Магистральный Интернет транзит России 2009, часть II

Часть первая

Колхозное строительство в провайдинге

В 2009 году ярким магистральным явлением стал Евротел. Пройдя непростой и не быстрый путь создания своей магистрали по ЛЭПам, Евротел достроился до Красноярска, коммерчески реорганизовался и отлично начал прогрессировать как независимый провайдер. И его неожиданно купил МТС. Независимый коммерческий путь был прерван.

Теперь не очень понятно как будет развиваться Евротел, награжденный новым брендом (злые языки говорят, что «яйцо» Евротела будет золотым). Чисто эмоционально кажется, что Евротел может утонуть в МТС и стать внутренним технологическим магистральным звеном. В самостоятельное магистральное плавание Евротела в рамках МТС верится с трудом. Вряд ли МТС покупал Евротел, чтобы просто увеличить маленьким бухгалтерским балансом Евротела большой баланс МТС. Уж слишком много людей в МТС и разных Комстарах надеялись и ждали своей магистрали, чтобы распорядиться этими ресурсами под свои задачи. И потому скорее будет потеря целостности идеи магистрального бизнеса Евротела, чем ее умощнение. А что вы хотели - корзинка с яйцами полнится и нижние уже сильно придавлены…

А вот Мегафон, наш третий мобильный монстр, тихой сапой под маской Мегафон-Поволжья начал уплетать пирог магистрального провайдинга. Его DWDM сеть растет и охватывает все большую территорию, количество клиентов и трафика растет. И то, что стало известно про отсутствие одобрения в приобретении им Синтерры, возможно большой подарок судьбы Мегафону. За 300 Миллионов долларов можно за год достроить всю свою сеть с широчайшим покрытием по европейской части России, включая Урал и Западную Сибирь, и еще останется куча денег на разворачивание мощной системы продаж и формирования своей инфраструктуры для обеспечения связности с мировым сегментом Интернета. А вот вместе с Синтеррой можно было приобрести не только сеть, но еще кучу долгов, обещаний и странных отношений с государством и бюджетом. Свободные деньги мне в этой ситуации кажутся гораздо более перспективным ресурсом. Им надо лишь приделать правильные головы, которые, как мне кажется, есть и продуктивно работают.

Для полноты картины необходимо сказать еще и о мегаидеях создания Мегателекома из Связьинвеста. Мегателекомные идеи ранее крутились лишь в властьимущих головах и муссировались финансовыми аналитиками, но к осени обозреваемого 2009 года сформулировались уже в виде документов. В 2011 году мы может быть сможем лицезреть явление объединения всех российских инкумбентских активов вместе с сотовыми (может быть, включая и Мегафон) в структуру с единым управлением. И, не дай Бог, найдется сильная личность, которая фактически реализует эту управленческую вертикаль власти, тогда Россию ждет жесточайшая депиринговая война и неизбежная монополия на все услуги фиксированной связи. Ведь в одних руках соберутся законодательные и административные ресурсы, вся мощь нашей идеологической машины и всепокрывающая инфраструктура сетевых ресурсов. После этого нам останется слушать с экрана своих будущих цифровых каналов в течение многих лет призывы вида: «Хватит уже кошмарить альтернативных операторов». Мы будем слушать и, как уже было не единожды, питать надежды, что скоро наши Президенты наконец-то разберутся с этим.

Вероятность такого монопольного исхода фифти-фифти, ведь миром правят филологи, а связь - очень техническая отрасль со стремительным и постоянным перевооружением, здесь инженерные и управленческие ошибки составляют тем больший риск, чем объемнее бизнес. И справиться с сохранением эффективности управления при покупках и слияниях не так просто. Тем более в связьинвестовской структуре с богатейшим наследием традиций выживания в неоднозначных условиях хозяйствования. Весь мир спасается от этого специализацией бизнесов и поддержанием конкуренции на рынке. И если правила оказываются не способными удержать отрасль от монополизации на законодательном уровне, то рано или поздно государство скатывается до прямого датирования отрасли из бюджета, или остановки развития*. И удивительно, что наш Мегателеком появляется не неожиданно как чертик из табакерки вопреки воле регулятора, а планомерно, мучительно и под руководством государства.

Вообще, те способы наращивания мощности телекоммуникационных бизнесов, которые наиболее явно заметны у нас в последние 3 года и окончательно выкристаллизовавшиеся в 2009году, на языке краткого курса ВКПб называются экстенсивными. Нынче строят в основном маленькие и начинающие бизнесы, а крупные все больше становятся финансовыми машинами по приобретениям и слияниям или по перекладыванию из кармана в карман в рамках холдингов а акционерных пакетов. Отличие от колхозного строительства очень невелико, пожалуй, единственно новым является лишь наивное (или лукавое) рассуждение о предстоящей синергии. В этих аналогиях Интернет провайдинг сейчас миновал фазу НЭП и двинулся к колхозам и совхозам. Конечно, нам надо благодарить судьбу, что этот виток аттрактора истории повторяется в своем комическом варианте и трагические проявления

очень смягчены. Но сила идеи большого натурального хозяйства с признанием неизбежности формирования мощной партийно-бюрократической властной структуры для управления им прет из всех слов руководителей, статей журналистов и официальных документов. И не только проектируемый Мегателеком, но и каждый операторский колхоз пытается иметь все свое - и магистраль, и контент проекты, и фиксированные сети доступа, и телефонию, и мобильный доступ. Но как известно, в колхозах легче отлынивать, чем работать. Поэтому они становятся раздольем для руководителей типа «крепкий хозяйственник» и со временем превращаются в печальную безысходность для остальных колхозников.

Немного интегральных цифр

Число ШПД пользователей по РФ добралось до 11Млн хозяйств и уже более половины из них из российских регионов. На столичных просторах новых клиентов теперь найти стало сложнее, здесь не работают уже привычные акции по привлечению клиентов бесплатными или льготными первыми месяцами, подарками модемов и т.п. А расти то надо и потому в начале года было серьезнейшее опасение синхронного столичного увеличения цен на ШПД доступ, но после окриков с самого верху такой сценарий рассосался и начался сценарий удержания доходов и оптимизации расходов со слабыми попытками расширения спектра предоставляемых услуг. Главный сценарий дальнейшего развития успешных столичных провайдеров окончательно сформировался как стратегия региональной экспансии. А для региональной экспансии вопрос наличия доступных и масштабируемых магистралей для транзита трафика был, есть и будет ключевым. В противном случае риски по своевременному возврату инвестиций в региональную широкополоску становятся критическими, а инвестиции ныне дороги чтобы ими рисковать.

Какие же трафики передают современные российские Интернет магистрали?

Магистральный транзит, как я уже отмечал, неравномерен по направлениям, по цене и по конкурентной картине. Для понимания разумно упростить эту картину и все направления передачи трафика свести к двум сечениям, а именно: трафик Столица-Регионы и Трафик Столица-Запад. При таком подходе задействованная в пиках полоса в регионы будет составлять чуть более 200G, а полоса на Запад - 600G. Во внутрироссийском транзите я исключаю трафики Северо-Западного региона из регионального, по сути свожу их к трафику СПб, который фигурирует внутри термина «столичный». Таким образом, Российский региональный трафик - это трафик, текущий из столицы на восток и на юг. В нем также есть и трафики среднеазиатские, монгольские и т.п. Количественно такие упрощения оправданы лишь для интегральных оценок, чем я и занимаюсь.

Рост полосы на Запад в этом году был несколько выше, чем рост полосы в регионы по причинам пиринговых войн, развернувших часть внутрироссийского трафика на петлю через Запад. Средний годовой рост этих полос составил более 250%. Возможно, что эти средние интегральные оценки с точки зрения регионального потребления надо изменить в сторону увеличения, т.к. часть трафика замыкается внутри больших бизнесов по своим магистралям и по купленным каналам для себя и уже не участвует в рынке IP транзита явно. Этот трафиковый темп роста в любом случае заметно выше среднемирового, ведь Россия в развитии ШПД стоит лишь на первых ступеньках. При этом расклад трафика исходящий/входящий для Запада близок к 50/50, а для регионов РФ преобладает потребление.

С деньгами картина хитрее. Как я уже отметил, появление своих магистралей и элементов магистралей у ряда операторов ведут к тому, что часть трафика становится внутренними для разных бизнесов и их групп. То, что раньше было операционными расходами на покупку транзита становится капитальными затратами и, соответственно, в качестве чьих-либо доходов перестает фигурировать или превращается в загадочные цифры внутренних учетов. Потому прирост финансового объема на магистральном рынке РФ отсутствует уже второй год. При постоянном росте расходов на него! Разница между расходами одних и доходами других - продукт переноса расходов с операционных затрат в капитальные ради главной докризисной ценности всех бизнесов, имя которой капитализация. Свободные годовые деньги магистрального Интернет транзита по территории РФ, которые отвоевываются друг у друга магистралами, не превысили в 2009г 260Млн.Евро. Это деньги сугубо рынка российского Интернет транзита, без рынка каналов, ВПНов и последних миль., а также без столичной оптовки и транзита Европа-Россия. И по 2009г модуль средней скорости падения цен единицы полосы внутрироссийского транзита превысил скорость роста трафика. Т.е. годовая сумма денег на рынке Интернет транзита России не растет! При этом направления с достаточно большими трафиками дешевеют быстрее, чем ответвления от них. Таким образом, трафик концентрируется на основных направлениях между столицами и крупнейшими городами, а распределение денег по сетям постепенно размазывается в сторону периферии.

Чуть более двух третей этой общегодовой суммы делят между собой ТТК и РТ. РТ хорошо рос в начале года, а на естественном осеннем всплеске трафика ТТК сыграл лучше. Четверть суммы достается Синтерре, Старту и Евротелу. Оставшаяся неполная десятина у магистральных структур

сотовиков - ГТ (Билайн), Комстар (МТС) и Мегафон.

Западный IP транзит денежно устроен еще коварнее. Он является расходной частью почти для всех провайдеров РФ и в этих расходах очень велика доля канальных услуг. Исходными поставщиками трансмиссий и выгодопреобретателями здесь являются в основном три оператора, имеющие свои собственные системы передачи данных: Телия, РЕТН, Раском. Множественные трансграничные стыки наших операторов с операторами сопредельных территорий на рынке массовой Интернет транзита работают очень плохо, т.к. обе стороны хотят на них зарабатывать или, по крайней мере, ничего не тратить на них. И потому годами ведут такие «серьезные» переговоры.

До перечисленных трех владельцев собственных трансграничных ресурсов доходит лишь часть денег, расходуемых российскими провайдерами на закупку емкостей. Остальные расходятся во вторичных перепродажах и на поддержание западных инфраструктур по размещению оборудования, закупки портовых емкостей у Tier1 и на европейских IX'ах. Если попытаться вычистить возможные двойные учеты, то годовая сумма транзита данных и каналов для них в направлении Россия-Европа составит не более 80МЕвро на всех.

А сразу за западной границей России второй год ходит ряд операторов, готовых перехватить эти деньги на себя. Им бы лишь кто-нибудь недорого, а лучше даром дал бы оптику, тогда бы их бизнес планы с учетом всех рисков стали бы финансово целесообразными. В качестве инвестиций в российскую экономику у них есть лишь железо, проверенное временем и снятое с эксплуатации с других участков сетей во время их прошлого или позапрошлого апгрейдов. А строить настоящие сети по России - большой экономический риск.

Еще стоит отметить, что очередной год закончился полным отсутствием доходов на российских магистралях от трансграничного транзита данных Восток-Запад. Не идет так трафик.

Резюме

Для того чтобы нарисовать картину российского Интернет транзита 2009 крупными мазками надо откинуть в сторону мышиную возню с пирами-депирами, слияниями и поглощениями и прочими постоянно действующими смерчами амбиций, т.к. не они определяют расклад сил, на магистральном фронте а три банальных фактора: наличие сетевой инфраструктуры, понимание необходимости перманентного развития сети и неустанная материлизация этого понимания. В таком подходе основными событиями пожалуй стоит считать следующие.

1. Рынок магистрального транзита РФ в 2008 году показал резкое торможение по собираемым провайдерами с него деньгам, а в 2009 года продемонстрировал остановку роста.
2. Реорганизация Связьинвеста перестал быть предметом размышлений, оценок и спекуляций - она обрела документальное решение и «коллективизация» растущей крестьянской розницы и падающей пролетарской магистрали стала неизбежной.
3. В добавление к уже существующим магистралам ТТК, РТ, Синтерре и Старт телекому ярко и красиво взлетел Евротел и почти аналогично, но с запаздыванием и некоторым раздумьем прогрессирует магистральный бизнес у Мегафона. Потенциальное перераспределение свободных магистральных денег на этих игроков грозит еще более сжать емкость рынка IP транзита РФ.
4. Часть контент проектов устали быть заложниками крепостного подхода и перешли к открытым коммерческим отношениям со всей совокупностью провайдеров.
5. ОПГ продемонстрировал свою концептуальную слабость не только в идеологии по раскручиванию своей значимости, но и в практике ее удержания. Депиринговые выстрелы прошедшего года не столько попали в цель, сколько отшибли стреляющему плечо прикладом, теперь им исполняется ария «а мне ни капельки не больно».
6. Заметно возросла доля трафика Рунета, который свободно и открыто обменивается на МСК-IX, и МСК-IX в 2009 году занял 10-е место в мире по количеству обмениваемого трафика, добравшись до 200G. И потенциал дальнейшего роста роста МСК-IX достаточно велик.

** не удержался, чтобы не включить интереснейшее описание прелестей монополии из книги, которой уже 100 лет. Книга немного из другой отрасли, но все же. Чтобы передать глубину и вечность вопроса привожу цитат в виде фотографий:*

Аналогичные посты:

- 18.01.10 -- Магистральный Интернет транзит России 2009, часть I

- 26.12.07 -- Интернет провайдинг 2007: некоторые итоги
- 17.11.09 -- ОПГ и депиринг: Часть 5

Источник