

Битва за Россию

До недавнего времени развитие российского рынка доступа в Интернет, при некотором отставании по времени, шло в русле общемировой практики. Скорости доступа и качество услуг росли, а цены неуклонно снижались. Сегодня все может измениться, - в результате действий нескольких крупных корпораций с 1 декабря 2002 г. Интернет в России заметно подорожает, чего не случалось ни разу за последние десять лет.

Что происходит?

С начала декабря текущего года некоторые крупные корпорации, играющие заметную роль на межоператорском рынке, меняют свою пиринговую политику. Если до недавнего времени существовало такое понятие, как внутрироссийский трафик, который вполне естественным образом был дешевле международного, - то теперь перекачка информации между соседними стойками в здании на улице Бутлерова, 7, обойдется в лучшем случае в такие же деньги, как и за передачу данных между Нью-Йорком и Москвой. И хорошо еще, если не в более значительные суммы. Эти изменения поначалу затронут только провайдеров, присутствующих на точке взаимного обмена трафиком MSK-IX, - но чудес на свете не бывает, и любое повышение себестоимости их услуг неминуемо ляжет на плечи конечных пользователей. Впервые за все время существования Интернета в России услуги доступа начнут дорожать, и очень скоро у всех нас будет возможность ощутить это на собственной шкуре. Чтобы немного разобраться в происходящем, совершим небольшой экскурс в историю.

Первые российские провайдеры подключались к коммерческим и академическим узлам на Западе прямыми каналами, - когда Интернет только-только появился у нас в стране, никакой соответствующей инфраструктуры здесь, естественно, еще не было. Первое время она, казалось, была и не особенно нужна, - электронная почта использовалась учеными и бизнесменами, в основном, для контактов с западными коллегами; основные файловые архивы и наиболее многочисленные web-сервера располагались за океаном, - так что проблемы внутрироссийской связности мало кого беспокоили, а вот прямые каналы в самое „сердце“ Интернета, напротив, очень ценились. Именно тогда и появилось забытое ныне подразделение провайдеров на „первичных“ и „вторичных“, - те, кто располагал прямым каналом на Запад, оказывались в преимущественном положении по сравнению с подключающимся уже к ним более мелким коллегам, да и качество связи своим клиентам обеспечивали более высокое. Однако со временем число пользователей в нашей стране росло, росло и количество расположенных здесь информационных ресурсов. Дорогостоящая пропускная способность международных каналов все сильнее и сильнее загружалась исключительно внутрироссийским трафиком, - нередко электронное письмо, отправленное на соседнюю улицу, шло от одного нашего провайдера по прямому внешнему каналу в Европу, оттуда - в Штаты и уже оттуда, по другому международному каналу, - обратно в Россию, к провайдеру адресата. Понятно, что ни дешевизне, ни качеству коммуникаций такая организация связи не способствовала.

Когда внутрироссийский трафик начал занимать в общем потоке заметную долю, стало очевидным, что было бы намного удобнее переслать пакет данных на соседнюю улицу по прямому проводу, чем дважды гонять его через океан и обратно. Отечественные провайдеры к тому моменту успели уже заметно расплодиться, и прокладывать прямой кабель от каждого к каждому было бы задачей непосильной организационно и неподъемной финансово. Куда дешевле и удобнее было бы организовать обмен трафиком в одной точке, - каждому из участвующих провайдеров было бы достаточно дотянуть до нее единственный канал, чтобы иметь возможность напрямую передавать трафик всем остальным участникам.

Такая точка была создана в здании международной телефонной станции ММТС-9 (в просторечии - М9) в 1995 году, - основателями московского IX (Internet eXchange) стали АО „РЕЛКОМ“, ООО „Компания „ДЕМОС“, МГУ (сеть RUNnet/MSU net), НИИЯФ МГУ (сеть RUHEP/Radio-MSU), Корпорация „УНИКОР“ (сеть FREE net), Ассоциация RELARN, АО „РОСПРИНТ“, - операторы крупнейших на тот момент в России IP-сетей. Обслуживание канала по Москве и аренда стойки под оборудование обходились в совершенно смешные деньги по сравнению с платой за международные каналы, а главное - эти расходы совершенно не зависели от объемов передаваемого трафика. Кроме того, расположенное в одном и том же здании оборудование

крупнейших российских провайдеров, вполне естественно, было соединено между собой по технологии Ethernet, - в результате чего в эпоху, когда спутниковый канал 256 кбит/с считался весьма скоростным, в России появился десятимегабитный национальный бекбон. Появились предпосылки для повышения скоростей и снижения цен, - по мере того, как рос объем русскоязычных информационных ресурсов, доля дешевого внутрироссийского трафика в общем потоке росла, и сам этот поток, соответственно, дешевел.

С течением времени к MSK-IX присоединялись новые участники; компании сливались и поглощались, скорости передачи данных - росли. К ноябрю 2002 года в эксчейндже участвовало свыше сотни провайдеров, скорости достигли гигабитных, а „география“ Интернета при взгляде из Москвы состояла из трех „материков“ и одного большого „острова“.

Понятно, что одним из этих „материков“ являлись скопом все зарубежные сети, - трафик из которых обходился дорого. Как правило, он оплачивался по гигабайтно, хотя у ряда операторов можно было приобрести и порт нужной пропускной способности за фиксированную плату, которая, однако, не любому провайдеру оказывалась по карману, да и добиться эффективной утилизации этого порта тоже было делом далеко не самым простым.

Другим „материком“ являлась совокупность российских сетей с открытой пиринговой политикой, принадлежащих мелким, средним и некоторым крупным операторам, готовым, в целях сокращения собственных издержек, бесплатно обмениваться трафиком с другими такими же. Организационная процедура была упрощена до предела, - достаточно было подключиться на ММТС-9 к роут-серверу, чтобы автоматически вступить в обмен со всеми, кто к нему уже подключен.

Третья группа, - не столь многочисленная, но состоявшая из более „тяжеловесных“ участников, имела закрытую пиринговую политику. Эти операторы, в сетях которых были сосредоточены довольно значительные источники трафика, отдавали его заинтересованным сетям не свободно, а за плату. Впрочем, размер этой платы все равно являлся фиксированной величиной, не зависящей от объемов потребления, - так что трафик из этих сетей хоть и обходился дороже, но, тем не менее, оставался все дешевым внутрироссийским. Параллельно возник отдельный специфический розничный бизнес, - „российский транзит“, - когда третьими лицами трафик из этих сетей продавался мелким провайдерам в розницу, опять-таки, за фиксированную ежемесячную плату, не зависящую от объема.

Наконец, совершенно отдельным явлением была сеть компании „РТКомм.Ру“, - выделенного в отдельное юридическое лицо интернет-бизнеса АО „Ростелеком“, национального монополиста на рынке дальней связи. Политика этой компании сводилась к тому, что стоимость трафика должна быть одинаковой независимо от расстояния, которое пришлось пробежать IP-пакетам. И что трафик этот должен тарифицироваться помегабайтно. С позицией „РТКомм.Ру“ остальным операторам так или иначе приходилось считаться, поскольку в целом ряде регионов альтернативные каналы попросту отсутствовали, и любой провайдер, стремящийся обеспечить своим клиентам полное коннективити, так или иначе вынужден был трафик этой компании - напрямую или через посредников - покупать.

В зависимости от профиля клиентуры, у разных провайдеров соотношения выглядели по-разному, но в среднем доли трафика из этих четырех сегментов в общем потоке были приблизительно равны, - за исключением, разве что, „РТКомм.Ру“, которого по сравнению с остальными оказалось чуть меньше. Именно в таком состоянии межоператорский рынок пребывал на ноябрь текущего года, когда грянул гром.

Прямая и явная угроза

На самом деле, первые тучи начали сгущаться еще летом, когда Александр Горбунов, вступивший на пост коммерческого директора компании „РТКомм.Ру“, занял крайне жесткую позицию в переговорах с другими операторами. И без того никогда не бывший особенно дешевым, с некоторых пор трафик этой компании вовсе перестал падать в цене, в то время как тарифы международных операторов продолжали, в соответствии с естественной логикой рынка, постоянно снижаться. Положение усугублялось тем, что к этому моменту „РТКомм.Ру“ успел привлечь на хостинг достаточно крупных клиентов, - один лишь хостинг-провайдер masterhost.ru, клиентами которого являются такие сайты, как anekdot.ru, dni.ru, by.ru, „ВебПланета“ и многие другие, генерирует за месяц свыше 40 терабайт исходящего трафика. В результате сложилась парадоксальная ситуация, когда за каждый килобайт анекдотов от Вернера, прокачивающийся по ethernet-сети внутри здания на улице Бутлерова, любой провайдер вынужден платить втрое больше, чем за такой же объем информации, переданный через океан из США. Подобная ситуация, по самому своему характеру абсурдная, уже привела к тому, что ряд операторов отказался от прямых каналов „РТКомм.Ру“ и стал пропускать трафик из этих сетей по более дешевым маршрутам, - через узлы международных операторов в Хельсинки и

Стокгольме. Это уже в полной мере ощутили многие пользователи выделенных линий по тарифным планам с отдельной тарификацией российского и зарубежного трафика, - „Анекдот.Ру“ стал теперь „заграницей“, и суммы выставленных счетов подскочили в полтора раза.

При этом весьма занимательно, что „Анекдоты из России“ за те наносекунды, что требуются IP-пакетам для преодоления нескольких десятков метров внутри М9, оказываются проданными дважды. Сначала „РТКомм.Ру“ берет деньги с „Мастерхоста“ за исходящий от него во внешний мир трафик, а потом за этот же трафик выставляет счета тянущим его провайдером, - бизнес-модель, согласитесь, весьма остроумная.

Теперь же, с начала декабря, некоторые крупные операторы, такие, как „Телеросс“ (торговые марки „Голден Телеком“, „Россия Онлайн“ и недавно приобретенный „Совинтел“), с начала декабря собираются разыгрывать ту же карту. Сценарий выглядит полностью списанным у „РТКомм.Ру“, - нарастить зарубежные каналы, привлечь на хостинг мощных трафикогенераторов (в „Телероссе“ хостится, в частности, Mail.Ru со всеми своими проектами), разорвать пиринговые соглашения и начать торговать исходящим трафиком дорого и вразвес. И совокупные объемы этого трафика вместе с трафиком „РТКомм.Ру“ окажутся уже довольно велики, - около половины в общем потоке того, что ранее называлось „Россией с эксчейнджа“.

Ближайшие результаты подобной тарифной политики для российского рынка доступа к Интернету просчитываются без особого труда. Возрастут издержки провайдеров? - значит, и конечному пользователю придется платить больше. Существенная часть потока будет пускаться вкругаля через зарубежных операторов или выкупаться на М9 по гигабайтно? - значит, при отдельной тарификации счета за „зарубежку“ ощутимо возрастут. Однако это - еще далеко не самое страшное. Куда более печальными будут далеко идущие последствия для развития российского телекоммуникационного рынка в целом.

Пожалуй, вряд ли найдется у нас в стране хотя бы один интернет-пользователь, который не вздыхал бы с грустью, читая про счастливых американцев, которым скоростной выделенный канал, поданный на дом, обходится в \$30 - \$50 ежемесячного платежа независимо от объемов потребления. Такая щедрость по отношению к клиенту, помимо иных причин, оказалась возможной благодаря тому, что в Штатах практически весь потребляемый трафик - местный. Его передача по сверхскоростным каналам, соединяющим американские IX обходится настолько дешево, что деньги взимаются не за скачанные мегабайты, а за предоставленный сервис. По мере повышения пропускной способности каналов и удешевления транспорта, подобная модель расчетов с абонентами все шире распространяется по всему миру. До недавнего времени в этом направлении двигалась и Россия, - низкая стоимость транспорта на короткие расстояния сделала возможными такие схемы расчетов, как тарифный план „Патриот“ компании „ТОР Инфо“, - когда абонент широкополосного выделенного доступа получает неограниченный внутрироссийский трафик всего за \$30/мес, оплачивая помегабайтно только входящую „зарубежку“.

Эти тенденции стимулировали спрос на высокоскоростной доступ, развитие мультимедийных ресурсов, все более широкое проникновение Интернета в массы. Именно этим тенденциям мы обязаны тому стремительному росту числа пользователей, который пока еще наблюдается сегодня в России. И наиболее серьезной проблемой является даже не то, что услуги доступа подорожают, - если бы дело ограничивалось только этим, не было бы нужды чрезмерно беспокоиться. Те, кто использует Интернет для дела, - все равно от него не отказались бы. Ну, из соображений экономии ввели бы в офисах запрет на доступ к развлекательным ресурсам. Ну, школьник Вася Пупкин на полученные от родителей \$10 сидел бы в чате в полтора раза меньше времени, - подумаешь!..

Однако не все так просто. Платить за установку широкополосного выделенного канала имеет смысл только в том случае, если собираешься по этому каналу прокачивать значительные объемы информации. Возможный спектр весьма разнообразен, - музыка, кинофильмы, видео по требованию, конференц-связь, интернет-радио, - все самые современные и наиболее „вкусные“ приложения довольно требовательны к полосе. Но мазохистов, согласных платить по полдоллара за каждую минуту фильма в DivX, найдется немного, - а для электронной почты, ICQ и новостных сайтов более чем достаточно и обычного коммутируемого соединения. Если „новая ценовая политика“ одержит верх, - резко упадет спрос на самые дорогостоящие услуги, и отрасль в целом недополучит миллионов долларов, - во много раз больше, чем сумеют состричь наши „три кита“ с остальных операторов.

Кроме того, уже начавшийся благодаря политике „РТКомм.Ру“ передел магистрального рынка в пользу зарубежных операторов пойдет существенно более высокими темпами. Такие компании, как „Telia“, „Sonera“, „Cable & Wireless“ с большим удовольствием принимают сегодня провайдеров, отказывающихся от чрезмерно дорогих ростелекомовских каналов, и сотни тысяч долларов, ранее ежемесячно достававшихся российскому оператору, сегодня утекают на счета операторов зарубежных. Очевидно, что в ближайшее время этот процесс

только наберет дополнительные обороты.

Зачем?

Понятно, что лежащей на поверхности причиной происходящего является вполне понятное стремление телекоммуникационных „китов“ заработать побольше денег. Однако эта причина, по всей видимости, - далеко не единственная.

Общность применяемой стратегии и совпадение сроков не оставляют ни малейших сомнений в том, что действия „китов“ являются достаточно хорошо меж собой скоординированными. Совершенно очевидно, что среди них нет ни одного, в чьи интересы входило бы „бодаться“ с коллегами, - и, хотя детали подобных межоператорских соглашений никогда не предаются огласке, - между собой они наверняка достигли определенных договоренностей, касающихся взаимного пиринга на травоядных условиях. При этом каждый из них получает заметные конкурентные преимущества по отношению ко всем остальным участникам рынка, продавая своим абонентам копеечный по себестоимости трафик, за который остальные провайдеры вынуждены платить весьма заметные деньги. Фактически мы наблюдаем зарождение картеля, который, претендуя на роль монополиста, пытается выдвинуть остальных игроков с занимаемых ими позиций.

Симптоматичным также является и то, что ставку на продажу своего трафика вразвес сделали компании, финансовое положение которых на системном уровне далеко от благополучия. „РТКомм.Ру“, тарифы которого на порту одинаковы в Москве и в Урюпинске, просто вынужден заниматься перекрестным субсидированием, продавая внутримосковский трафик по цене втрое выше зарубежного, - потому что иначе никогда не сумеет окупить затраты на прокладку каналов в глухие таежные городки. Впрочем, здесь хотя бы на эмоциональном уровне можно попробовать войти в положение, произнеся магические слова о социальной роли и о том, что иначе доступ в Интернет в провинциальных городках обходился бы дороже тамошних зарплат. С остальными участниками картеля хуже, - им приходится покрывать таким способом собственную некомпетентность. Тот же „Телеросс“, к примеру, прославился своей крайне оригинальной инвестиционной политикой, впервые во всей красе проявленной при покупке „Гласнета“. Инвестор приобрел вполне успешную телекоммуникационную компанию, - с раскрученным брендом, лояльной абонентской базой, отличной командой, технологической инфраструктурой. Приобрел, естественно, за сумму, соответствующую стоимости всех этих материальных и нематериальных активов. Казалось бы, - жить бы и радоваться, но... Поддержка бренда была прекращена как „нецелесообразная“. Тарифы - приведены в соответствие с тарифами ранее приобретенной „Телероссом“ „России Онлайн“. Технологическая инфраструктура - раскурочена в процессе объединения сетей. Пользователи, преданные „Гласнету“ благодаря удобным именно для них тарифам и высокому качеству предоставляемых услуг, разбежались, - кого-то не устроили тарифы „РОЛ“, а кто-то не вынес падения качества, неизбежно возникшего при перестройке сети. Сотрудники „Гласнета“, переведенные в „РОЛ“ и предназначенные к ассимиляции, в течение нескольких месяцев поодиночке сменили места работы. В результате, заплатив за приобретение работающей компании, „Телеросс“ за эти деньги получил только некоторое количество подержанного „железа“, да право на аренду четырех сотен телефонных линий, большинство из которых были, вдобавок, аналоговыми. Спустя некоторое время по точно такому же сценарию был приобретен „Ситилайн“, - и вновь, убив хорошо раскрученную компанию, инвестор получил груды „железа“, переплатив во много раз. Теперь вот к числу покупок „Телеросса“ прибавился „Совинтел“, - похоже, все опять пойдет по тому же самому сценарию. Средства же, вложенные в столь провальные приобретения, - надо каким-то образом возвращать, отчитываясь перед акционерами. И делаться это будет за счет всех российских интернет-пользователей.

Что дальше?

О реакции остальных игроков рынка на действия новообразованного картеля говорить пока рано, однако кое-что можно с уверенностью предсказать уже сейчас.

Во-первых, достаточно массовый характер примет отказ операторов от магистральных услуг участников картеля, - в первую очередь, это коснется компании „РТКомм.Ру“, многие клиенты которой перейдут к „Телии“, „Сонере“ или „C&W“.

Во-вторых, прекращение ставшего категорически невыгодным прямого обмена трафиком будет, особенно на первых порах, приводить к нещадной эксплуатации всевозможных лазеек. С учетом того, что на ММТС-9 представлено сегодня более ста операторов, а межоператорский рынок совершенно непрозрачен и целиком построен на всяческих особых условиях, - в течение как минимум нескольких месяцев, если не лет, будут существовать схемы, позволяющие через двух-трех посредников, оборудование которых находится в соседних стойках, приобретать трафик намного дешевле, чем это обошлось бы у непосредственного

„Хозяина“.

В-третьих, весьма и весьма значительная часть обмена трафиком между участниками картеля и остальными провайдерами будет идти круглым путем, через зарубежные узлы международных операторов. Фактически это будет означать войну, в которой проиграет та сторона, чьи международные каналы окажутся слишком узкими (или слишком дорогими) для пропуска требуемых потоков. В ходе этого противостояния и выяснится, - действительно ли велики трафикогенерирующие ресурсы участников картеля, или же им стоило подольше подкопить силенок, прежде чем пускаться в такую авантюру.

А расходы пользователей на доступ? Увы, - в ближайшее время они будут только расти, причем у всех, - и благодарить за это следует мудрое руководство пары-тройки крупных телекоммуникационных компаний.

Александр Милицкий

Автор: Артур Скальский © Независимый обзор провайдеров ИНТЕРНЕТ, РОССИЯ 👁 2596 26.11.2002, 00:00
👤 199

URL: <https://babr24.com/?ADE=4763> Bytes: 19918 / 19832 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)