“Интерра” - провайдер с собственной медиаимперией

Екатеринбург - крупный мегаполис, город с населением превышающим 1,5 миллиона человек. Сюда приезжают на заработки из соседних городов и регионов. Здесь успешно работают многие крупные торговые сети, известные бренды, а также операторы связи. Живя здесь, не особо интересуешься происходящим за городской чертой. Казалось бы, именно тут сосредоточена жизнь и весь свердловский бизнес. Но, оказывается, для успеха совсем не обязательно рваться в мегаполис. Успешный бизнес и даже небольшую медиаимперию можно построить на периферии.

Интернет-провайдер "Интерра" вот уже почти двадцать лет плетет оптические сети вокруг Екатеринбурга и даже закинул щупальца на окраину свердловской столицы. Сейчас сети компании присутствуют в 12 городах Свердловской области. Также провайдер может похвастаться наличием собственных: радиостанции, телеканала и популярного городского интернет-портала.



Так выглядят оптические сети "Интерры"

Недавно "Интерра" завершила большой проект оптического кольца, которое действует по кругу Екатеринбург - Первоуральск - Ревда - Полевской - Екатеринбург. Именно эта новость послужила для нас поводом встретиться с основателем и генеральным директором "Интерры" Виталием Листраткиным.



Виталий Листраткин
8 сентября в 9:38 ·

Реализовали длительный проекта оптического кольца, мечты о котором витали лет десять над логотипом нашей компании) Кольцо действует по кругу Екатеринбург - Первоуральск- Ревда-Полевской - Екатеринбург, общая протяжённость оптики 150 километров, при разрыве (не дай бог конечно) с какой то одной стороны, абонент мгновенно переключается на другую - боевые испытания уже провели.

К кольцу этому шли мы достаточно долго: сначала построили кабельную трассу от Первоуральска в Екаб, потом купили волокна в готовом кабеле энергетиков от Первоуральска до Полевского, весной купили волокна от Полевского до Екатеринбурга, а летом "Эрланг" сделал нам оптическую трассу с южной подстанции Екатеринбурга в нашу стойку на Мамина-Сибиряка 145.

Описал я проект в двух абзацах, но за этими абзацами - десять лет)

#интерра

На встречу с этим незаурядным человеком (шутка ли, ведь в Виталие Листраткине уживается успешный бизнесмен, спортсмен, автор приключенческого романа, меценат и политик, на досуге увлекающийся изготовлением ножей) мы отправились в Первоуральск, где собственно, и базируется головной офис "Интерры". На удивление, для человека такого "калибра", Виталий Листраткин оказался довольно прост в общении, а рассказ о том, как строился его бизнес был приправлен изрядной долей юмора, и даже сарказма, особенно те моменты, где говорилось о повседневных нюансах ведения бизнеса в российской глубинке. Мы так заслушались, что на какое-то время забыли, зачем приехали к нему гости. Не будем совершать ту же ошибку в данном повествовании и вернемся к рассказу об интернет-провайдере "Интерра".



Виталий Листраткин и нож собственного изготовления

На официальном сайте "Итерры" датой основания обозначен 2001 год. Однако на деле же все началось гораздо раньше, с банальной потребности в канале передачи файлов из одного офиса в другой.

> ""Интерру" я придумал в 1998 году. У меня был маленький компьютерный магазинчик в одном конце Первоуральска и офис на другом конце города. Нужно было постоянно передавать из офиса в офис различные файлы. На "своих двоих" делать это было не совсем удобно и родилась идея организовать некий канал связи от магазина до офиса.
>
> Потом я познакомился с сотрудником "Уралтелекома", который показал, как у них устроена передача данных. Мы попробовали собственный Dial-Up на коленке. Естественно, не было оформлено никаких лицензий. Это был "дикий" канал связи", - рассказывает Виталий Листраткин.

В течение всего двухтысячного года основатель, тогда еще бывшей лишь в проекте "Интерры", провел, осваивая новые технологии. Были неоднократные поездки в "УралРелком" и попытки наладить контакты и деловое сотрудничество. Но маститый оператор не доверял новичку и снабжать интернет-трафиком не желал. Поэтому Листраткину пришлось искать других партнеров.

> "Нежелание "УралРелкома" сотрудничать заставило нас искать потенциальных партнеров, у которых мы бы вызвали необходимый лимит доверия. Я обратился к РЖД (сейчас Транстелеком), а они отправили меня в компанию "Форатек". Компетентные люди в этой компании поддержали мою идею и сказали, что подключиться к внешнему каналу трафика не составит никаких проблем. Затем я нанял двух вертких связистов. Один трудился на заводе "Русский хром", а второй на "Уралтелекоме".
>
> Я сказал им, что по ведомственной меди нужно собрать две медных пары с конкретной точки, где находился магазин до железнодорожной станции. Это порядка пяти километров. Тогда за эту работу пришлось отдать 50 тысяч рублей. По тем временам солидные деньги", -

рассказывает Виталий Листраткин.



Офис "Интерры" в Первоуральске

В итоге с 2001 года "Интерра" начала оказывать в Первоуральске услугу доступа в интернет по Dial-Up. Время диктовало свои условия и появилась необходимость в предоставлении выделенных каналов связи. Технологии HomePNA и ADSL оказались слишком громоздкими для построения сети широкого охвата и свой выбор "Интерра" остановила на строительстве собственных транспортных каналов Ethernet на оптических магистралях.

> "Сейчас "Интерра" охватывает услугами 12 городов Свердловской области. Мы постарались, чтобы все коммуникации между ними были в нашей собственности. Сейчас у нас получилось два куста сети. Один северный - это Качканар, Лесной, Нижняя Тура (они связаны между собой оптоволокном), и, так называемый, Южный куст", - отмечает глава "Интерры".



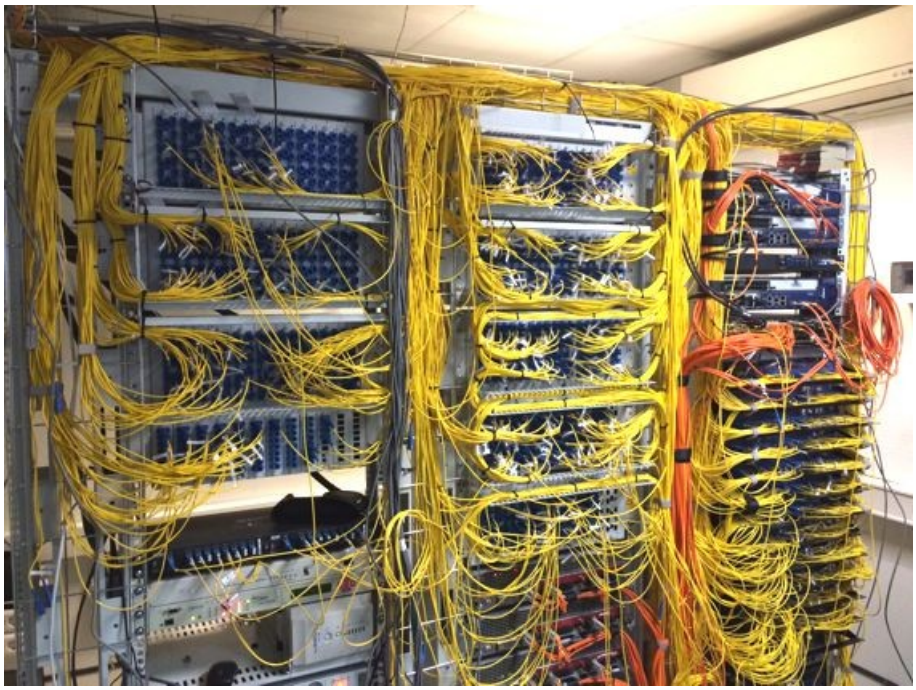
В офисах провайдера царит непринужденная атмосфера

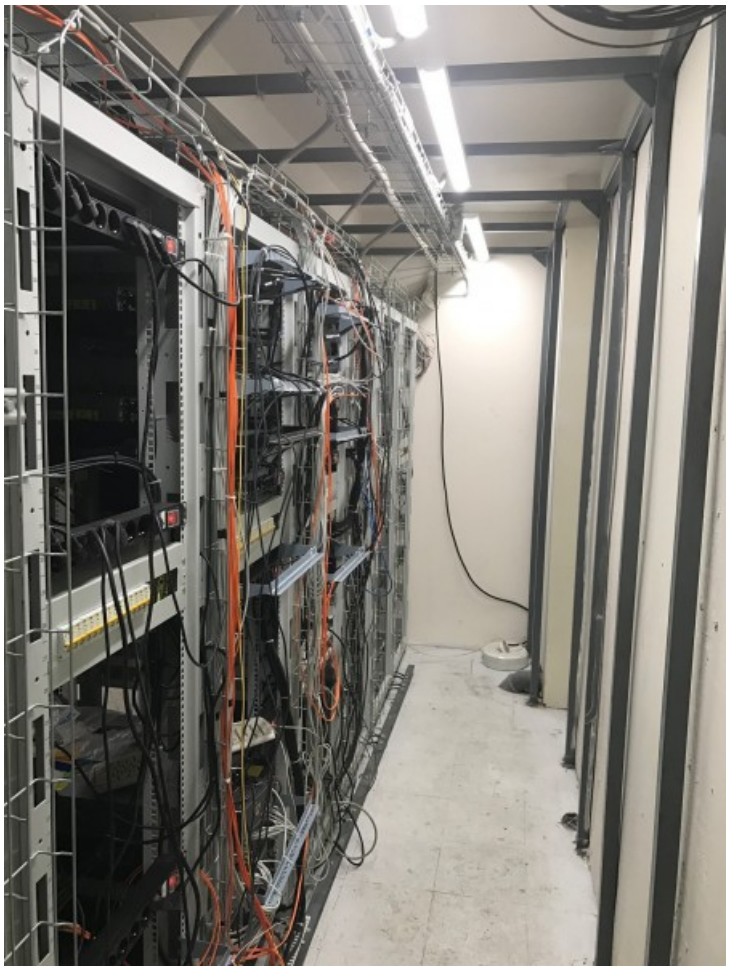
Отдельный абзац нашего повествования стоит посвятить заходу "Интерры" в закрытый город Лесной, расположенный на севере Свердловской области. Для непосвященных - это особо охраняемая территория, где располагается комбинат "Электрохимприбор", основным направлением деятельности которого является производство ядерных боеприпасов. История с вхождением в Лесной получилась в духе шпионского детектива с тайной операцией и микрофоном, спрятанным под одеждой.

> "Раньше связь в Лесном была сосредоточена в руках компании МУП "Трансинформ". Тогда их директор считал, что будущее за телевидением и интернетом по радиодоступу. Он хотел, чтобы все это работало под руководством его компании, а мелкие компании вроде "Интерры" ему в Лесном не были нужны. Судя по всему МУП сам по себе ничего не зарабатывал, но директор умел "зарабатывать" деньги мягко говоря незаконным путем.
>
> Когда он начал вставлять нам палки в колеса, например, оклеветал нас в местной администрации, я решил приехать к нему и поговорить по душам. При встрече он мне открытым текстом сказал, чтобы я платил ему за возможность работать в городе. Мы решили обратиться в правоохранительные органы. В итоге его взяли с поличным. Все происходило в духе шпионских боевиков с микрофоном, спрятанным под рубашкой. С тех пор с Лесным у нас никаких проблем не возникало", - рассказывает Виталий Листраткин.

Кольцо

В 2007 году у "Интерры" возникли перебои с трафиком в Первоуральске. Тогдашний поставщик интернет-трафика компания "Форатек" значительно завышала ценник для первоуральского провайдера по сравнению с покупателями трафика из Екатеринбурга. Иной раз разница в цене достигала пятикратного размера, а между тем конкуренцию никто не отменял. В таких условиях она была нереальной, а рынок интернет-провайдинга рос, соответственно другие компании хотели отхватить себе как можно больше, в том числе и в Первоуральске.







Центральная серверная "Интерры" в Первоуральске

"Мы собственными усилиями построили магистраль из Первоуральска до Екатеринбурга. Это стало огромным рычагом влияния на "Форатек", да таким что они сразу же снизили нам цены за трафик. Мы застыковались в районе торгового комплекса "Мега".

При строительстве доходило до смешного. Брали автобус с гастарбайтерами, отправляли их в лес и они закапывали кабель лопатами в землю, на некоторых участках они сумели даже уложить его по болоту. Последние года три-четыре никаких инцидентов на этой линии не происходило. За эти годы из сорока километров этой магистрали переделали примерно двадцать", - рассказывает Листраткин.





Строительство магистрали до Качканара

Спустя некоторое время аналогичная ситуация сложилась в городе Полевском. Железной дороги, чтобы подключиться к сетям "Трансителекома", там поблизости не была. Сотрудничать с "Ростелекомом" было невыгодно, поскольку пришлось бы серьезно переплачивать за трафик.

> "В итоге мы обратились к компании "Эквант". Однако там нам выставили просто огромный ценник. Естественно, что это нас не устроило. Одновременно с этим на горизонте появляется компания "Уралэнергосоюз". Они занимались строительством сетей для энергетических компаний. Как правило половину волокон они продавали энергетикам, а половину продавали своими силами. Они как раз строили линию связи из нескольких волокон с Первоуральска на Полевской. Мы решили купить эту линию. В итоге у нас появилась магистраль из Первоуральска в Полевской с заходом в Ревду. Всего приобрели

два волокна. Благодаря этому закольцевали между собой Ревду и Полевской", - поясняет гендиректор "Интерры".

В 2015 "Интерра" начала запускать подразделение в Екатеринбурге. Это событие стало финальным аккордом, показавшим необходимость замкнуть транспортное кольцо вокруг свердловской столицы.

"Уральские абоненты очень чувствительны к сервису и при малейших проблемах со связью готовы сменить провайдера. А у нас получилась довольно необычная схема сети. Раз центральная серверная у нас в Первоуральске, то получается что абонент из Екатеринбурга за трафиком приходит в Первоуральск и трафик ему подается по этому же кабелю в обратную сторону. Если на этом кабеле происходят проблемы, то это чревато оттоком абонентов в Екатеринбурге. Стало понятно,что эту линию нужно резервировать и делать это нужно в кратчайшие сроки. Мы обратились в "Энергосюз", где нам предложили волокно с Южной подстанции до Полевского, недавно оказавшееся свободным. В итоге мы купили эти волокна, а с Южной подстанции мы достроили линию, которую замкнули на Мамина-Сибиряка 145. Так у нас получилось закольцевать нашу сеть", - делится Виталий Листраткин.

Заход в Екатеринбург

Заход в столицу региона у "Интерры" получился, по большей части, случайным. В августе в офисе провайдера появился некий господин Мурзин, владевший небольшой сетью в Екатеринбурге, которая обслуживала порядка 500 клиентов B2B-сектора.

"Он предложил нам купить его сеть, но по слишком завышенной цене. Учитывая тот факт, что никакой юридической подоплеки кроме двух лицензий его сеть под собой не имела, мы послали этого господина подальше. То есть СОРМ он не делал никогда, проектной документации у него не было. К слову СОРМ он подходил чисто "по-русски". Он получал лицензию на деятельность и где-то около года работал пока до него не добирались спецслужбы с требованием поставить СОРМ на сеть. Он открывал новое юридическое лицо и вновь получал лицензию. Этот цикл он повторял множество раз", - рассказывает глава "Интерры".

В итоге, "Интерра" купила эту сеть. Однако и здесь все оказалось не так просто. В декабре 2015, когда уже были проведены все работы по переводу сети на биллинг "Интерры", на горизонте снова появился господин Мурзин с отказом продавать "свою" сеть. Естественно, что "Интерра" не согласилась отменить сделку. Так у первоуральского провайдера появились первые клиенты в Екатеринбурге.



Новый офис в Екатеринбурге

"У нас большие планы на Екатеринбург. В декабре прошлого года мы купили офис довольно большой по площади. Сейчас там работают строители. Кроме того у нас также уже есть офис в Екатеринбурге на Уралмаше, но он находится в совершенно неудобном для клиента месте.

Ребята из нашего екатеринбургского подразделения уже урегулировали некоторые вопросы

с" Орджоникидзевской УЖК". Мы сделали сквозной проход 70 домам через Машиностроителей 29 до Бакинских комиссаров 93. Запустили оптическую магистраль. Через месяц в новый офис мы перевезем сотрудников и часть серверного оборудования. В Екатеринбурге мы собираемся все же развивать B2C направление, поскольку мы себя прежде всего позиционируем как оператора для физических лиц. У нас отлично налажена вся технология работы с физическими лицами. Есть ряд маркетинговых продуктов. Мы вполне можем конкурировать с другими провайдерами Екатеринбурга", - уверен в своих силах Листраткин.

Чем брать на абордаж столицу Урала?

Несмотря на случайность появления "Интерры" в Екатеринбурге у компании есть четкая стратегия по привлечению абонентов, которая показала свою эффективность в других городах области. Причем секрет здесь не в каких-то уникальных услугах, а в простом, давно проверенном и лишь немного усовершенствованном кабельном ТВ.

"Совсем недавно мы открыли для себя, что кабельное телевидение до сих пор очень востребовано, особенно среди старшего поколения. В 2011 году нам стало понятно, что нужно делать синергию каких-то услуг, например интернет плюс телевидение, и мы пошли по банальному для операторов связи пути. Начали устанавливать ТВ-приставки, но это дело не пошло. При этом оглядываясь на операторов кабельного телевидения, так сказать, "советской волны" мы видели, что дело у них шло в гору и услуга телевидения имела спрос. Мы подумали, что если нам стать частью этой волны, то все должно получиться. Купить компании, которые предоставляли услугу кабельного телевидения нам не удалось. Поэтому пришлось пойти по пути челябинской "Интерсвязи" и самостоятельно осваивать направление.

Мы изучили матчасть. Наладили собственное антенное поле. Изучили всю логистику и технологию. Сделали в конце Первоуральска пробный участок под телевидение, запустили туда маркетинговую команду. Спустя время мы поняли, что абонент на эту услугу идет и отлично платит. Мы масштабируем услугу на весь Первоуральск и получаем очень весомые показатели. То есть помимо денег мы получаем четкую фиксацию клиента на себе. После этого мы масштабировали услугу на остальные города и получили аналогичный результат", - рассказывает Листраткин.



Головные станции кабельного телевидения в серверной "Интерры"

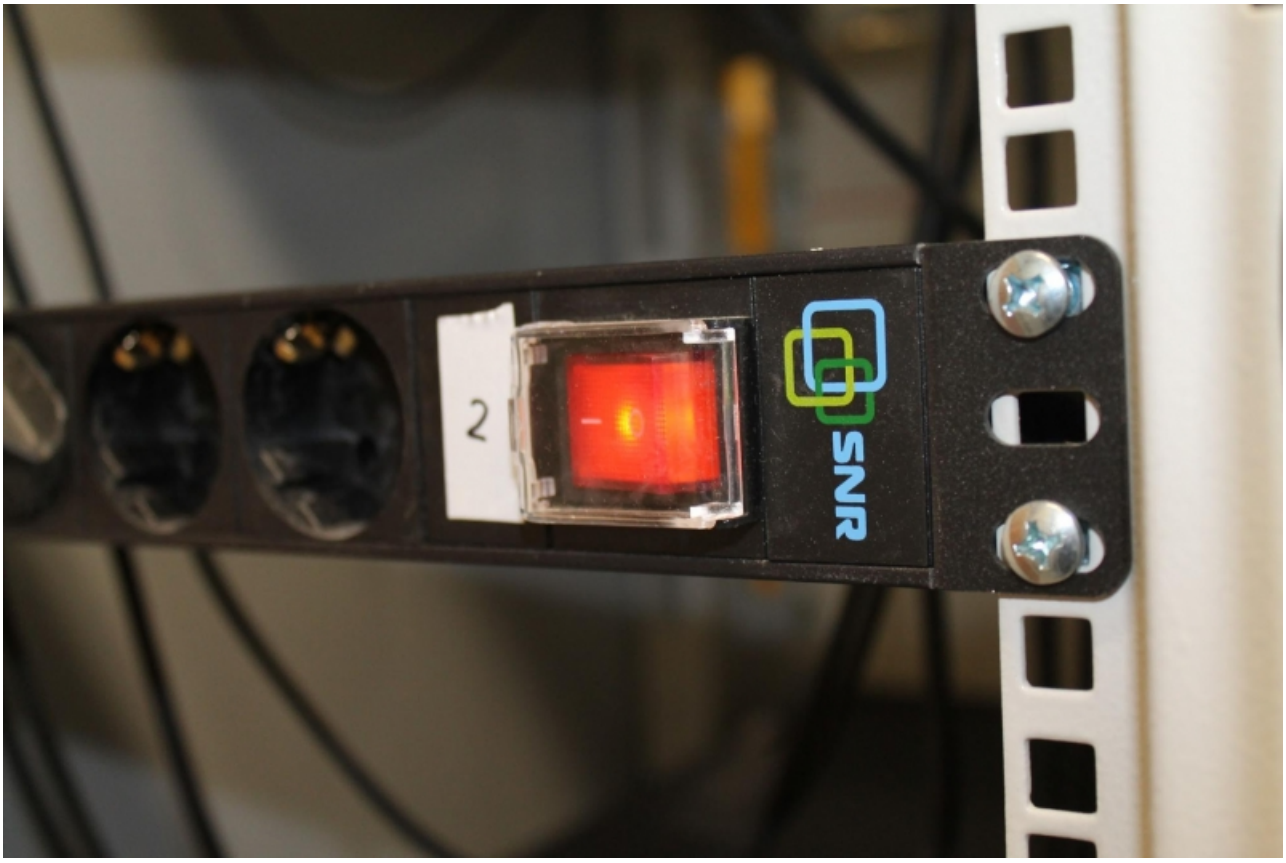
В "Интерре" уверены, что два кита - интернет и кабельное телевидения могут нести на себе компанию бесконечно долго, позволяя расти и расширяться.

"Что касается кабельного телевидения, то как показывает практика, средний наш

потребитель телевидения - это человек старше 30 лет. Им не очень удобно иметь дела с приставками, потому что тут хотя бы нужно иметь дополнительный пульт. С кабельным ТВ все проще - здесь клиенту нужно просто воткнуть кабель в телевизор или компьютер. Кроме того надо понимать, что кабельное телевидение сейчас - это не совсем та услуга, каковой она была в 90-х годах. Сейчас это серьезная поддержка всех цифровых программ и технологий. Из аналогового пакета мы оставили сорок каналов. Больше расширять не стали, чтобы не потерять в качестве. Вот именно эти две услуги мы и намерены оказывать в столице Свердловской области", - считает Виталий Листраткин.

Сейчас "Интерра" - это быстрорастущий организм, имеющий возможность самостоятельно оказывать себе медийную поддержку. Вот уже семь лет на территории области успешно вещает радиостанция "Интерра FM", работку которой обеспечивают уже шесть передатчиков. Собственный контент генерирует и транслирует телевизионный канал "Интерра ТВ". Авторитет в Первоуральске имеет городской портал "Первоуральск.ru", ставший полноценным интернет-СМИ.

"Мы знаем толк в "медийке". У нас в компании мощный медийный кулак - это группировка из шести радиопередатчиков, которая вещает на территории Свердловской области, где проживает 700 тысяч человек под брендом радиостанции "Интерра ФМ". К слову, сейчас мы пытаемся выиграть частоту в Екатеринбурге и есть очень хорошая вероятность, что нам это удастся. Для своих абонентов у нас действует собственный телеканал, исторически появившийся в Первоуральске. Кстати, компания "Интерра" выросла из сайта "Первоуральск.ru". Чем-то наша история напоминает "НАГ", который также появился из интернет портала Nag.ru. Затем на базе портала мы сделали телеканал под названием "Интерра ТВ". У нас работает целый штат сотрудников, которые ездят по области и создают контент, напоминающий Discovery, а также новости. Кроме того мы закупаем контент у сторонних производителей", - с гордостью отмечает Виталий Листраткин.



Истории "НАГ" и "Интерры" в чем-то похожи. Их пути переплетаются и сейчас.
В серверной провайдера трудится много оборудования марки SNR.

Несмотря на вроде гладкую картину становления "Интерры" мы не могли не задать Виталию Листраткину вопрос, о том "**что в настоящее время больше всего мешает работе интернет провайдера**".

"В первую очередь - это нехватка денег, которая образовалась из-за возросших затрат на соблюдение мер государственного регулирования. Например, существенную долю мы тратим на поддержку СОРМ. Все оборудование для СОРМ мы покупаем у МФИ "Софт" в рассрочку, потому что приобрести это разом просто нереально. Эти рассрочки расписаны уже где-то года на полтора. То есть ежемесячно нам приходится отдавать существенный процент от нашей выручки на оплату оборудования, которое нам, в принципе, не нужно. Но

без этого оборудования лицензию нам не продлить, поэтому и платим.

Вторая по значимости проблема - это лавина нормативных документов, который просто падают на любое предприятие, не только на оператора связи. Конечно, в телекоме масло в это пламя подкидывает Роскомнадзор, но и без него приходится мягко говоря несладко.

Я уже поймал себя на том, что раз в две недели наш главный бухгалтер собирает нас и оповещает об очередных изменениях в "норматике". И мы в очередной раз сидим и ломаем голову над тем как мы будем со всем этим разбираться. То есть власти постоянно меняют правила игры и не в пользу облегчения положения субъектов рынка, а наоборот закручивают гайки", - сетует Листраткин.

Собственно, история "Интерры" на сегодня - эта история успеха, кованого долей удачи и желанием меняться и менять мир вокруг людей, кто эту историю успеха ковал. Конечно, по большей части это относится к Виталию Листраткину, человеку, безусловно, увлеченному своим делом. У "Интерры" впереди сложная борьба за рынок Екатеринбурга. Но оглядываясь назад не остается никаких сомнений о том, что своих абонентов в уральской столице "Интерра" обязательно получит.