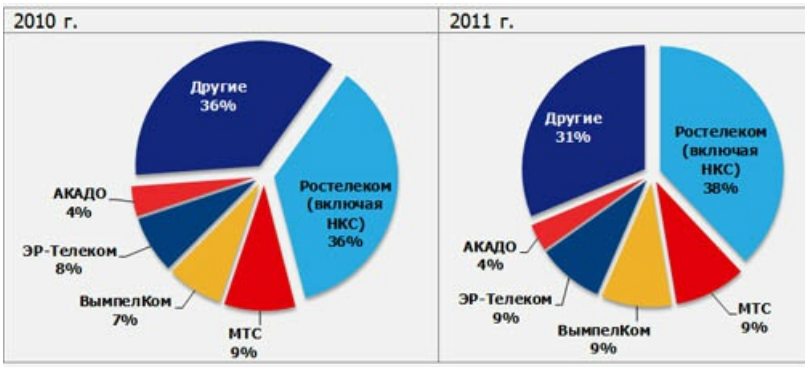
Сочинская увертюра в разрезе экосистемы регионального Рассейского телекома

Через 669 дней город-курорт Сочи, простершийся вдоль побережья Черного моря и снежных склонов гор Кавказа рядом с южными рубежами России, примет XXII зимние Олимпийские игры и на время чуть более двух недель, именно столько отведено на спортивные состязания, привлечет к себе внимание всего мира. Сегодня крупное спортивное мероприятие, а зимние Олимпийские игры, безусловно, им являются, представляет вызов для телекоммуникационной инфраструктуры, которая будет его обслуживать. С момента обзора почти двухгодичной давности в составе сетей, которые связывают сегодня Сочи с внешним миром, мало что изменилось, исключая технические параметры по некоторым кабельным системам. Зато потрясения, в виду произошедших в России за это время слияний, оказали громадное воздействие на рынок магистрали и IP-транзита в целом.

Былая россыпь магистральных операторов, которые активно боролись между собой за заказы региональных операторов, была «съедена» сетями доступа. Из тех, кто работал в Краснодарском крае, где располагается Сочи, - Евротел отошел к МТС, Синтерра была продана в Мегафон, а Ростелеком, хотя и оставив за собой имя, «растворился» на юге в ЮТК в результате «мегарегионального объединения». Значимые в одно время в телекоммуникационном бизнесе компании в своей массе стали лишь частью сетей доступа и теперь свою главную задачу видят как удовлетворение потребностей в магистральных ресурсах подразделений своей материнской структуры. Что впрочем, вполне объяснимо, так как важность магистрального бизнеса, если глядеть на выручку, для оператора из категории «большой тройки» или объединенного Ростелекома будет очень мала.

За 9 месяцев 2009 года выручка МТС по России составила 154.15 млрд. рублей, а магистральный оператор Евротел (немногим позже вошел в МТС) от оказания услуг связи за аналогичный период получил 531 млн. рублей, то есть меньше чем 0.5% от показателя МТС. Если взять для примера Вымпелком, то за четвертый квартал 2010 года доходы российского подразделения составили 64.5 млрд. рублей, из них на сегмент межоператорских расчетов, несмотря на 107 тыс. км магистральной сети в то время, привелось только 3.9 млрд. рублей (6.05%), где львиную долю (намного больше 50%) занимает голос.

Трансгелеком (ТТК) же, несмотря на условную независимость своего пути, принял решение развивать в первую очередь собственные сети доступа, чему сейчас и уделяет все свое внимание. В результате на рынке вроде бы как особых изменений не произошло, ведь кабели также лежат в земле или висят на опорах ЛЭП, системы DWDM все также «светят», а маршрутизаторы, не ведая отдыха, передают пакеты. Вот только все это теперь отдано в угоду, а будет необходимость, и в защиту интересов (есть такие прецеденты) небольшого числа крупных сетей доступа, которых сегодня можно перечислить, загибая пальцы только на одной руке. Всем остальным же, а это на начало 2012 года не менее трети рынка широкополосного доступа, остается роль их заложников.



Распределение абонентской базы широкополосного доступа (fixed) в России

Что получается в итоге, - очень хорошо изложено в попытке «перепрошить» магистральный Рунет, а в частности ситуация рождает поистине самые причудливые комбинации. Как вам вариант взять больше полосы, чем нужно сегодня, чтобы хотя бы на время подстраховаться от неизвестности близкого будущего? По идее не очень, так как возрастают затраты. Зато излишки полосы можно

продать соседу, который не так давно на это вряд ли пошел бы, а теперь готов взять. Он ждет, что скоро его включение переведут с технической площадки магистрали на один из узлов распределения сети доступа, поставив его в один ряд с пользователями за 500 рублей в месяц. Что будет дальше в этом случае с качеством на этом его аплинке – вопрос, ответ на который находится за «семью печатями». Это только один из примеров в их множестве, которые сегодня часто возникают на рынке.

На самом деле в крупных городах, если говорить о Краснодаре, где есть Ростелеком, Транстелеком, Мегафон и Вымпелком, альтернативный оператор еще может между ними «лавировать», беря услуги IP-транзита или арендуя каналы то у одного, то у другого, а как правило, взаимодействуя сразу с несколькими. Сложнее обстоит дело за пределами больших городов, где выбор у кого взять магистральные ресурсы и так не блистал разнообразием. В раскиданных вдоль российского побережья Черного моря городках эти ресурсы, как минимум, есть в сети бывшей ЮТК (теперь Ростелеком-Юг), которая есть везде, а также у МТС, где построена собственная ВОЛП Краснодар – Новороссийск и работает доставшаяся в наследство от Евротела система передачи на участке Новороссийск-Сочи с ответвлением из Джубги на Краснодар.

Однако на практике взять в аренду ресурсы у этих двоих альтернативному оператору очень трудно. Ростелеком будет опасаться, и надо отметить обоснованно, духа соперничества, а для местного подразделения МТС этот бизнес никогда не был профильным. Вот и получается, - вроде бы «бублик рядом, а откусить нельзя», и операторы вынуждены искать иные пути. В этих условиях появление любого нового игрока на рынке, который может усилить состязательность среди тех, кто уже владеет магистральными ресурсами, - надо только приветствовать. Стать таким игроком и внести свою лепту в развитие телекоммуникаций в регионе вполне по силам сети, работы по строительству которой сегодня ведет Россвязь в рамках федеральной программы «Строительство олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта».

Речь идет о пункте 112 этой программы, а именно «**Волоконно-оптические линии передачи от г. Анапы до пос. Джубга, от пос. Джубга до г. Сочи с ответвлением от пос. Джубга до г. Краснодара**». Общая длина трассы прокладки оптического кабеля с 96 волокнами, которая располагается большей частью в полосе отвода автомобильных дорог М-4 и М-27, с учетом ответвлений к базовым станциям сети ТЕТРА, составляет порядка 700 км. В транспортной сети выделяются магистральные узлы связи в Краснодаре, Джубге, Новороссийске, Сочи и на Красной поляне, а уже к ним привязываются узлы доступа в населенных пунктах Анапа, Геленджик, Архипо-Осиповка, Ольгинка, Туапсе, Дагомыс, Лазаревское, Грушевая поляна и Горячий ключ. Общая стоимость сети определена в **2 496 млн. рублей**, что составляет 3,5 млн. рублей на километр (!). Почти как в проекте Spread Networks, где прокладка кабеля в «девственных» лесах Северной Америки обошлась до $200 тыс. за милю. Во-первых, строительство под контролем государевых людей, не только в связи, а любое, - зачастую выходит дорого, что особенно актуально глядя на ажиотаж вокруг Сочи-2014. Во-вторых, нельзя отрицать и сложные условия горного ландшафта со скальными породами, время от времени происходящими оползнями и интенсивными паводками.



Ситуационный план трассы прокладки оптики на участке г. Сочи – п. Красная Поляна

В результате к октябрю 2012 года, когда будет закончено строительство, вдоль побережья появится еще одна действительно мощная сеть, которая своими ресурсами вполне станет вровень с магистральными сетями Ростелекома и МТС. Вот только возникает закономерный вопрос, а что делать дальше? Как пояснила пресс-секретарь Россвязи Екатерина Фирсова для Comnews: «*Пока мы не знаем, кто будет эксплуатировать эти объекты*». Сюда же хорошо подходят слова действующего министра связи РФ Игоря Щеголева: «*Если бы мы изначально над этим задумались…*». Попытка продать сеть Мегафону за 2 млрд. рублей у менеджмента и владельцев компании отклика не нашла. Поэтому интрига, стоит ли ожидать появление еще одного оператора связи, который предложит магистральные ресурсы для сторонних операторов на «лакомом» для них побережье, особенно в сезон отпусков, - пока имеет место быть.

Во всяком случае, надобность в таком операторе сегодня в регионе однозначно есть. Местные

операторы на побережье могли бы арендовать каналы до Краснодара и присоединяться к сетям пришедших туда магистральных операторов, коих в краевом центре будет по более, а операторы мобильной связи, не имеющие пока развитой оптической сети на побережье, такие как Мегафон (отчасти), Вымпелком и Теле2, также арендуя каналы, могут решать свои локальные задачи. Или, если уж идет речь об «операторе для операторов», имеет смысл обратить взгляд на бизнес-модель точки обмена трафиком (Internet eXchange). Отдать свои волокна в обмен на волокна в соседние для Краснодарского края Ростов-на-Дону и Ставрополь, построить разнесенную географически структуру, которая охватит три региона, где обитает более 12 млн. жителей…

Впрочем, в паре последних предложений Сочинская увертюра о региональном телекоме в России плавно перешла в околонаучную фантастику, какая, однако, по определению ложью не является.