GlobalNet: Мы не смотрим на Россию, как на единственный рынок

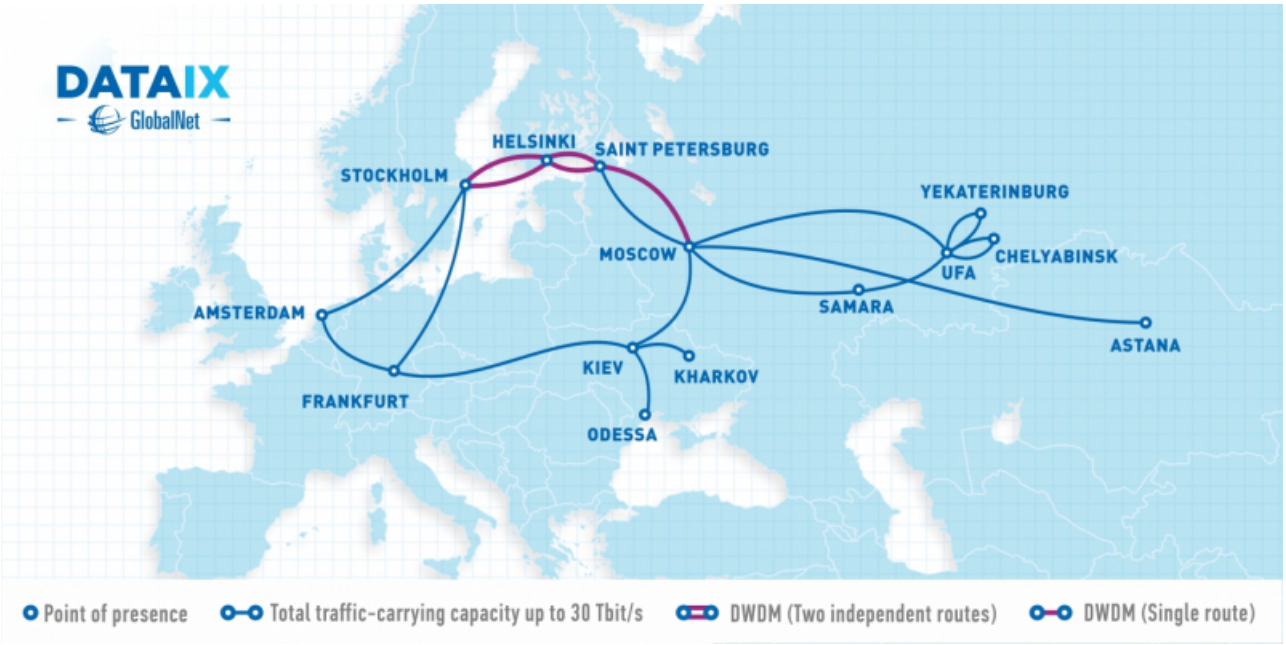
В этом материале мы продолжим свой рассказ о магистральных операторах связи. На этот раз разговор пойдет о компании GlobalNet. Прошедший 2018 стал знаковым годом для одного из крупнейших магистральных операторов России (общая протяженность магистральных сетей 7000 км, протяженность волоконно-оптической сети в Санкт-Петербурге – 350 км). Компания завершила сделку по слиянию с одним из крупнейших российских пиринговых операторов DATAIX, чем укрепила лидерские позиции на рынке. Наш разговор с техническим директором GlobalNet Владимиром Веденеевым и директором по работе с операторами связи компании DATAIX Алексеем Закревским состоялся еще минувшей осенью. Однако руки до него дошли только сейчас.

Думаю, наш разговор стоит начать с истоков. С чего начинался GlobalNet?

Владимир Веденеев: В Санкт-Петербурге существует компания "ЭлектронТелеком" - оператор широкополосного доступа в интернет. В начале 2000-х нашим основным партнером была строительная компания "ЛенСпецСму". Поскольку застройщики строят там, где им разрешат, то новые здания возводились, в основном, на окраинах города и были удалены друг от друга. Спустя время, получилось так, что "ЭлектронТелеком" построил обширную сеть оптических линий, которая объединила многие удаленные районы. В результате, на расстоянии в двадцать километров между ними лежала голая оптика, которую нужно было приспособить, дабы окупить затраченные на строительство сети средства. Мы стали предлагать эти магистрали операторам связи. Таким образом, и началась деятельность GlobalNet. Позже у нас появились такие крупные партнеры как Google и "Вконтакте".

Если взглянуть на карту вашей сети, то становится понятно, что GlobalNet ориентирован на Запад. Все линии связи, обозначенные там – это собственность компании?

Владимир Веденеев: На карте, о которой идет речь, обозначена наша международная сеть. Она состоит из каналов связи, находящихся в нашей собственности, и арендованных на длительный срок, линий связи. На этой сети установлено наше оборудование. Мы же его и обслуживаем.



GlobalNet смотрит лишь в Европу или в перспективе ваши магистрали могут протянуться и на восток России?

Владимир Веденеев: Мы все-таки, изначально, питерская компания и концепция была такая, что мы готовы идти в сторону Востока, но при условии, что сначала мы дойдем хотя бы до Москвы. Бессмысленно брать кусочек из Новосибирска в Омск, когда у тебя дальше сеть лишь Питер-Москва, например. В результате, мы потратили около пяти лет на строительство ветки Москва-Питер.

Дело в том, что в России практически нет рынка "темных волокон". То есть, если на Западе можно без проблем найти с десяток операторов, которые предложат вам оптику за адекватные деньги, то в России такого нет. У нас есть одна большая проблема, которая называется "монополисты". Сейчас я говорю не про монополии в принципе, а про те инфраструктурные объекты, по которым можно прокладывать кабель. К сожалению, стоимость входа в проект очень высока, поэтому новым игрокам приходится не так-то просто.

Всего в России несколько естественных монополий – это энергетики, Росавтодор, железная дорога, сельскохозяйственные угодия и нефте(газо)проводы. Как ни странно, хуже всего ситуация обстоит с, наименее сложной по части освоения, территорией – полями. Потому, что "поля" – это совхозы, лесхозы и много чего еще, и, в результате, чтобы проложить магистраль, тебе нужно сделать проект, а потом еще – с каждым из этих товарищей договориться. Это очень трудоемкий процесс, поэтому проекты, которые идут по земле в России, можно пересчитать по пальцам. Остальные же естественные монополии, в любом случае, тянут так называемую технологическую оптику по своей основной инфраструктуре.

Приведу пример нашей попытки сотрудничества с одним из таких монополистов. У нас возникла потребность в строительстве оптической магистрали до границы с Финляндией. С этим предложением мы пришли в компанию N. Наше предложение одобрили и предложили ожидать техусловий. Мы, в свою очередь, начали искать подрядчика на прокладку оптики. Нашли ребят, готовых строить с оценочной стоимостью работ порядка 100 тысяч рублей за километр. Посчитали: 200 километров – 20 миллионов рублей. Приходим в компанию N за техусловиями и нам говорят, что строить будет "их" подрядчик, который в итоге заломил ценник 500 тысяч за километр. Мы, естественно, отказались, решив строить со своими подрядчиками.

Тогда нам, в конечном итоге, прислали техусловия, в которых было прописано, что на этапе строительства нам придется выполнить ряд условий компании N. В результате, ценник на строительство линии подскочил до двух миллиардов рублей. Естественно, мы отказались от этого проекта.

Кроме того, идти на Восток сложно и потому, что на телеком-рынке необоснованно занижен ценник. Здесь можно привести пример сотовых операторов, у которых в России проложены собственные магистрали. Если сотовая связь приносит им хорошие деньги, то все, что касается их магистрального бизнеса – это сплошной минус.

А с чем это связано?

Владимир Веденеев: Расскажу пример того, как ценник может быть необоснованно занижен. Возьмем некоего провайдера из Новосибирска, который собирается приобрести трафик у некоего магистрального оператора. Рыночная стоимость такого трафика – 100 рублей за мегабит. Однако, некие сотрудники этого самого магистрального оператора зарегистрировали собственную компанию и от ее имени уже предлагают этот же самый магистральный трафик за 90 рублей. В итоге, этот провайдер из Новосибирска получает магистральный трафик ниже рыночной цены, что автоматически снижает весь ценник по рынку. И чтобы условному "оператору X " продать свой трафик, нужно еще больше снижать цену. Собственно, таким образом, в России ценник и опускается.

Кроме того, в России присутствует проблема огромных расстояний, поэтому многокилометровые магистрали невероятно долго себя окупают. Экономическая обстановка, санкции, государственное регулирование деструктивно влияют на рынок. Если с "большой пятеркой" все ясно, то чем закончится эта история для рядовых операторов – непонятно. На мой взгляд, многие уже готовы продавать свой бизнес крупным игрокам. Если же, в конечном итоге, все продадутся, то даже internet exchange в России станет ненужным.

Тогда возникает вопрос. В прошлом году вы купили DATAIX. Зачем это было сделано?

Владимир Веденеев: У нас есть своя сеть Москва – Питер – Хельсинки – Стокгольм, которая, скорее всего, в ближайшее время продолжится в сторону Франкфурта и Амстердама. Мы движемся в данном направлении. Соответственно, мы не смотрим на Россию, как на единственный рынок.

Объединенная команда GlobalNet и DataIX на открытии нового офиса.

При этом, на самом деле основная экономическая проблема в России заключается не в том, что доллар дорогой. Она всегда заключается в том, что доллар "прыгает". То есть, если бы доллар "устаканился" на 100 рублях в 2014 году, то сейчас все было бы сильно лучше, потому что когда доллар нестабилен, то очень сложно что-то изменить или улучшить в работе. Мы, например, как любая другая компания, не можем поднять зарплату людям, потому что сегодня доллар стоит так, а завтра – иначе. То же самое и с ценником на услуги.

В Европе вы прокладываете собственные магистрали?

Владимир Веденеев: В Европе очень развит кабельный рынок, и основную роль на нем играют не сотовые компании, а именно кабельные операторы. Они прокладывают кабель, а дальше делят волокна между операторами связи. Продают, сдают в аренду. Эти компании сами обслуживают магистрали. Я думаю, ни один из операторов, которого вы знаете, не прокладывает кабель в Европе. Мы прокладывали 500 метров своего кабеля, но это дорого. Есть компании, которые готовы предоставить всю инфраструктуру. Держать собственный штат людей, который будет обслуживать кабель в Европе – это бессмысленно и очень дорого.

Как осуществляется обслуживание ваших магистралей?

Владимир Веденеев: Если говорить именно об оптике, то здесь обслуживание также отдано в работу специальной компании. Например, нашу магистраль Питер-Москва, а также магистрали Telia и RetNet обслуживает одна компания. В их обязанности входит обслуживание линии и ремонтные работы.

Что касается оборудования, то примерно каждые сто километров по трассе у нас стоит усилительный узел. Эти узлы обслуживают наши сотрудники. Например, если какая-то проблема возникла в Стокгольме, то мы выходим на связь с нашим сотрудником там и даем полную инструкцию действий по устранению неполадок.

В Европе есть два понятия – это Remont Hands и Smart Hands. В первом случае, человек работает по полной инструкции, которую ему предоставляют. Без нее он даже пальцем не пошевелит. При этом исполнителем может быть даже человек без специального образования. Smart Hands предусматривает более самостоятельную работу. Такие сотрудники, как правило, образованы в сфере IT. Им можно давать более сложные задачи, но их услуги стоят дороже.

Алексей, сейчас вопрос больше к вам. Расскажите, как на российской телекоммуникационной карте появилась компания DATAIX?

Алексей Закревский: DATAIX был организован в Санкт-Петербурге в 2009 году. Основная идея заключалась в том, чтобы предоставить самый востребованный трафик – на тот момент это был "ВКонтакте" – и продать операторам по цене ниже трафика " full view ". У нас быстро выросла абонентская база в Петербурге, далее мы расширили сеть и объединили с Москвой. После этого объединения, DATAIX стал распределенным, с упором на доставку определенного контента

оператору.

Эта идея понравилась рынку, и DATAIX серьезно разросся в сторону Востока. В момент пика этого развития, мы достигли Хабаровска. Затем на рынке появились магистралы, готовые предлагать операторам цену ниже рынка. Все наши линии связи были арендованными, и мы попросту не могли еще снижать цену за трафик. В итоге, нам пришлось отступить с российского Востока до Екатеринбурга.

Новое офисное здание GlobalNet и DataIX.

Параллельно мы продвигались на Запад. Арендовали большие емкости во Франкфурте. Благодаря этому мы можем теперь доставлять в Россию много "тяжелого" и востребованного трафика из Европы. Например, Facebook, из всех российских IX, доступен только у нас.

Платежи за аренду магистральных линий связи занимают высокую долю в общих расходах. Вместе с этим цены на трафик продолжают падать. Отсюда и возник вопрос о поисках путей развития проекта.

Технический директор "GlobalNet" Владимир Веденеев (слева) и генеральный директор DataIX Роман Венедиктов.

Что в результате слияния приобрел DATAIX?

Алексей Закревский: У GlobalNet был небольшой проект под названием Global-IX. Мы объединили два наших проекта, обогнав, в итоге, по количеству ASN конкурентов в России. Кроме того, раньше все магистрали DATAIX были арендованными, что несло дополнительные затраты. Объединение с GlobalNet позволило обзавестись собственными магистралями, что дало возможность существенно снизить расходы на транспортную составляющую. У GlobalNet есть инфраструктура, а у DATAIX – много трафика. Мы, например, предоставляем доступ в IX практически всем крупным операторам постсоветского пространства. Также, мы активно развились на Украине, поскольку между Россией и Украиной существует взаимный интерес к ресурсам и межоператорскому обмену. У нас там подключено 90% рынка, а в Белоруссии – все 100%.

Владимир Веденеев: Я бы тоже хотел внести свою лепту в разговор о преимуществах нашего слияния. Объединив DATAIX и GlobalNet, мы получили на участке Москва – Питер – Хельсинки – Стокгольм классический IX, построенный на собственной инфраструктуре. У нас нет арендованных каналов, поэтому теперь мы можем достаточно вольготно менять ценник.

В менеджменте существует понятие "лидер по издержкам" – это тот, кто может продать дешевле всех. Другими словами тот, у кого купить ту или иную услугу выйдет дешевле, чем у любого конкурента. Я считаю, что на данном участке именно мы лидер по издержкам. Мы можем продать дешевле всех остальных, но при этом, конечно, будем в первую очередь ориентироваться на рынок. Сейчас это самое большое конкурентное преимущество, которое у нас есть.

Алексей, какой трафик из Европы востребован у российских операторов связи?

Алексей Закревский: В Европе хостятся многие российские интернет-ресурсы, поэтому оттуда к нам льется большой объем трафика. Например, есть очень большой хостер DigitalOcean, где расположено много российских сайтов. Из России эти сайты уходят в Европу по ряду причин, в частности - из-за законодательства. Таких площадок много, им интересна хорошая связность с Россией. Есть проекты не чисто российские, а ориентированные на весь мир в целом. Таким проектам тоже проще хоститься в Европе.

Изменились ли как-то внутренние рабочие процессы после слияния?

Алексей Закревский: Во-первых, коллектив DATAIX на 90% остался прежним и просто перешел в новую "семью". Во-вторых, мы для себя отметили демократичность всех процессов в новой компании, а также сплоченность коллектива. Понравилась также высокая скорость принятия управленческих решений и скорость реализации различных задач.

Как внутри компании ставятся задачи? Как осуществляются внутрикорпоративные коммуникации?

Алексей Закревский: В основном наши все внутрикорпоративные коммуникации - в Telegram. В мессенджере у нас есть общая группа компании, а также группы по отдельным направлениям деятельности. Наших клиентов мы также добавляем в общий чат, чтобы их вопросы решались оперативно в режиме онлайн.

Алексей Закревский.

Раз уж затронули тему Telegram, то как вам вообще все это шоу с блокировкой Telegram в России?

Владимир Веденеев: Эта история еще не закончилась. Роскомнадзор своих попыток не оставит и будет искать решение.

Вообще, для Павла Дурова вопрос блокировок в России так и не превратился в экономически-значимый (на что надеялись "блокировщики"). Для Telegram Россия далеко не основной рынок. По сути, он был интересен лишь потому, что практически вся команда мессенджера – россияне. Для них это был вопрос принципа.

Проект Telegram Passport? Что это? Какие у него перспективы в России и в мире?

Владимир Веденеев: В мире он постепенно набирает обороты, а с Россией все очень сложно. До недавнего времени, в мире были две страны, которые развивались по очень экстенсивному пути – это была Россия и Иран. При этом, есть страны, что развиваются тоже экстенсивно – например, Индонезия и Бразилия. Но в Южной Америке очень много работают с Telegram. Гораздо больше, чем, например, в Северной Америке. У мессенджера большой рынок в Индонезии, Малайзии и в целом в Азии.

В России многие компании начали организовывать именно на Telegram различные чаты для клиентов и сотрудников, разнообразный support. Telegram стал очень важным инструментом коммуникаций, как для крупных компаний, так и для государственных структур. Все это провоцирует рост пользователей и самых разных сервисов. Страны, где мессенджер развивается больше всего, используют сервисы типа Telegram passport потому, что они все больше и больше входят в эту среду.

Я думаю, в России же ждать развития этого сервиса пока не стоит.

Здесь в Санкт-Петербурге уже достаточно серьезно развернулся своего рода "волонтерский" проект в провайдинге – это Piter-IX. Себя эти ребята позиционируют, как возможность для небольшого оператора подключиться к точке обмена трафиком практически бесплатно. Как вы относитесь к этому проекту? Есть ли у него будущее на ваш взгляд?

Владимир Веденеев: Тут важно понимать, что стоимость IX как такового, ни к чему не привязана. Давайте возьмем западную интерпретацию IX. Там это просто сообщество, где есть некий нейтральный игрок, который поставил свое оборудование и предлагает участникам включаться и обмениваться трафиком, если они между собой договорятся. Если же не договорятся, то могут и не обмениваться. Организатор IX просто устанавливает свой ценник на использование его оборудования и подключение к точке, а участники разбираются между собой самостоятельно. При таких условиях все должны платить поровну. И никто не будет делать поблажек мелкому оператору.

На Западе все бесплатные IX давно умерли. Потому что нет целесообразности. Ведь есть персонал, который должен получать деньги, и есть оборудование, которое нужно апгрейдить. То есть, на все нужны деньги, и эта история с такой "коллективной благотворительностью" работает лишь до какого-то момента. Но затем все равно приходит к одному вопросу, связанному с заработком средств.

Ну и наверно последний вопрос.В апреле состоится GlobalNet Telecom Day St. Petersburg 2019. Расскажите подробнее о предстоящей конференции.

Владимир Веденеев: Telecom Day – первая масштабная встреча участников телеком-рынка в Северной Столице, посвящённая развитию рынка телекоммуникационных услуг в России и СНГ. Мы давно хотели провести в родном городе конференцию такого масштаба. И наконец, пришло время, 19 апреля 2019 года в Санкт-Петербурге, в отеле Kempinski будем обсуждать новые технологии в строительстве магистральных линий связи, а также методы управления интернет трафиком, административные риски деятельности операторов связи, точки обмена трафиком на магистральном рынке и многое другое.

Нам также важно показать гостям красоту и величие Северной Столицы, встреча состоится в самом сердце города – в его историческом центре.

В работе конференции примут участие руководители крупнейших компаний операторов связи России, Беларуси, Украины, Молдовы, Казахстана, дата-центры, контент генераторы, деловые и отраслевые СМИ, а также ведущие отраслевые эксперты Европы. Мы приглашаем наших коллег принять участие в конференции, для этого необходимо заранее зарегистрироваться на встречу на сайте.