

## ИНТЕГРАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ РЫНКЕ РОССИИ

*Н.Р. Фазрахманов*

2011 год станет годом значительных изменений в российском телекоммуникационном бизнесе, во главе которых – объединение государственных телекоммуникационных активов на базе ОАО «Ростелеком». Новации в связи и в телекоммуникационной политике национального оператора изменят расклад сил в отрасли, определяют развитие телекоммуникационного и связанных с ним рынков на многие годы вперед.

На протяжении последних лет как в СМИ, так и в деловых кругах активно обсуждается консолидация ряда игроков на рынке услуг электросвязи. Всем широко известны покупки сотовыми операторами других участников телекоммуникационного рынка: вначале Вымпелкомом были приобретены Корбина, лидер ШПД на рынке Москвы и Московской области, а также крупнейший провайдер, и магистральный оператор Голден Телеком (некогда Совинтел, ориентированный на рынок услуг связи для организации). Спустя некоторое время, чтобы поддержать рост и вложить вырученные от основной деятельности средства, почин Вымпелкома подхватил основной бизнес «АФК Системы» – Мобильные ТелеСистемы (МТС). МТС приобрел Комстар-ОТС, один из крупнейших в России операторов ШПД, и чуть позже был куплен «Евротел», крупный магистральный провайдер, владеющий протяженными волоконно-оптическими линиями связи.

Через покупки для телекоммуникационных холдингов расширила перечень оказываемых услуг, позволила предоставлять как проводные, так и беспроводные услуги связи. Возникла последовательная вертикаль или комплекс предоставляемых услуг: сотовая связь – магистральные линии связи – услуги интернет, кабельного ТВ и проводной телефонии на последней мили.

Причинами подобных действий по объединению являются множество факторов. Как, например, потребность защиты бизнеса от влияния других участников взаимосвязанной сети связи. Некогда, имея собственные оптические сети между дата-центрами, узлами сети, центральными и базовыми станциями, каждый сотовый оператор был в зависимости от магистральных провайдеров, предоставляющих связь с удаленными регионами страны, а также межоператорский обмен с иностранными партнерами. При этом важно указать на опасения, что конкуренты могут приобрести еще

недавних партнеров или заключить с ними какие-то монопольные соглашения, в связи с чем возникала серьезная угроза бизнеса [2].

Как итог – попытка защититься и вылилась в приобретение доступных к покупке магистральных операторов: Евротела, Голден Телеком и, позже, ГК Синтерра.

Помимо всего прочего стремление поддерживать развитие и рост, вложить полученную прибыль и стали лейтмотивом расширения спектра предлагаемых услуг связи.

Отстающим от конкурентов в деле расширений и приобретений стал третий участник большой тройки, Мегафон. Так до 2010 года в составе компании не было ни одной купленной ранее крупной фирмы, которая бы предоставляла проводные услуги связи. Вопрос несоответствия существующей тенденции был решен в июне 2010 года, когда стало известно о приобретении Мегафоном ГК Синтерра. Однако стоит отметить, что была куплена сеть, а не обслуживающая инфраструктура [1].

Большая тройка сотовых операторов уже по факту превратилась в большую четверку телекоммуникационных холдингов: к МТС, Вымпелком и Мегафон присоединяется новый игрок – национальный оператор связи Ростелеком. В спектр предоставляемых государственным оператором услуг помимо междугородной и международной телефонии, магистрального доступа к сети Интернет, телефонии 8-800, обеспечению работы государственных порталов, добавляется кабельное телевидение аналоговое и цифровое, IP-телевидение, широкополосный доступ в интернет на последней миле, традиционная аналоговая и цифровая телефония.

Так в рамках проходящего сейчас процесса реорганизации крупнейшей государственной структуры в сфере связи – холдинга Связьинвеста – к крупнейшему магистральному оператору связи Ростелеком (РТ) будут присоединены семь межрегиональных компаний (МРК): «Северо-Западный Телеком», «Центртелеком», «Волгателеком», ЮТК, «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком» и «Дальсвязь», а также «Дагсвязьинформ». Реорганизацию планируется завершить к 1 апреля 2011 года. В результате будет создан крупнейший в стране универсальный оператор связи. Помимо приращения государственных МРК к государственному РТ, структуры «Связьинвеста» решились на крупнейшую сделку – в общей сложности намерены приобрести 71,2 % акций НТК за 950 млн долл., а также выкупить векселя компании на 3,9 млрд руб. Таким образом, общая сумма сделки может составить примерно 1,18 млрд долл. [3].

В 2002 году интересным вариантом объединения операторов стала – ОПГ, «отдельная пиринговая группа» – РТком (дочка Ростелекома), ТТК, Голден, МТУ-Интел, Корбина, Комстар (Стрим), Комкор (Акадо) и ряд более мелких операторов – основным результатом сотрудничества которых стало объединение собственных сетей, что поставило всех остальных в зависимость и позволило устанавливать высокие цены на пропуск трафика, транзит и сетевой доступ к своим клиентам.

Операторы, не вошедшие в ОПГ, были вынуждены (из-за значительных цен на подключение к операторам-членам ОПГ) пропускать трафик через западные точки обмена трафиком (ввиду вышеупомянутых законодательных регулирований в Евросоюзе), из-за чего годами можно было наблюдать дикую ситуацию, когда трафик из России в Россию (или даже из Москвы в Москву) шел через европейские столицы только потому, что финансово (но не логически) это было выгоднее – порой маршрутизаторы компаний стояли в нескольких метрах друг от друга, но трафик между ними шел за тысячи километров.

На момент создания ОПГ казался гениальной идеей и даже принес свои временные плоды создателям – но в чуть более долговременной перспективе оказался бессмысленным. Пострадали миллионы абонентов, убытки операторов исчислялись сотнями миллионов долларов – но ОПГ продолжал существовать из-за прихоти и недальновидности ряда топ-менеджеров компаний – участников картеля [1].

До недавнего времени было известно, что член ОПГ не может иметь сетевую связь в России с не членом ОПГ. Но с декабря месяца некоторые члены ОПГ начали поднимать пиры с Ростелекомом. Это AS3216 (ГТ, ныне Вымпелком), AS8359 (MTU – Комстар Директ, ныне МТС), а уже в этом году AS8732 (Комкор). Тогда возник вопрос, расширяется ли ОПГ до 7 членов или меняет какого-то уставшего члена на нового чемпиона? И ответа не было, система неравенств, определяющая взаимоотношения сторон была неполна и не решалась, поэтому были лишь гипотезы.[4]

Предоставление магистральных каналов связи в конкурентных условиях, за пределами различных картельных сговоров может привести в тупиковую ситуацию, к которой следует готовиться операторам. Решение многие из них видят в расширениях и поглощениях, предоставлении собственного контента наподобие американской Comcast.

Последние год-полгода с новой силой все заговорили об «умных трубах». Что такое «умные» трубы? Этот вопрос не праздный. Каждый понимает их ум по-своему. Классическая трактовка «умной» трубы – это не есть предоставление клиенту канала связи от него до куда угодно, а предоставление собственно информационных услуг каждому клиенту по его интересам и запросам. Таким образом «умная» сеть должна быть наполнена контентом, услугами его эффективной доставки и системами справедливой тарификации. Однако слова «эффективная» и «справедливая» каждым провайдером любого уровня или конечным клиентом любого размера интерпретируются по-своему. С позиции же высших стратегов и топ-менеджеров: «умная» труба – это то же самое, что есть сейчас, но со своим контентом на своей сети. А так как «настоящий» контент дорог, то для обладания им сеть должна быть большой, очень большой, чемпионской! И как минимум в национальном масштабе. Вывод, который излучает аура российского провайдинга: чем сеть больше, тем она умнее.

Лежащее на поверхности обучение труб – развитие CDN, сетей доставки контента. Для культивирования этой мысли есть несколько спекулятивных факторов. Во-первых, последнее время играют очень заметную роль неразрешенные пока американские скандалы с поставками с Netflix, Comcast и Level (3). Во-вторых, правообладатели почти доказали прессе и сильному миру сего, что контент – это единственное ради чего люди подключаются к Интернету, а все остальное вторично. В-третьих, в настоящее время, как никогда ранее, на всех составляющих сетевой инфраструктуры возникли концептуальные трудности с дальнейшим развитием, так как не видно прорывных технологий, которые сегодня или завтра дадут возможность увеличить пропускные способности сетей с существенным уменьшением стоимости единицы полосы, чтобы была основа для завлечения клиентов и база для конкуренции цен. Пока видны только тенденции падения маржи при расширении мощности сетей. И потому CDN видится неким решением: если трубы научить эффективно доставлять контент без повторного многократного и далекого пробега трафика, то можно пока обойтись и без расширений сетей. Другими словами, CDN – последний шанс пересидеть инфраструктурное безвременье, заменив «тупые» инвестиции в бизнес с падающей маржой, на «умные» инновации в CDN сервера и алгоритмы. И чем дальше люди от CDN-овских тонкостей, тем увереннее они рекламируют их. Вывод из эфира: полоса ныне стоит дороже, чем системы анализа, маршрутизации и тарификации трафика [5].

#### Библиографический список

1. Современные телекоммуникации России (отраслевой информационно–аналитический журнал, аналитика и обзоры). – <http://telecomru.ru/analytics/>
2. Кох, Р. Эволюция и конвергенция в электросвязи / Р. Кох, Г. Яновский. – М.: Радио и связь, 2001. – 279 с.
3. Пресс-центр «Ростелеком» (обзор информационных сводок) – <http://www.rt.ru/press/news/>
4. Кипчатов, А. А есть ли ныне ОПГ? / А. Кипчатов. – <http://www.kipchatov.ru/blog/?p=780>
5. Кипчатов, А. Труба для ума / А. Кипчатов. – <http://www.kipchatov.ru/blog/?p=758>