# Рынок магистрального IP транзита в регионах. Часть II

**Первая часть материала.**

Начало лета 2010 года сразу выдалось «горячим». Сложившаяся картина магистрального рынка (аренда каналов и IP транзит) в регионах представлена несколькими основными игроками: Ростелеком, Трансгелеком, Синтерра, Евротел / МТС и Вымпелком / ГТ. Естественно, что оценки занимаемых компаниями долей рынка по разным источникам могут варьироваться. Трансгелеком и Ростелеком примерно равнозначны, далее идет Синтерра, потом Вымпелком / ГТ и замыкает пока Евротел / МТС.

Основным ключевым событием всей отрасли связи на период до марта 2011 года будет однозначно являться слияние Ростелекома и семи региональных МРК. Именно оно и будет формировать основное направление отрасли в целом, и рынка магистрального IP транзита в частности.

Первая ласточка грядущих изменений, которая аукнется на рынке магистрального IP транзита, прозвучала (http://www.rbcdaily.ru/2010/06/02/media/483005). Особенно интересно в данном контексте заявление:

> По словам источника в одной из компаний холдинга «Связьинвест», еще в прошлом году на долю «Ростелекома» приходилось лишь 40% объема магистрального трафика, генерируемого МРК. Остальное распределялось между другими игроками рынка, самым заметным из которых была ТТК. Сегодня «Ростелеком» намерен изменить это соотношение и рассчитывает получить до 80% всего трафика «дочек» «Связьинвеста», говорит собеседник РБК daily.

Пожелания, выраженные головной структурой, должны для нижестоящих структур являться обязательными. Грядущее перераспределение долей трафика, формируемых крупнейшими в регионах потребителями в лице МРК, повлечет за собой целую цепочку тенденций:




Во-первых, сеть Ростелекома должна будет выдержать резкое и значительное увеличение трафика. По итогам 2010 года раза так в шесть – восемь (увеличение доли МРК-шного трафика в два раза сложенное на естественный рост объемов). Интересен вопрос, сможет ли она справиться с такими объемами?! Скорее всего да.

Во-вторых, передача 80% трафика от МРК в Ростелеком потребует от первых найти резервы. Найти их будет не так легко! Это будет осложняться требованием к контрагенту держать в запасе до 70-80% (или более) от полосы суммарной потребляемой всего за 20% цены. Сейчас на рынке таких предложений нет. BURST Синтерры к примеру ограничен до 50% от оплаченного. Трансгелеком предлагает стандартно BURST 30%.

В-третьих, потеря трафика и снижение дохода потребует от Трансгелекома действий по его восстановлению. Восстанавливаться он будет за счет активизации продаж альтернативным операторам. При этом основной акцент скорее всего будет сделан на независимых игроков. Большая тройка, после покупки Мегафоном Синтерры, в полном составе будет владеть своими магистральными структурами, и по возможности будет пользоваться ими.

Евротел (в составе МТС) уже определился со своей направленностью. Это будет отдельная бизнес-единица, перед которой, в том числе, поставлена задача (по неподтвержденным сведениям) увеличения доли на магистральном рынке.



Совершенно пока непонятна ситуация с Синтеррой. Вот-вот должна произойти продажа Мегафону (предполагается, что на момент выхода статьи она все-таки будет продана). Как дальше будет развиваться коммерческий бизнес этой структуры – не ясно. Судя по последним трендам, в самой группе компаний происходит смещение продаж ее региональных структур в другие рыночные ниши. Приобретение оператора Канстелл в Твери в интересах Синтерра-Центр. Проектирование сетей ПД и ТМ в Барнауле и Кемерово для Синтерра-Сибирь. Проектные работы по строительству сетей доступа в областных / краевых центрах ЮФО также ведутся и в Синтерре-Юг. Как следствие, прерогатива прямых продаж на операторском сегменте рынка будет изживаться из регионов, и сосредотачиваться в головной компании. Это хорошее решение для продаж крупным, федеральным операторам (ЭР-Телеком, Электроком, Скартел и т.д.), … и плохое решение для продажи ресурсов местным альтернативным операторам. А ведь в целом, в сумме, они тоже составляют значительную базу дохода.

Как следствие, резко обострится конкуренция за трафик альтернативных операторов. Им стоит ожидать особого внимания со стороны Трансителекома, Синтерры и Евротел. Не стоит сбрасывать со счетов еще и МРК, которые получив «выгодные условия» от Ростелекома тоже могут, и где-то будут предпринимать меры использования недолгого «эксклюзива».



В самой плохой ситуации остается естественно Трансителеком. У него у единственного нет прикрытия в виде большой и сильной «мамы» которая будет стоять за спиной и поддерживать…

Что будет происходить далее, - «как всегда покажет время» (copyright из программы «Время»)! Прогнозы и выводы – всегда неблагодарное дело. Прогнозы могут не сбыться, выводы могут быть неверными…

Самый интересный вопрос! Что будет делать Ростелеком, когда цены, в результате, в том числе и «неуклюжего маркетинга» уйдут еще один раз вниз, и уже «маленькие» альтернативные операторы на местах, «мешающиеся под ногами» больших МРК, будут бравировать своими «особыми» условиями, и уже не от Ростелекома?!

Все что изложено, - просто частное мнение, имеющее право на существование!

**Первая часть материала.**