Рынок IP-транзита в регионах. Послесловие к лету

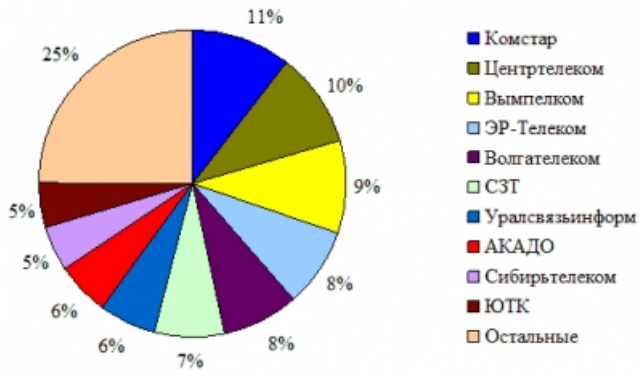
«Южный и Северо-Кавказский федеральные округа менее других готовы к повсеместному развитию беспроводных технологий. Лучше других готовность отмечается в Астраханской области и Краснодарском крае …» - это мнение звучит в сравнительном исследовании регионов России с точки зрения перспективности развития беспроводных технологий, проведенного компанией J'son & Partners Consulting.

Одна из первых в России масштабных сетей 3G на базе HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) была запущена Мегафоном в октябре 2008 года в Дагестане. На момент запуска было установлено порядка 180 базовых станций, обеспечивающих покрытие наиболее крупных городов и населенных пунктов региона: Махачкала, Каспийск, Дербент, Кизляр, Хасавюрт и т.д. В условиях фактического отсутствия проводных сетей широкополосного доступа, 3G Мегафона оказался востребованным, а в некоторых отдельных районах Дагестана даже отмечался ажиотажный спрос. За первые два месяца к услугам беспроводного широкополосного доступа было подключено порядка 5 тыс. абонентов, и уже в январе 2009 года их число возросло до 10 тысяч. В приватных разговорах, по мнению коллег, проект 3G Мегафона в Дагестане оказался одним из самых успешных в ЮФО. Вот такие вот два полярных мнения, … что еще раз подтверждает – прогнозы дело неблагодарное.

Прогноз из другой серии связан с объявлением в начале лета о создании новой и четвертой по счету бизнес-единицы МТС для управления ее магистральными сетями. Одна из задач подразделения: увеличить долю компании на магистральном рынке с 2% (Евротел, по оценке Frost & Sulivan) до 20%, из которых 10% придется на внутреннее потребление. Ситуация очень напоминает фразу, которую приписывают Ходже Насреддину: «Ведь за двадцать лет кто-нибудь из нас троих обязательно умрет – или эмир, или ишак, или я». На самом деле, интересный вопрос: как считать эти проценты через три-четыре года?

С покупкой Мегафоном в начале лета этого года Синтерры, операторы «большой тройки» в полном составе обзавелись собственными магистральными сетями. С учетом слияния Ростелекома и МРК (группа Связьинвест) в одну операционную структуру к марту 2011 года - конфигурация рынка IP-транзита кардинально изменится. В следующем году его уже будет просто не узнать. Значимые в одно время в телекоммуникационном бизнесе структуры, в своей массе, станут «нишевой» частью интегрированных холдингов и выполнять теперь будут в основном задачи, направленные на удовлетворение потребностей подразделений своей материнской структуры в магистральных ресурсах. Чтобы оценить масштаб изменений, надо сказать, что в 2009 году операторы «большой тройки» и предприятия Связьинвеста, будущего «национального чемпиона», вместе обеспечили формирование 73,01% от всего дохода отрасли связи, объем которого составил 1 273 млрд. рублей (по данным «Телеком в России»).

Доходная составляющая рынка IP-транзита, роль которого в магистральных сетях в виду активного развития услуг ШПД неуклонно повышается, по мере перевода ресурсов операторов на собственные сети, будет изыматься из обращения, а затратная часть, на содержание магистрали, учитываться во внутренних расчетах. При слиянии с Ростелекомом, изъятие из расчетов 80% от доли, вносимой сейчас в оборот рынка IP-транзита компаниями МРК – уже приведет к существенному его сокращению в денежном выражении.



Доли рынка ШПД в России, 2009 год. Обзор CNews Telecom 2010, по данным AC&M Consulting.

Суммарная доля доходов Комстара (МТС), Вымпелкома и МРК в 2009 году на рынке ШПД составила 61% (не учитывается Мегафон и Петерстар). С учетом покупки Мультирегиона, к МТС должны отойти еще 2,3% рынка. Не беря в расчет АКАДО, который работает только в Москве, доля операторов, не имеющих своих магистральных сетей, на рынке ШПД составляет не более 30,7%. Сказать, что именно этой частью операторского сообщества будет формироваться доходная составляющая рынка IP-транзита – будет неправильно. Утверждение будет спорным и утрированным: резервные каналы, нехватка ресурсов и «белые пятна» в собственных магистральных сетях, рост трафика медиа-

контента и развитие CDN-сетей – все эти аспекты внесут свои корректировки. Тем не менее, «отталкиваться» формирование рынка будет от этой части. Вот и получается, что 10% от рынка регионального IP-транзита будущих периодов – это проекция на порядок 3% от рынка текущего. Такое вот возникает соотношение…

По существующей ситуации, из магистральных операторов сейчас лучше всех себя чувствует Ростелеком. Да это и понятно, - поглощает он, а не его! Хотя в МРК любят больше говорить про «слияние», разразившейся недавно скандал со сменой руководства в Связьинвесте отодвинул в сторону интригу вокруг распределения долей в объединенном операторе, и, пока так еще и непонятно, - будет ли контроль у государства в этом активе, или его уже пора повторно национализировать, по аналогии с ЮКОСом?! Тем не менее, Ростелеком необратимо превращается в «национального чемпиона» и, шагая по стране, уже заявил о переводе трафика МРК на свою магистральную сеть. Озвученная в пресс-релизах емкость предоставленных портов для МРК составляет 158 Гбит/сек (Уралсвязьинформ – 40, Волгателеком – 42, Сибирьтелеком – 32, ЮТК – 37, Дальсвязь - 7). Если экстраполировать эту емкость на прогноз роста трафика, к концу этого года / в начале следующего, должны появиться новые заявления о предоставлении портов с суммарной емкостью не менее 200 Гбит/сек (по скромной оценке). Надо подождать…

Характерно, что помимо межоператорского сегмента, Ростелеком работает и с корпоративными абонентами, предоставляя им услуги интернет и VPN. «Последняя миля» для абонентов зачастую, где была техническая возможность, организовывалась через альтернативных операторов. В отличие от МРК – они справлялись с отработкой заказов в основном шустрее и за сравнимые деньги. Тем более что и некоторые корпоративные клиенты пользовались ранее услугами интернет от МРК. Интересный вопрос, как будет распределен бизнес на корпоративном рынке при объединении структур? Уже сейчас «политес» изменился, и в первую очередь от служб Ростелекома требуют рассматривать организацию «последней мили» через МРК. Что естественно не всегда устраивает сотрудников коммерческих служб, так как МРК, получая запрос на техническую возможность, сразу «зондируют почву» у клиента по подаче ему услуг от себя. Такое вот небольшое противоречие при взаимной конкуренции.

Второй крупнейший магистральный оператор, Транстелеком, на протяжении всего лета находился в центре внимания. Сотрясавшие компанию кадровые перестановки, вкупе с переориентацией ее бизнеса на рынок ШПД освещались в прессе часто, с азартом и в подробностях. Говорить об этом совершенно не хочется. Надо только сказать, что дочерние региональные общества «стройными рядами» и все как один, отказались от дивидендов за 2009 год в пользу строительства сетей доступа. Заявления в прессе о вводе очередной сети с новыми подключенными домами то в одном месте, то в другом, благо просторы России позволяют, - мелькают часто. Что из этого получится, покажет время. Удачный опыт работы на рынке B2B не гарантирует успешности в B2C, как, впрочем, и наоборот…

Ну и естественно, очень интересно будет посмотреть сейчас на Синтерру:

Во-первых, качество сети, в частности в ЮФО, стало кардинально страдать. Особенно заметно это проявилось с февраля месяца этого года, то есть еще до покупки. По май месяц было четыре аварии, продолжительность которых варьировалась от шести до 12-ти часов, и это не считая аварий продолжительностью 15-40 минут. Сложно сказать, как обстоит дело в других регионах, тем не менее, создается мнение, что примерно одинаково. Естественно, покупка Мегафоном ситуацию только усугубляет: как правило, покупатель, пока не разберется, «тормозит» проведение затратных платежей, в том числе и в развитие.

Во-вторых, формируется ощущение, что Мегафон, проведя летом «послепродажный» технический аудит, и сам сейчас не очень хорошо понимает, что делать с доставшимся ему активом. В недавнем интервью первого заместителя гендиректора Мегафона, Валерия Ермакова, смущает ответ на один вопрос:

- Будет ли «МегаФон» поставщиком трафика для более мелких региональных провайдеров?

- Мы заинтересованы в создании и развитии площадок, куда будут приходить провайдеры и «приносить» свой контент, сервисы и информационные услуги. Это и будет двигать Интернет в регионах, потому что он интересен не сам по себе, а тем, что в нем есть — информацией.

Большой аспект в интервью уделен также программе строительства ЦОДов. Мало того, что эта тема пересекается с программой 40x40 самой Синтерры, так еще и тезисы интервью повторяют задачи двухлетней давности:

- 2008 год, октябрь: «Всего в планах "МегаФона" значится семь центров обработки данных, которые оператор намерен построить во всех российских федеральных округах. При этом самарский дата-центр станет своеобразной тестовой площадкой, по образу и подобию которой после ее испытаний на эффективность будут возводиться другие ЦОДы…». Статья «Дата-центры потянулись на выселки». Журнал Стандарт, №10 (98), октябрь 2008 года.

- 2010 год, сентябрь: «В начале октября мы открываем ЦОД в Самаре. В других макрорегионах России подобные ЦОДы появятся в течение ближайших двух-трех лет…». Статья «Голос дошел до предела физического потребления», РБК daily, 28 сентября 2010.

В-третьих, непонятно, что будет происходить с региональными дочерними обществами и филиалами, входящих в группу Синтерры. За исключением Петерстара, действия по «интеграции» которого в Северо-Западный филиал Мегафона начались сразу, когда будет, и главное «ЧТО и КАК», с другими дочерними обществами – пока остро стоящий «вопрос». Первыми под этот «вопрос» с острым лезвием вернее всего попадут сначала структуры, образованные не так давно, и просто в силу ситуации не успевшие проявить себя, … а потом последуют и другие. Для общего понимания характерны выдержки из одного абзаца:

- 27 июля 2010 года: «ПетерСтар» … завершил сделку по приобретению 100 % акций тверского оператора ЗАО «Канстел». Акции были куплены у компании «Синтерра-Центр», … Присоединение регионального оператора будет завершено к 1 октября 2010 года, затем на базе «Канстел» планируется создать тверской филиал «ПетерСтар». Статья «И снова покупки. Петерстар появился в Твери», SPBIT, 27.07.2010.

Если говорить по ЮФО, то последний значимый оператор с магистральным ресурсом – Вымпелком. Он первым из «большой тройки» встал на путь собственной магистральной сети, в 2008 году приобретя Совинтел/Голден Телеком за 4,3$ млрд. Начавшийся кризис не позволил оценить синергию слияния двух крупнейших в своих областях структур по итогам прошлого и провального практически для всех операторов связи года. По результатам же первого квартала 2010 года выручка в фиксированном сегменте российского подразделения сократилась на 12% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Что интересно, так это то, что больше всего пострадали продажи корпоративным пользователям, где позиции Совинтела были традиционно сильны, упав на 22% с 5,8 млрд. рублей (1-ый квартал 2009) до 4,5 млрд. рублей (1-ый квартал 2010). По итогам второго квартала 2010 года, после четырех кварталов негативной динамики, рост в фиксированном сегменте возобновился.

Это говорят цифры отчетности. По субъективному мнению, примерно в 2008 – 2009 годах, Совинтел, войдя в состав Вымпелком, на магистральном рынке стал терять позиции в регионах, уступая другим трафик альтернативных операторов связи. В последнее время, активно наращивая усилия на рынке ШПД, Вымпелком попутно пытался восстановить продажи и на магистральном рынке IP-транзита, играя в том числе, и на понижение тарифов. Правда, пока без особых успехов, - альтернативные операторы еще помнят «старые» проблемы Совинтела с качеством предоставляемых услуг. Во всяком случае, в ЮФО примерно так.

Подводя итог, можно сказать, что цены на магистральный IP-транзит, которым вроде бы и опускаться в регионах уже дальше некуда, продолжают необратимо снижаться. К примеру, по Краснодару даже осторожная оценка снижения тарифов составляет 25-30% от уровня цен начала лета. Характерно, что в ближайшее время эта тенденция только продолжит свое развитие: планируемое сокращение объема рынка окажет давление на коммерческие службы операторов и будет требовать восстановления падающих доходов.

Есть и обратная сторона этого процесса - качество услуг магистральных сетей для сторонних операторов в обозримом будущем тоже будет падать. Снижение маржинальности услуг и сокращение доходов повлечет за собой и уменьшение затрат на развитие. В первую очередь «пострадают» резервы. Во всяком случае, для «чужого», не своего трафика - это лежащее на виду решение …