

Фиорд: с востока – на запад, с запада – на восток

Если сравнить сегодняшнюю доступность и скорость интернета с аналогичными параметрами хотя бы пятнадцатилетней давности, то становится ясно, что за этот короткий период изменилось очень многое.

Сегодня безлимитный интернет в квартирах, на улице, в торговых центрах – это уже не роскошь, а необходимая часть комфортной среды. И в том, что мы можем мгновенно получить информацию из любой точки мира, общаться с помощью мессенджеров или смотреть потоковое видео, немалая заслуга принадлежит региональным магистралам. Именно эти компании строят высокоскоростные современные линии связи, соединяющие между собой страны и регионы.

Один из таких операторов связи – Фиорд. Компания, созданная на заре интернет-бума в 2002 году, выбрала для себя в качестве основного направления деятельности предоставление услуг IP-транзита для операторов связи. И вот уже более 15 лет команда Фиорда предоставляет качественные услуги на базе собственных линий связи, а для этого развивает современную магистральную сеть в России и Европе.

За полтора десятка лет команда Фиорда добилась того, что главными преимуществами компании на рынке телекоммуникаций стали превосходная интернет-связность и скорость реакции на пожелания клиентов.

Качество связности Фиорда определяется стыками с крупнейшими российскими операторами и мировыми TIER1, такими как Level3, Telia, Telecomitalia, GTT, Cogent и присутствием в основных мировых точках обмена трафиком. Кроме того, Фиорд располагает порядка 1000 прямых пиринговых соединений с операторами различных уровней.

Опорные узлы сети Фиорда расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве, Франкфурте, Амстердаме. Несколько месяцев назад Фиорд совместно с партнёром – компанией "ЮЛ-ком Медиа" – завершил строительство новой магистральной линии связи Москва – Великие Луки – Рига – Стокгольм.

Телекоммуникационные технологии в последние годы развиваются настолько стремительно, что проекты, казавшиеся чудом техники ещё три-пять лет назад, сегодня уже кажутся слегка устаревшими. А как изменилась ситуация за 15 лет? Какие методы применяют в компании, чтобы обойти конкурентов? Об этом мы расспросили заместителя технического директора компании Олега Юровского.

Если говорить об изменениях на рынке телекома, то основная тенденция в том, что цена трафика и каналов постоянно снижается. Каналы растут по скорости и дешевеют за единицу пропускной способности.

Можно ли соответствовать всем требованиям рынка, если сетевая инфраструктура уже построена?

Да, можно. Но для того, чтобы оставаться среди лидеров, мы вынуждены наращивать мощность, постоянно покупать новое оборудование, строить новые линии.

А за счёт чего удаётся в такой ситуации компенсировать расходы?

За счёт постоянного увеличения пропускной способности. За пять лет пропускная способность у нас была увеличена не менее чем в 10 раз.

Конкуренция на нашем рынке достаточно жёсткая, останавливаться нельзя. Кроме того, наши потребители – это альтернативные операторы, количество которых постоянно сокращается в процессе слияний и поглощений, а количество магистральных операторов увеличилось с пяти в 2002 году до, как минимум, пятнадцати. Получается, что операторов становится всё меньше, а региональных магистралей – всё больше.

И как в такой ситуации обойти конкурентов?

Прежде всего, мы стараемся осваивать новые территории. Двигаться туда, где осталась приемлемая для нас цена на услуги, а параллельно оптимизируем затраты.

Наши приоритетные направления – южное и восточное. Поскольку мы находимся в Москве, вся страна от нас – на востоке. Сейчас самая восточная точка нашей сети, связанная первичными каналами с Москвой, это Екатеринбург. А на юг – это Ростов, Краснодар, Сочи.

Одним из перспективных для нас стало западное направление, в частности, Европа. Кстати, новую линию в этом направлении помогла нам построить компания НАГ. Для линии Москва – Великие Луки – Рига – Стокгольм мы приобрели у НАГ оборудование Ciena по очень

приемлемой цене. А это позволило достаточно эффективно построить линию связи в Европу через Латвию. Так мы дошли до Стокгольма и работаем по другим направлениям.

Если линии связи можно построить с запасом по пропускной способности, учитывающим рост спроса, то насколько быстро устаревает оборудование? Как часто приходится его менять?

Оборудование в телекоме не столько устаревает физически, сколько требует увеличения пропускной способности. Если ещё три-четыре года назад основу сети составляло оборудование с 10-гигабитными интерфейсами, то сейчас мы проводим модернизацию ядра сети, где основным интерфейсом становится 100G-Ethernet. Параллельно приходится увеличивать пропускную способность маршрутизаторов, транспондеров, на некоторых узлах у нас уже установлено оборудование Ciena с производительностью до 400 гигабит в одном RU.

На какие проекты нацелена команда Фиорда сегодня?

Мы работаем над проектом западной магистрали и по другим направлениям, планируем расширять свою DWDM-сеть. Я уже говорил о линии Москва - Великие Луки - Рига - Стокгольм, которая позволяет нам предоставлять каналы с минимальной задержкой. А следующим шагом должен стать проект линии на Амстердам и на Франкфурт.

Что нового, по вашему мнению, появится в телекоме в ближайшее время?

Новое в нашей отрасли появляется постоянно. Сегодня у нас работают собственные 100-гигабитные каналы, а недавно и арендованные 10-гигабитные казались прорывом. И этот рост будет продолжаться. Как продолжится развитие и нашей компании, как бы ни менялись технологии и условия рынка.