Реинкарнация дубль два… Куда загонят кобылу?!

Вы верите в реинкарнацию?! Если нет, то зря. Придется поверить. Мало кто помнит, что изначально термин «большая тройка» получил распространение в отношении РТКомм, МТУ-Интел и Голден-Телеком. В декабре 2002 года эта группа операторов, впоследствии снискавшая обозначение ОПГ (отдельная пиринговая группа), разорвала пиринговые отношения с более мелкими компаниями, надолго ввергнув Рунет в хаос войн за связность сетей. МТУ-Интел в последующем вошел в состав Комстара, который в свою очередь купил МТС. Голден-Телеком, был продан Вымпелкому. РТКомм в 2008 году отошел к Ростелекому (далее РТ). Ирония истории, которая дама верткая: «большая тройка» в ее исконном составе, но в новом воплощении снова собирается возродиться. В конце прошлого года РТ (AS12389) поднял стыки для обмена трафиком с Комстаром (AS8359) и Вымпелкомом (AS3216). Стыки пиринговые. И тем самым РТ внес смуту в ряды операторского сообщества Рунета. Оказалось, что «большая тройка» собралась заново, чтобы изменить экосистему межоператорских отношений еще раз, показав всем, что главное правило: **нет никаких правил**. Ведь до сей поры условия членства в ОПГ требовали от его участников поддерживать пиринговые отношения только друг с другом, чему РТ не сильно-то сейчас и соответствует.

Чего ждать от народившегося в канун Нового, 2011 года, монстра? Ведь этот слон, вес которого оценивается в долю 49% от рынка широкополосного доступа (с учетом Комстара и Вымпелкома), действительно может изрядно «побить посуду в лавке». Сам РТ думает стать «поставщиком Интернета №1». Как видно, амбиций будущему «национальному чемпиону» не занимать, и в нежелании прорекламировать себя РТ обвинить никак нельзя. Исполнить планы по завоеванию Рунета компания планирует в три этапа: локализовать трафик, настроив пиры с **крупными** игроками рынка в регионах, построить CDN (content delivery / distribution network) и затем внедрить DPI (deep packet inspection). На первый взгляд вполне здравая идея, имеющая в своей основе субъективное мнение о мироустройстве интернет, где есть Tier-1 операторы, на ком держится интернет, и есть операторы второго и третьего уровня. Почему бы РТ не стать этаким Tier-1 в пределах всея Руси? Повторив, к примеру, успех AT&T или Verizon, которые являются и Tier-1, и крупными проводными операторами с базой 16 100 тыс. и 8 300 тыс. абонентов по результатам 3Q 2010 года соответственно. Ах, какая потрясающе красивая задача! Выполнив ее, исполнителям не жалко дать и медаль. Да что медаль, можно дать и орден! Вот только так ли это? У любой медали есть две стороны. Первая сторона на виду. Что таит в себе обратная сторона?



Доли крупнейших операторов России и Москвы. Исследование рынка ШПД. iKS-Consulting

Под эгидой канонов пиринга…

Будущий «национальный чемпион» будет обладать абонентской базой более пяти млн. пользователей и занимать в общем объеме более трети рынка широкополосного доступа. Он явный лидер в регионах, где его сеть мощнее, крупнее и больше сети любого иного оператора. Получая свою порцию связности в Москве, РТ загружает свои магистрали, передавая трафик в регионы на многие сотни, и даже тысячи км, где сосредоточена его база потребителей. С Москвой понятно, экономика под вопросом. А что на местном уровне? Здесь ситуация обратная. РТ в силу своего

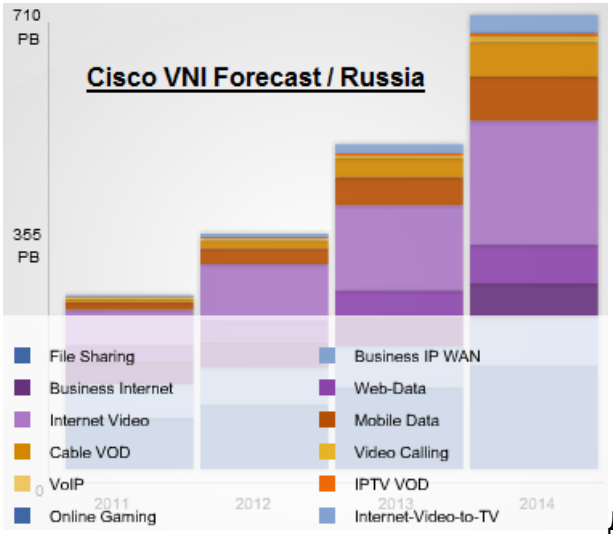
значительного положения на региональных рынках будет давать связность своим партнерам по пирингу. И этот трафик он будет отдавать на местах, разгружая их магистрали.

> «*… распределенный пиринг по нескольким географическим точкам, приведет к тому, что оператор со «слабой» сетью на местах будет предоставлять услуги лучшего качества, чем мог предоставить со своей сети. Потому, что местная связность при пиринге будет получаться здесь, на месте и слабость магистрали на ней не скажется*». Физика Пиринга Химия Депиринга, А. Кипчатов.

Сможет ли РТ в силу дисбаланса и профиля трафика почувствовать разгрузку своих магистралей? Вопрос занимательный… Поэтому говорить о призрачной «перспективе сэкономить на сетевых CAPEX» не приходится. А вот потери в положении на рынке, и так теряемом – более чем реальны. Не правда ли, хорошая «лошадка» получилась? Бежит не туда, куда надо. Одной рукой получая связность в Москве, где рынок насыщен и рост минимален, - в регионах, куда сейчас стремятся все за развитием, РТ будет двумя руками отдавать местную связность, стимулируя рост сетей своих партнеров по пирингу. Если не задаваться вопросом, а есть ли он, местный пиринг вообще в природе, тогда надобно задать вопрос: в чем же тогда дело?

Пляски вокруг CDN…

На самом деле вопрос региональных пиров заслуживает внимания, когда мы говорим о сетях доставки контента CDN. Рост «тяжелого» трафика, порожденный видео и ТВ трансляциями в интернете, вызвал бурный всплеск интереса к ним. «CDN уже только ленивый не строит», - мнение одного топ-менеджера магистрального оператора. Возможно ли, что РТ поддался общей эйфории и решил занять на этом рынке, устремленном в недалекое будущее, значительную долю? Вероятно да! Но прежде стоит сказать, что CDN это не труба. Отличие ее от традиционных сетей, состоящих из кабелей, линий связи, каналов и еще разного типа активного оборудования - кардинально. В первую очередь CDN это серверы, это программное обеспечение, и это его Величество, которое не король - контент. Контент, который надо доставить потребителю. Доставить как можно дешевле и качественнее. И пока стоимость каналов будет дороже размещения сервера, а показатели передачи пакетов превышать требуемые для контента нормы – CDN будет жить. Попробуем посчитать объем этого рынка?! В ближайшей перспективе, к примеру, так к году 2014, если мы, конечно, все-таки переживем «голливудский апокалипсис»…



Для оценки попробуем привязаться к «маркетинговому блуду» (copyright не автора) Cisco Visual Network Index. Если следовать прогнозу, объем ежемесячного трафика в 2014 году в России будет составлять 710 Петабайт. Много это или мало? В это же время в США ежемесячный объем будет составлять 17,1 Эксабайт, превышая российский в 24 раза. Впрочем, правильнее будет взять для сравнения Бразилию, где показатели объема будут на уровне 1,2 Эксабайт в месяц. Принимая во внимание, что порядка 50% трафика в России по итогам 2014 года будет передаваться поверх CDN-сетей, годовая выручка рынка, в зависимости от вариаций, будет находиться в пределах **925 – 1 348 млн. рублей** (примечание по расчету в конце статьи).

Ясно, что прогноз, прогнозу - рознь. Ведь автор не профессиональный аналитик или журналист. Прогноз имеет право не сбыться, или сбыться, но не так. Нам важен «грубый» порядок, показывающий перспективу рынка, то есть нишу, которую претендует занять РТ. Достойна ли цель «национального чемпиона»? К примеру, выручка ЮТК, одной из семи МРК, которую поглощает РТ, только за девять месяцев 2010 года составила **17 505 млн. рублей**. Представьте, учтя и конкурентов, какую долю в структуре выручки «национального чемпиона» займут в 2014 году услуги CDN, и можно будет понять, что это «не та лошадь, на которую надо ставить». Неужели опять мимо? Вероятно да.

На пути к светлому будущему…

Надо попробовать «зайти» с другой стороны. Может быть все тривиальнее? Недавно глава Минкомсвязи, **журналист** по образованию и «**медийщик**» по опыту работы, рассказал, как интернет-трафик бегает через всю страну. Нужный фон на высшем уровне создан. Задача государственного значения поставлена. Дальше грядут действия, которые приведут через цепочку шагов в светлое будущее. Где оно?

> «*По оценкам экспертов, объем рынка легальных продаж DVD, включая CD, в прошлом году составил около **1,6 млрд. долл**. В доходах от продаж легальных дисков около 30% приходится на сети, 50-60% - на отчисления автору и дистрибьютору, остальное получают производители DVD*». Прощание с дискам, Российская Бизнес-газета №773 от 26 октября 2010 года.

Будет ли сумма в $1,6 млрд. за год, ну или немногим меньше, хорошей наградой? Ведь когда уйдут торговые сети, кто-то должен будет занять их место в интернет. Тогда цепочка шагов в «светлое» будущее будет идти в следующем ключе: **пиринг – дата-центры – CDN – монетизация контента – контент-оператор**. Первые три шага, где капитальные затраты велики, а маржа стремится к «нулю» мы уже видим. Их делает РТ. Монетизация контента напрямую зависит от борьбы с «пиратами». Лучше, если при содействии государства. И этот шаг мы тоже видим. Да здравствует «Лига безопасного интернет»! Этот шаг только в начале своего длинного пути. Но ведь и РТ еще не «развернулся» в нужную позу. Для закрытия цепочки остается последний шаг. Кто будет играть главную роль в ансамбле контент-операторов, где потенциал как объема (народ всегда требует хлеба, а потом зрелищ), так и маржи, высок? … как всегда покажет время. Вы думаете, это будет РТ?!

В стороне от «большой тройки» на пути к новым реинкарнациям…

Что ждет альтернативных операторов, волей судьбы попавших в регионы, где «большая тройка», дав Мегафону/Синтерре (AS31133/AS6854) право «второго» оператора для МРК, может попробовать «откатить» рынок назад. Невероятный сценарий? Возможно. Но когда рынок меняется, всегда появляется множество самых причудливых комбинаций. Поэтому, скучно точно не будет! Может быть **классика** жанра, когда «из пешки в ферзи», то есть в магистральные операторы, опять станет актуальной? Правда, в новой реинкарнации? К примеру, поставив во главу облачные вычисления, где нужны емкие системы хранения (от 5 Пб), вычислительные емкости (от 10 Тфп) и естественно магистральные сети на основе собственных ВОЛС и DWDM с полосой 200 Гбит/сек. Еще пару, а лучше тройку дата-центров по России и … «закатанные» рукава, то есть активные продажи. Какие перипетии откроют будущее, какие удивительные возрождения будут представлены нам – остается пока гадать. В «эпоху перемен» новые имена имеют шанс занять свое место в жизни, как никогда. Подождем их?!



Примечание к расчету емкости рынка CDN-услуг в России: Объем трафика к 2014 году прогнозируется порядка 710 Петабайт, доля трафика передающегося поверх CDN-сетей - 50%. Стоимость передачи одного (1) Гигабайт исходящего трафика (в среднем) за 2011 год берется 0,75 рубля. Снижение цены за один Гигабайт в будущих периодах к году предыдущему рассчитывается исходя из двух вариантов: пессимистический – 2012 на 28%, 2013 на 33%, 2014 на 40%; оптимистический – на 25% с 2012 по 2014 года.

Дополнительные материалы:

- Kipchatov.ru | ОПГ: сделано в конце года;

- The Emerging Video Internet Ecosystem (v0.9) EARLY DRAFT, DrPeering;
- Рынок телекоммуникаций в России – что, где, как, почем;