Deutsche Telecom. Первые комментарии появились сразу, несмотря на выходной, в тот же день. В понедельник, когда все вышли на работу, прессу как прорвало, и заголовки о покупке наводнили интернет. У нас, в России, событиям через океан уделили внимание RBCdaily и Ведомости. Повод действительно есть. В мире редко заключаются сделки на $39 млрд., которые к тому же меняют расклад сил на рынке телекоммуникаций США, - самом крупном. В отличие от знакомой со школы арифметики, где 2 + 4 = 6, здесь, в правой части уравнения, за знаком равно, призом будет первое место. Это Вам не привычные уже интернет-революции в Twitter-е и Facebook, изрядно поднадоевшие обывателям. Тем более, на рынке еще недавно гуляли спекуляции, что T-Mobile USA купит Sprint Nextel. Вместо этого произошел неожиданный поворот благодаря внучке Белла, которая сделала решительный шаг назад, обратно к своему доминирующему положению. То есть сделает его, если регулирующие органы дадут добро на объединение.

Основные участники

AT&T: Одна из крупнейших американских телекоммуникационных компаний. История компании берет начало с 1885 года. Длительное время являлась монополистом на рынке дальней и местной связи. В 1983 – 1984 годах под давлением Министерства юстиции США выделила бизнес местной телефонии в региональные компании и сосредоточилась на услугах дальней связи. В 2005 году была приобретена SBC (Southwestern Bell Corporation), ранее одна из выделенных в 1984 году компаний. Название AT&T отошло к объединенной компании. По итогам 4Q 2010 года абонентская база AT&T составила 95,536 млн. пользователей сотовой связи (GSM и 3G/HSPA). Это бесспорно номер **два** на рынке мобильной связи США. За 2010 год прирост абонентской базы составил 8,9 млн. пользователей, что лучше, чем когда-либо. Значительную роль в «рывке» сыграл эксклюзив на контракты Apple iPhone.

T-Mobile USA: Подразделение немецкого телекоммуникационного холдинга Deutsche Telecom, работающее на мобильном рынке США. По итогам 4Q 2010 года абонентская база компании составила 33,734 млн. пользователей (3G/HSPA+ UMTS band IV/AWS). Чистый отток абонентов составил за квартал 23 тыс., по сравнению с притоком в 371 тыс. год назад, за Q4 2009 года. По мнению компании (генеральный директор Филипп Хамм), не менее 10% оттока клиентов обусловлено их переходом на Apple iPhone, который не поддерживает спектр UMTS band IV. Остальные потери компания относит на пересмотр условий оплаты и развития конкуренции.

Verizon Wireless: Является крупнейшим оператором связи США, который применяет технологию CDMA. В этом стандарте работают такие компании как Sprint Nextel, US Cellular, Cricket, MetroPCS. На сегодня (март 2011 года) компания также построила самую крупную сеть LTE, покрыв территорию на которой проживают 140 млн. пользователей. За первые три недели оператор подключил к LTE 65 тыс. абонентов, 41% из которых были новыми. С февраля месяца для абонентов Verizon Wireless доступна модель iPhone в стандарте CDMA (ранее не поддерживался). После приобретения в 2009 году Alltel (CDMA) стал самым крупным оператором мобильной связи. По итогам 4Q 2010 года абонентская база компании составила 102,246 млн. пользователей.

Sprint Nextel: Компания была создана в 2005 году путем объединения двух операторов: Sprint (Southern Pacific Railroad Intelligent Network of Telecommunications) и Nextel Communications. Является вторым по размеру оператором, который предоставляет услуги мобильной связи в стандарте CDMA, и третьим в общем счете, уступая лидерам практически в два раза. С учетом чистого прироста в 1,087 млн. абонентов за квартал, по итогам 2010 года база компании составила 49,650 млн. пользователей. Услуги 4G в стандарте WiMAX (в будущем вероятно с переходом на LTE) Sprint Nextel развивает совместно с Clearwire (4,4 млн. абонентов), сеть которого уже охватывает порядка 70 городов с населением 119 млн.

Top US Wireless Carrier Metrics Q4 2010:

	Carrier	Subscribers (millions)	Net Adds (millions)	Churn (Avg Monthly)	Service Revenue (US$ millions)	Data % of Service Revenue	ARPU
1	Verizon Wireless	102.246	1.141	1.34%	$14,193	37.1%	$50.61
2	AT&T	95.536	2.803	1.32%	$13,799	35.7%	$48.98
3	Sprint Nextel*	49.650	1.087	2.67%	$6,468	n/a	$47.87
4	T-Mobile USA	33.734	-0.023	3.60%	$4,615	27.5%	$46.59

Диспозиция

Чем интересна ситуация, так это своим размахом. Если регуляторы в США и Германии дадут добро на покупку, тогда поглотив конкурента, AT&T создаст крупнейшего оператора мобильной связи с абонентской базой порядка 129,2 млн., доля которого на рынке составит не менее 43%, против 34% Verizon Wireless. Вместе со Sprint Nextel на рынке станет властвовать «большая тройка», контролируя 95%, а совокупная доля двух ведущих операторов, AT&T и Verizon Wireless, составит более 75%. Это хороший повод задуматься для регулятора. Рынок будет разделен практически на два лагеря, и что пугает, - разделен технологически. На одной его стороне, вместе с Verizon Wireless и Sprint Nextel будет стоять CDMA, а другую его сторону займет GSM/UMTS с единственным национальным оператором в лице AT&T. Не правда ли, хорошее условие для «золотого» правила, где **меньше игроков = меньше конкуренция = выше цены**?

Чем привлекательна сделка для AT&T? Как говорит сама компания, в лице своего генерального директора Рэнделла Стивенсона, «*с дополнительным приобретенным спектром (51 МГЦ T-Mobile в дополнение к имеющимся 84 МГЦ, примечание автора) и возможностями их сети, мы сможем лучше удовлетворить потребности наших клиентов, строить планы на будущее и* ***помочь в достижении целей президента***». И ссылка на Барака Обаму здесь не случайна. Компания обязуется расширить покрытие в своей будущей сети 4G на 294 млн. человек, то есть 95% населения США, в том числе в сельских общинах и поселках (развитие LTE, в дополнение к HSPA+, планировалось ранее с середины 2011 года). Кто еще сможет лучше выполнить обещания из послания президента США Барака Обамы конгрессу?

«*В течение следующих пяти лет мы должны обеспечить 98% граждан скоростной беспроводной связью - как телефонной, так и интернетом. С реализацией этого проекта в каждый уголок Америки придет цифровая эра*".

Для AT&T покупка T-Mobile удачно заполняет пробелы. Плотность покрытия имеющихся сетей GSM и главное HSPA+ при консолидации возрастет. Совместное размещение сайтов (базовых станций), с устранением избыточности в покрытии, позволит снизить затраты. На сегодня сеть HSPA+ T-Mobile (21 Мбит/сек) покрывает территорию, где проживает более 200 млн. жителей. В планах на 2011 год увеличение скорости доступа до 42 Мбит/сек. Это одна из самых мощных сетей в США для мобильной передачи данных. Ее быстрое развитие стало возможным благодаря аренде ресурсов, в основном транспортных, для backhaul, у сторонних провайдеров. Сеть HSPA+ самой AT&T развернута сейчас только в 10 мегаполисах. Правда, технически сеть HSPA+ AT&T доступна со 100% покрытием, но для значительной части сайтов банально нет требуемого транспорта. Компания его просто не успела «подвести» (в плане на 2011 год дать транспорт только на треть сайтов). Да и там, где услуги 4G декларируются, в глазах абонентов компании их качество стало «притчей на языке», вплоть до ненависти.

[2 + 4 = 1: AT&T покупает (?) T-Mobile USA]

The American Customer Satisfaction Index, Wireless Telephone Service

Победители и неудачники

Понятно, что сделка, подаваемая как история года, если она будет завершена, кардинально меняет рынок. Кто выиграет, а кто проиграет? Вопрос, которым сейчас задаются многие. И если не вести речь о AT&T, Deutsche Telecom и ближайшем окружении, Verizon Wireless и Sprint Nextel / Clearwire, о которых и так сказано уже много (см. дополнительные материалы), тогда стоит привести мнение Роба Пауэлла, считающего, что есть серьезные последствия для независимых операторов.

Причина проста: в то время как T-Mobile USA делает ставку на аренду ресурсов, AT&T задействует собственную транспортную сеть. Представляется очевидным, что эффект консолидации будет достигнут в том числе и за счет перемещения затрат, которые сейчас несет T-Mobile, на сеть AT&T.

Везде, где имеет резон так сделать. Если сделка состоится, то каждый, у кого T-Mobile USA берет оптом услуги, «испытает боль». Кто это будет? T-Mobile работает со многими компаниями. Несколько лет назад провайдер объявил о заключении контрактов с Zayo, IP-Networks, Bright House и FPL Fibernet. Безусловно, часть воздействия ощутит Level 3, как ясно, и TW Telecom, хотя вероятно и меньше. В первом квартале этого года оценка потерь в связи со сделкой станет «горячей» темой для оценки рисков на презентациях отчетов о доходах.

Кто еще попал в неудачники? Наверное, производители LTE оборудования: операторов национального уровня станет меньше на одного, а значит и меньше крупных контрактов. Возможно, рынок смартфонов, уменьшится количество поставщиков. **И явно – его величество, пользователь**. Как говорит Бретт Арендс, обозреватель MarketWatch, «*Абсолютная основа капитализма есть конкуренция. Вся суть системы свободного рынка лежит в потребительском выборе… Заберите выбор и потребитель станет бессилен. Прощай, свобода рынка*».

А кто же выиграет? По мнению опять же Роба Пауэлла, к победителям надо отнести, в том числе, «лоббистов, политиков и адвокатов». Правда для этой братии неважно, состоится сделка или нет, - она играет выше терминов «победить» или «проиграть». Сам бой, - для них уже победа. Особенно в преддверии начала в США «сериала» о президентских выборах 2012 года. Чем кстати и интересен этот процесс нам, в России. Ведь следующий год обернется для нас тоже потрясениями, суть которых безгранично далека от придуманного Голливудом апокалипсиса. Как станет заметно в этом году, процессами укрупнения рынка обратно, к Совтелекому, в России тоже не чураются. Вот только жалко, что среди тех, кто прочтет этот текст, мало «лоббистов, политиков и адвокатов», - а значит, мало и победителей.

Дополнительные материалы:

- AT&T’s Acquisition of T-Mobile: Wireless Is a Game of Scale;
- What happens to Sprint, Clearwire and LightSquared? AT&T + T-Mobile USA ramifications;
- What would AT&T, T-Mobile deal mean for Sprint?
- AT&T Buys T-Mobile: And Then There Were Three