Европа: обновляет "старое", развивает новое

Чем больше и дольше компания инвестировала в свою инфраструктуру, тем более трудно ей решиться на какие-либо изменения, даже если на рынке происходят значительные технологические перемены.

Посмотрите на "заставку" для статьи "Неужели?" - большая компания, с одной стороны, пытается поддерживать свой рост и "осовремениваться" через поглощение тех или иных активов на телеком-рынке, а с другой - не замечает, что у неё самой откусывают понемного более шустрые, более современные, более технологичные компании. За многие годы развития телекоммуникаций, когда государственное участие было существенным и заметным, во многих странах сложились телеком-монстры, неэффективность которых стала заметна даже госаппарату. Где-то пошли на разделение (США), где-то уменьшили долю владения государства в операторах (другие страны) и взялись за поддержку конкурентной среды, считая, что поощрение монополизма гигантов - это ещё хуже, чем потеря доходов.

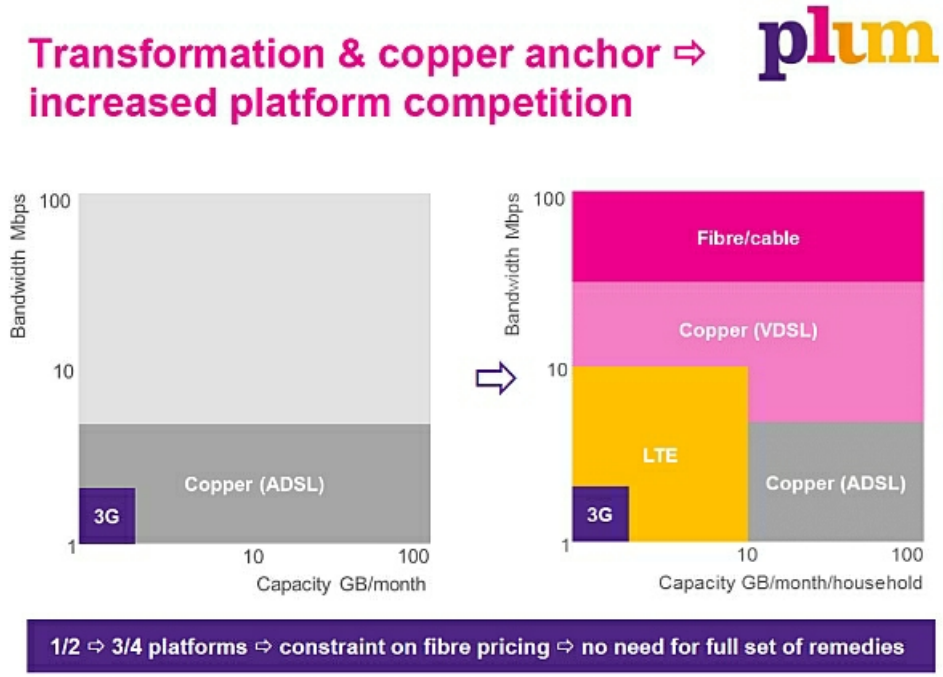
У России оказался особый путь: вместо организации работы в новых рыночных условиях многочисленных региональных предприятий электросвязи, их объединили через "Связьинвест". Не осознав, что этой махиной (дочерним и зависимым компаниям "Связьинвеста" принадлежало более 80% телекоммуникационной инфраструктуры России) будет управлять ещё сложнее, так как надстройка в виде единого руководства неизбежно замкнёт на себя доходные и расходные денежные потоки. Также заранее можно было предсказать, что следствием этого будет отставание в модернизации, разработке новых услуг и пр., так как коллективная безответственность достигает максимума, а скорость бизнес-процессов - минимума. Эти внутренние корпоративные трудности может быть не так страшны в ситуации, когда большая компания работает в отраслях, где происходит медленное эволюционное развитие процессов спроса и предложения. Но вот неудача - телеком-индустрия оказалась не такой.

Да, чуть не забыл: была и в России попытка сыграть по-рыночному - продали кипрскому консорциуму Mustcom Ltd, где доминировал Сорос, 25%+1 акция холдинга "Связьинвест". Итог: Сорос называет это вхождение на наш рынок - его "худшей инвестицией" и через несколько лет продаёт по цене, почти в 3 раза меньшей, чем покупал.

Далее начинается постоянная смена операционного менеджмента и политические "игры" на разных уровнях. Такой подход к управлению чреват доведением положения дел до крайне негативного состояния и дальше "логичный" путь: нужны экстренные меры - "туши пожар", "сокращай расходы" и т.д. В этой ситуации опять возникает вопрос о смене генерального в операционной компании, так как теперь уже нужен "кризисный менеджер". Где-то между сменами руководителей может начаться ещё организационная перестройка со сменой сложившихся функциональных связей, с "переброской" персонала и т.п. Эта идея, видимо, проистекает из прямого понимания басни Крылова, что "оркестр заиграет, достаточно только пересесть".

Проблемы в Ростелекоме накопились и появился грандиозный план. "*Потребности в финансировании только на модернизацию сетей связи оцениваются в 10 млрд. долл. В Ростелекоме рассчитывают, что после замены медной кабельной инфраструктуры на оптоволокно и широкое применение софтсвичей, позволят значительно сократить технический персонал, отвечающий за эксплуатацию АТС, городских магистралей и абонентских линий.*" (см. "Великий план Ростелекома: модернизация сети и сокращение персонала").

Можно было бы сказать, что это "место проклятое". Не совсем. Позволю напомнить о схожих проблемах у соседей (см. "Парадоксы Европы. Что же всё-таки мешает строительству оптоволоконных сетей"). Там пытаются "разрулить" проблемы сообща, "коллективным разумом". У чиновников в Еврокомиссии видимо пока есть терпение и это хорошо (пример крайних антикризисных мер в финансовой сфере - это что-то). Что же делают в этих условиях отдельно взятые игроки.

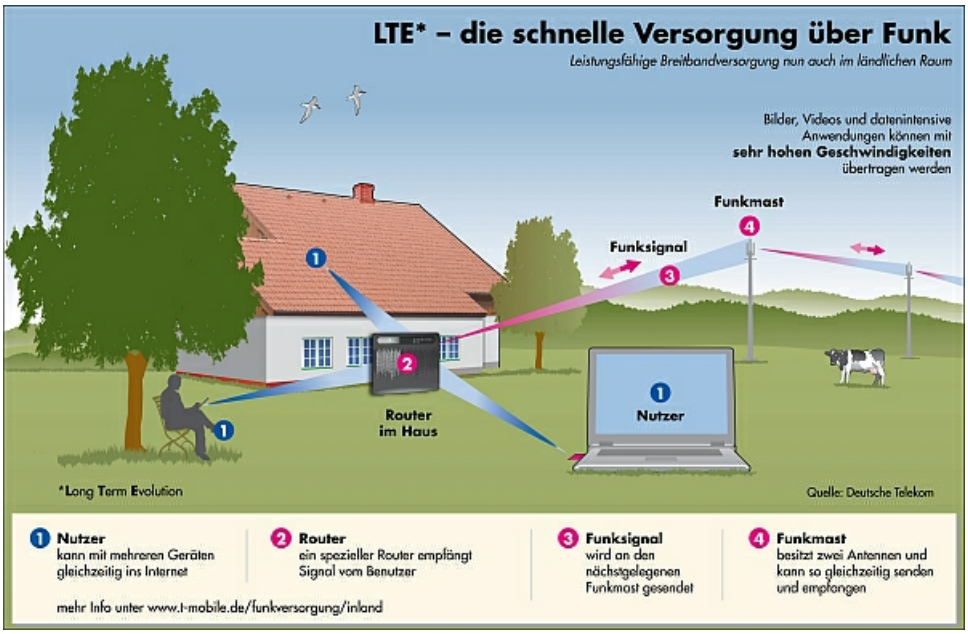


Правильное развитие европейского рынка широкополосного доступа по мнению консультантов

В конце прошлого года Deutsche Telekom презентовал на "CAPITAL MARKETS DAY 2012" план развития на ближайшие три года. Планируемые расходы впечатляют: инвестиции запланированы на уровне около 30 миллиардов евро (большая часть на европейском рынке, меньшая - на североамериканском, там есть актив, требующий активного развития - оператор T-Mobile USA, который с 1 мая действует совместно с купленным Deutsche Telekom первым американским LTE-оператором MetroPCS).

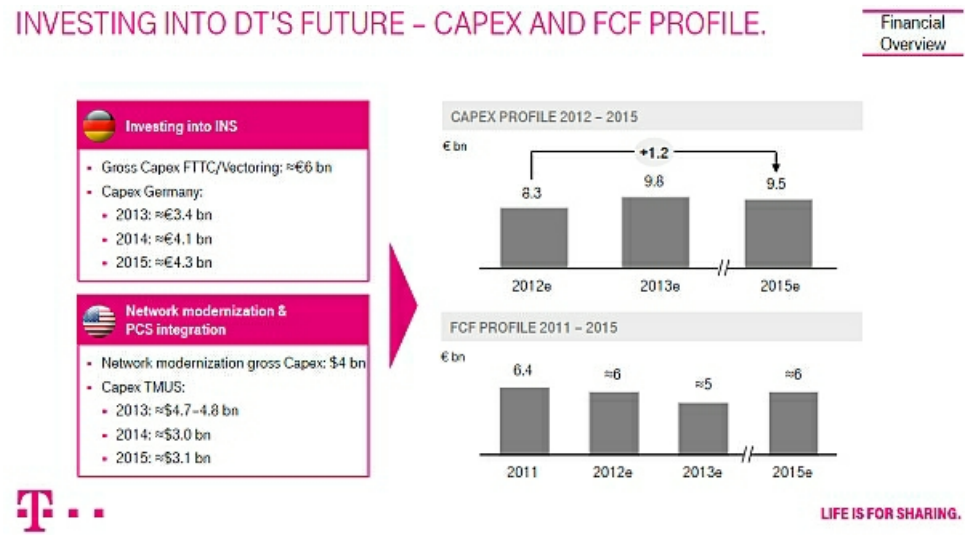
Из презентации Deutsche Telekom

На первый взгляд, направление инвестиций соответствует "научным" представлениям консалтинговых компаний. В отличие от нашего Ростелекома, его германский "эквивалент" - Deutsche Telekom готовится одновременно инвестировать и в поддержку/модернизацию прежней наземной инфраструктуры, и в развитие новой. Серьезное внимание уделяется организации беспроводного доступа и строительству сетей LTE (см. "Deutsche Telekom: 100 Мб/с для 100 городов"). Причём современные средства доступа (сеть LTE800), благодаря решениям регулятора, стали доступны в первую очередь в сельской местности. Серьезные планы, большие деньги.



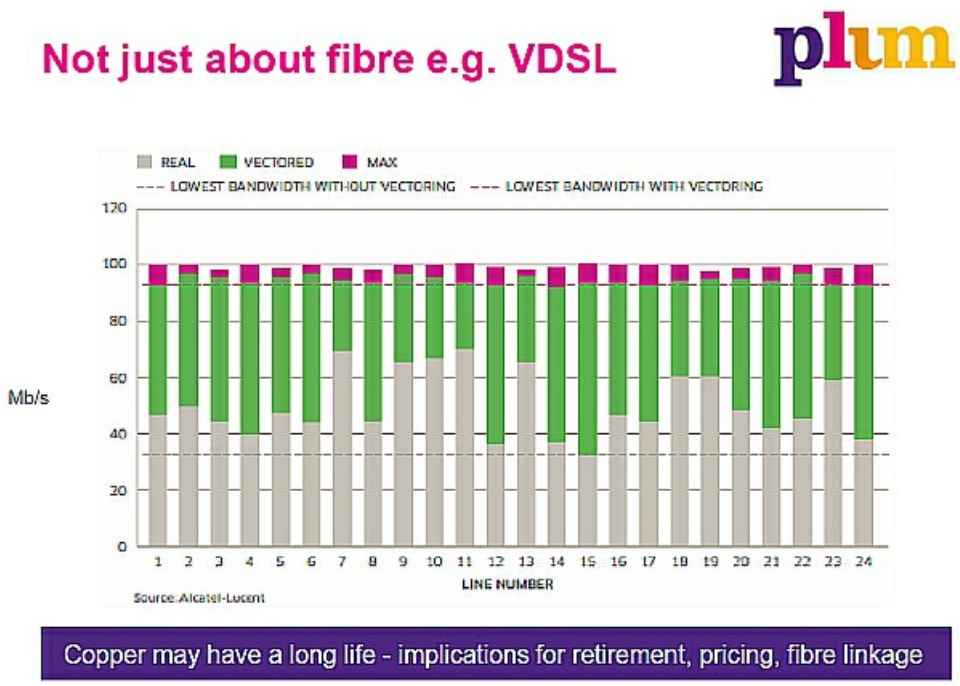
"*Развертывание сетей LTE800 предстояло провести на территории 13 земель: Bavaria, Baden-Wuerttemberg, Hesse, Lower Saxony, North Rhine-Westphalia, Rhineland-Palatinate, Saarland, Saxony, Schleswig-Holstein, Saxony-Anhalt, Thuringia, Mecklenburg-Vorpommern и Brandenburg. Населенные пункты от 5 тысяч жителей и меньше. Лицензионные условия предусматривали определенную очередность (4 уровня) и населенные пункты или отдельные районы (так называемые "белые пятна" с точки зрения наличия услуг ШПД) были обозначены как приоритетные*" (см. "В Германии сети LTE800 можно строить везде"). В России же пока додумались убрать таксофоны примерно из таких мест, где в Германии развертывали сети LTE.

Приоритеты Deutsche Telekom, с точки зрения денежных сумм, выглядят так: 6 миллиардов евро пойдут на оптоволоконные сети (FTTC) и на VDSL, в США отправят не менее 4 миллиарда долларов. Большая часть оставшихся средств будет инвестирована в сети LTE и в реализацию гибридного доступа (LTE+vectoring). Уровень CAPEX в течение следующих трёх лет намечен более высокий, чем был в среднем в предыдущие три года.

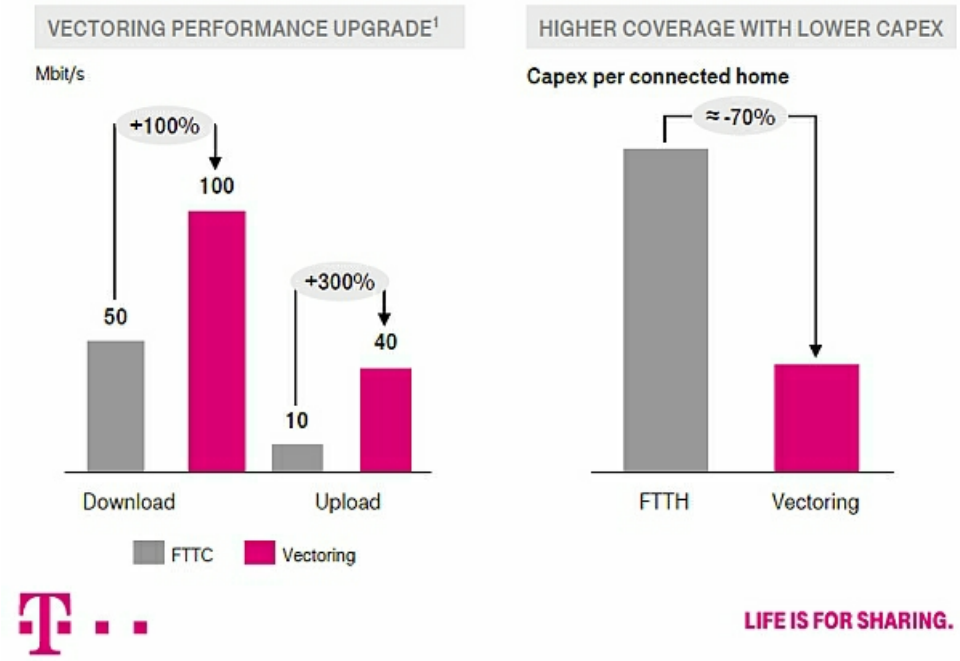


Ближайшие годы медная инфраструктура Deutsche Telekom будет эксплуатироваться "на полную катушку". В апреле оператор получил разрешение регулятора на внедрение технологии VDSL. А уже 2-го мая компании Deutsche Telekom и Telefonica Germany подписали меморандум о взаимопонимании, согласно положениям которого, Telefonica будет арендовать оптом порты VDSL, а также, по ранее подписанному соглашению, будет арендовать отдельные оптоволоконные участки, принадлежащие Deutsche Telekom, для своей транспортной сети. Это позволит ей перейти от подключений через ADSL и предоставить своим абонентам подключения до 100 МБ/с. Будет несколько этапов, и обновление продлится, начиная с этого года и вплоть до 2019 года.

Какие причины помогать крупному конкуренту? В Deutsche Telekom характеризуют это соглашение, во-первых, как возможность разделить инвестиционные риски, во-вторых, наличие партнера (или партнеров) позволит ускорить модернизацию нынешних сетей до более высокоскоростного уровня.

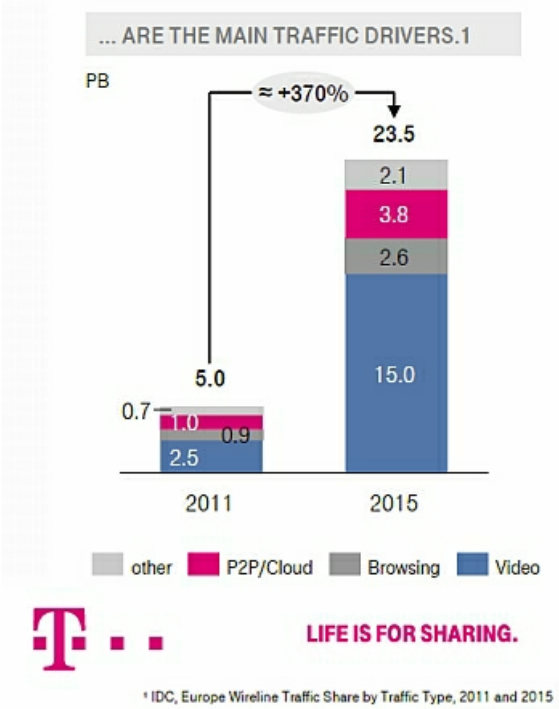


Напомню, что согласно целям европейской программы «Digital Agenda», к 2020 году минимум 50% жителей должны иметь подключение со скоростью превышающей 50 Мб/с, а скорости доступа более 30 Мб/с должны быть у каждого жителя Евросоюза. Понятно, что если медь позволяет соответствовать этим требованиям, то операторы и идут по этому пути. Таким образом, "медь" выручит уже третий (или четвертый раз, в зависимости как и что считать) * - голосовые услуги, потом модемный доступ, потом технологии ADSL и VDSL/VDSL2.



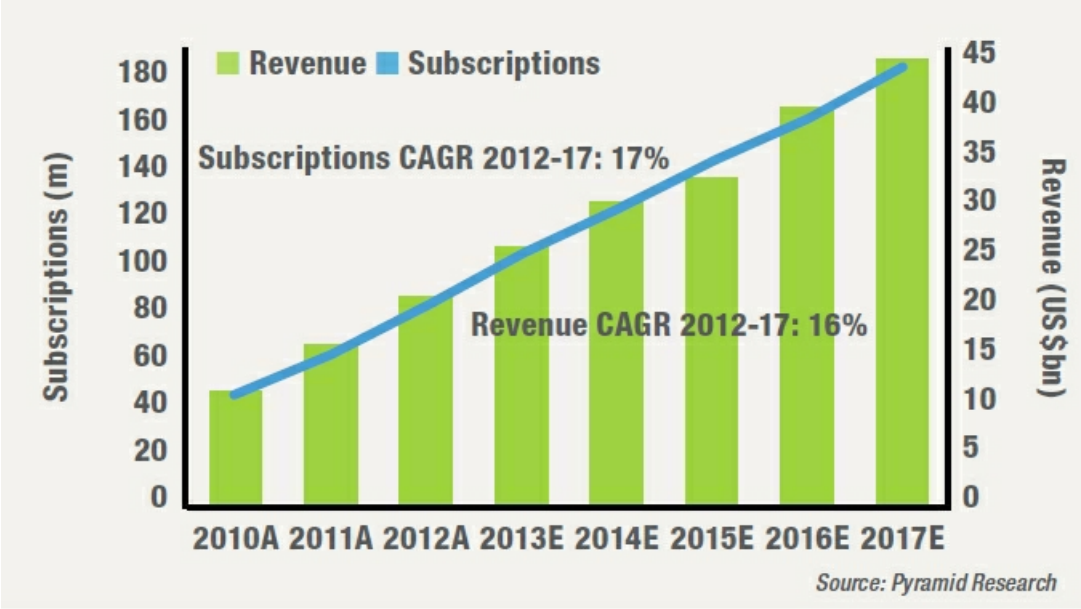
Эффективный способ увеличения скорости

Понятно, что инвестиции должны вернуться в виде будущих доходов. Повышение скоростей и рост проникновения высокоскоростного доступа позволяет развивать рынок и развиваться новым услугам. Основной трафик в сетях будет создавать видео. Понятно желание и заработать на этом трафике.



Невероятный темп роста всех видов трафика, особенно видео

На этой неделе появилась новость о планах Youtube реализовать модель платных подписок на своём сайте. Есть и другие услуги, спрос на которые растёт. Так, по прогнозу Pyramid Research в этом году рынок IPTV перешагнёт отметку 100 миллионов пользователей. На конец 2012 года на каждом из крупнейших рынков (Китай, Франция и США) было более 10 миллионов подписчиков.



Доля пользователей IPTV в настоящее время соответствует примерно 9,3% от общего количества пользователей pay-TV. В Pyramid Research ожидают, что эта доля к 2017 году увеличится до 15,8%. Также есть прогноз по выручке на рынке IPTV: исходя из среднегодового роста 16% к 2017 году выручка увеличится до 44 миллиардов долларов. Сейчас наиболее высокое проникновение IPTV в Западной Европе и в Северной Америке - соответственно, 14,4% и 8,8% домохозяйств, самое низкое - в Латинской Америке (0,6%) и на Среднем Востоке и в Африке (0,3%).

---
* Не знаю, как было в Европе, а в России в прошлые годы широко эксплуатировали ещё и подключение через блокиратор или, позже, через аппаратуру цифрового уплотнения, что решало проблему оказания голосовых услуг, но сильно мешало или вообще препятствовало dial-up. С очередью на установку домашнего телефона, по-моему, так и не справились и кого-то уже выручили сотовые операторы.