



# Стратегия BEREC по развитию регулятивной среды в ЕС в 2015 – 2017 гг.

**Е.Б. СОЛОМАТИН, руководитель программы “МВА-Телеком” бизнес-школы “МИРБИС”, кандидат физико-математических наук**

## Пересмотр подходов к регулированию

Действующая регулятивная среда, сформированная в 2002 г. и доработанная в 2009 г., успешно либерализовала монопольные национальные рынки ЕС и снизила барьеры входа на них для новых игроков. Таким образом она успешна для создания эффективной конкуренции на отдельных сегментах рынка на национальном уровне. Уровень конкуренции вырос за счет активного использования предупреждающего *ex ante* регулирования, эффективного в условиях наличия на рынке доминирующих в определенных продуктовых или географических сегментах операторов. Однако несмотря на все усилия внутри ЕС сохраняются значительные различия как в сфере регулирования услуг в различных сегментах рынка, так и в области регулирования ограниченных ресурсов (спектра и нумерации), которые не могут быть оправданы национальными обстоятельствами. Более того, регуляторная и экономическая фрагментация мешает структурным сдвигам и интеграции.

Безусловно, любая деловая и социальная активность в цифровой экономике критично зависит от уровня развития инфраструктуры широкополосных сетей доступа в Интернет, являющихся основой для предоставления услуг электронных коммуникаций. Единый рынок может существовать и развиваться только если все граждане, представители бизнеса и органы власти имеют приемлемый по цене, надежный и высокоскоростной доступ в Сеть.

Традиционные операторы (в основном вертикально интегрированные холдинги) конкурируют как с новыми проводными альтернативными игроками, работающими на

основе той же технологии, так и с кабельными операторами, начинавшими с предоставления услуг кабельного телевидения и перешедшие к предоставлению пакетов, а также с игроками широкополосного доступа. Это сыграло ключевую роль в росте уровня проникновения, который вырос с 15 % домохозяйств в 2004 г. до 78 % в 2014 г.

Но все же эти эффекты либерализации так и остались только на национальном уровне отдельных стран и не дали никакого результата на уровне всей Европы. Рыночная интеграция на практике провалилась в основном по причине несовместимости режимов регулирования, а также условий работы на рынке в разных странах. Например, цены на услугу недискриминационного доступа в разных странах до сих пор отличаются в 3 — 5 раз.

Тем не менее, в настоящее время рынок телекоммуникаций в Европе в основном остается расчлененным на несколько уровней — национальный, региональный и локальный с различными условиями и параметрами спроса и предложения. Операторы работают в рамках национальных стратегий даже в тех случаях, когда они являются частью крупных международных компаний.

Указанные факторы, усиленные фрагментированностью рынка, препятствуют привлечению будущих инвестиций в развитие сетей и мешают появлению крупных операторов, работающих на уровне Европы в рамках единой стратегии. В свою очередь это не дает ЕС реализовать имеющийся огромный потенциал телекоммуникационного рынка, на котором игроки, оперирующие на территории всех или нескольких стран Европы и масштабирующие свой бизнес, могли бы конкурировать с местными игрока-

ми, работающими на собственной инфраструктуре.

В совокупности с растущим потреблением пакетированных сервисов, различного типа контента, передаваемого поверх коммуникационных сетей, развитием концепции облачных услуг и других продуктовых и технологических трендов это приводит к кардинальному пересмотру традиционных бизнес-моделей и появлению новых способов монетизации “на стыке” платформ, технологий, сегментов рынка и услуг. Перед регулятором встает задача “мониторить” рынок и вовремя реагировать на эти изменения, происходящие на фоне глобализации и взаимопроникновения рынков, конвергенции сетей и услуг, а также создания интегрированных сред коммуникаций.

Рост количества ОТТ услуг расширяет выбор пользователей, однако приводит к разрушению бизнес-моделей традиционных операторов, которые сталкиваются с потерей доходов на тех рынках, где они прежде доминировали. Фактически операторы все больше становятся “трубой” для доставки чужих, наложенных услуг, при этом неся все бремя инвестиций в развитие инфраструктуры.

С другой стороны, несмотря на критику ОТТ игроки являются основными инициаторами развития новых инновационных услуг. При этом скорость принятия решений и скорость разработки приложений ОТТ игроками, часто имеющими в штате от 30 до 50 человек, на порядок выше, чем традиционными операторами, где работают десятки тысяч сотрудников, ставшими заложниками сложных бюрократических корпоративных процедур и процессов. Более того, именно наличие ОТТ сервисов является ключевым фактором для роста спроса на услуги