Juniper: Мы не заметили кризиса

Кажется, что во время финансового кризиса 2008-2009 гг. пострадали все - во всяком случае, операторы связи начали активно устанавливать новые правила игры с производителями крупных технологических решений. О том, какую бизнес-модель предпочесть в России, специфике поставок, развитии SDK для сетевой операционной системы Junos и типовых заказах для отечественных операторов связи нам рассказал Виктор Солодков, региональный директор по работе с операторами связи в России, СНГ, Восточной и Юго-Восточной Европе компании Juniper Networks.

Что можно сказать о текущей ситуации на рынке операторского оборудования в настоящий момент? Чувствуются ли последствия мирового финансового кризиса до сих пор?
Виктор Солодков: - Интересно, но в прошлом году мы не испытали существенного влияния финансового кризиса на наши результаты в России, поскольку по итогам 2009 года в операторском сегменте мы реализовали больше решений, чем годом ранее. В настоящий момент основа нашего бизнеса в России – фиксированные операторы связи. Среди наших клиентов можно отметить все МРК "Связьинвеста", "Ростелеком", «Синтерру", «Транстелеком", "ЭР-Телеком"... Мобильные решения мы тоже продвигаем очень активно, но по объему бизнеса этот сегмент пока находится на втором месте. Вообще, Juniper целиком и полностью выросла из операторского рынка - только несколько лет назад, в 2004 году, мы начали утверждаться на рынке корпоративных клиентов и сейчас этот сегмент занимает в продажах компании порядка 30%.

Конечно, операторы связи, с которыми мы работаем в приоритетном порядке, к счастью, были задеты этим явлением меньше, чем многие корпоративные заказчики. Но это только с одной стороны. С другой - нам удалось увеличить долю рынка. К сожалению, по правилам компании я не могу предоставить конкретные показатели и мне в чем-то даже жаль, что я не могу этого сделать. Отмечу, что продленных, длительных заказов и у нас и на рынке, в принципе, не очень много. Поэтому большинство реализованных контрактов у нас идет только через тендер: это всегда или почти всегда предельно жесткая конкурентная ситуация, где требуется предоставить не только высокотехнологичное решение, но и соответствовать ожиданиям заказчиков по качеству и стоимости технической поддержки, срокам поставок.

Причем, несмотря на сложную финансовую ситуацию - хотя нет, скорее ситуацию нестабильную, небольших и локальных заказов у нас не так уж и много. Операторы связи либо доумощняют свои сети и покупают целиком новые узлы, либо выходят в новые регионы и строятся "с нуля", либо перестраивают сети приобретенных компаний, либо фрагментарно улучшают сети в наиболее активных по росту регионах. Фактически, кризис используется как точка для роста.

На какие решения делается ставка в ближайшей перспективе?
- Операторам мобильной и фиксированной связи, разумеется, интересны специфические проекты - все-таки рост потребления трафика со стороны абонентов у них проходит очень индивидуально. Мобильная связь продолжает активное развитие из-за строительства сетей 3G, а фиксированная - еще не достигла пределов насыщения рынка. Причем, значительную часть операторов мобильной связи интересуют решения, которые позволили бы им улучшить качество своей работы, повысить эффективность бизнеса. Желательно - на базе уже существующих у них аппаратно-программных комплексов.

В целом, мобильные операторы запрашивают у нас аппаратно-программные комплексы для увеличения пропускной способности ядра своих собственных опорных сетей (в основном, речь идет о магистральных маршрутизаторах - backbone routers - Прим. ред.), инфраструктурные решения для сетей IP/MPLS, построенных по иерархической двухуровневой архитектуре, включающей опорный слой (ядро) MPLS-коммутации IP-трафика и граничный слой, несущий основную нагрузку по обслуживанию абонентов и составляет основной "интеллект" сети (в числе преимуществ - прозрачный пропуск через ядро IP/MPLS трафика протоколов Ethernet, Frame Relay или ATM, что позволяет подключать пользователей, использующих все эти разнообразные протоколы - Прим. ред.). Кроме того, им интересны решения по защите GPRS-трафика для предоставления доступа легитимным пользователям к локальной сети компании через Интернет.

Вдобавок, операторам мобильной связи и дата-центрам интересны решения для комплексной защиты своих сетей. В данном случае мы предлагаем им шлюзы динамического предоставления услуг - плюс нашего подхода в том, что для линейки SRX (устройства там, правда, разного размера - Прим. ред.), hi-end модели, кроме встроенного антивируса и антиспама, могут поддерживать Firewall для потока мощностью до 120 Гбит/с на одной "коробке". Кроме того, по энергопотреблению они положительно отличаются от конкурентных предложений. Интересны решения, связанные с кэшированием трафика (особенно видео), его шейпингом и управлением трафиком именно в мобильных сетях. Все это, в конечном итоге, ведет к уменьшению инвестиций в развитие сети для максимально эффективного пропуска все увеличивающихся объемов трафика.

Вообще, при внедрении сетей 3G операторы получили очень разный опыт инвестиций в такие проекты (стоимость лицензий, умощнение каналов связи и вложения в инфраструктуру и т.д.), поэтому бизнес-кейс у различных операторов далеко не всегда радовал и акционеров. В этой связи, при переходе на сети 4G операторы существенно более аккуратно подходят к своим затратам - они сначала хотят посчитать возможную отдачу от инвестиций и только после этого запускать предоставление услуг. Внедрение сетей 3G, в каком-то смысле, было связано с определенной эйфорией и в безоблачные времена можно было потратить на это много денег. Сегодня ситуация изменилась с точностью до наоборот. И наибольшим спросом будут пользоваться те решения, которые позволят построить и обновить ядро сети мобильного оператора таким образом, чтобы его можно было крайне эффективно использовать в существующей сети 3G, а при переходе к 4G менять на этих "коробках" только программное обеспечение с минимальными дополнительными инвестициями в аппаратное обеспечение.

Что можно сказать о типовых решениях для операторов фиксированной связи? Мы этот вопрос как-то обошли.
- В части фиксированных операторов связи тенденции отличаются. Первая и основная - Россия продолжает находиться в счастливой ситуации серьезного роста трафика. Именно поэтому большинство операторов связи как минимум раз в два года выставляют на рынок заявки на серьезное умощнение каналов доступа в своей базовой сети. Вторая продолжающаяся тенденция - активное строительство ШПД для домашних абонентов. Россия – большая страна с невысокой плотностью населения, поэтому операторы по прежнему инвестируют в инфраструктуру доступа и агрегации. Услуга базового доступа в Интернет с небольшими вариациями по-прежнему остается основной в сетях широкополосного доступа для домашних абонентов подавляющего большинства операторов. Любые дополнительные сервисы можно внедрять как только клиенты освоили "чистый" доступ в сеть Интернет - причем, очень много внимания, сил и времени операторы уделяют тому, как эти услуги правильно внедрить и продвигать (технические моменты, в целом, стандарты - Прим. ред.). Причем, интересная тенденция - операторов не интересуют услуги "по одной", интересуют аппаратно-программные комплексы по автоматизации предоставления сразу комплекса дополнительных информационно-развлекательных услуг, они готовы торговать "пакетами" сервисов: инфраструктура сети уже готова к пропуску больших объемов локального трафика.

Вы упомянули о желании операторов минимизировать текущие постоянные затраты, а как изменилась за последний год ситуация с оплатой поставок? Есть ли желание провайдеров связи еще больше "подвинуть" поставщика на более выгодные для себя условиях?
- Знаете, операторы связи всегда были достаточно внимательны к затратам, поскольку их инфраструктура для предоставления разнообразных услуг постоянно требует новых решений и, собственно, является основой их бизнеса. Следовательно, она требует значительных финансовых средств для инвестирования, это особенно заметно в "тяжелых" сетевых решениях, которыми мы занимаемся. Подобные контракты практически всегда достаточно жесткие по срокам поставок, оплате и качеству поставляемых решений. Поэтому, в прошлом году требования от операторов связи к нашим партнерам, поставляющим оборудование, быть несколько более гибкими, конечно встречались - но системой такое "продавливание" по цене, уровню предоплаты, катастрофическому сужению сроков поставок, к счастью, не стало. То есть ситуация не поменялась драматично и в несколько раз. Хотя, конечно, существует эффект храповика - когда цены и условия опускаются до определенных показателей, их сложно вернуть назад.

Правда, в 2009 году выявилась еще одна интересная тенденция - далеко не всегда провайдерам связи была важна цена. Это особенно заметно на примере тех операторов, которым надо поставить сеть быстро - под лицензию, чтобы ее не потерять. В данном случае приоритеты совсем другие. Быть может в цене плюс-минус три процента его не так и волнуют, как и три вместо шести месяцев рассрочки, а вот сроки поставки вместо полугода за месяц, да и быстрого ввода в эксплуатацию будут очень критичными.

Отмечу, что в прошлом году цена и условия оплаты стали играть еще более существенную роль. Критичным стала и стоимость сервисной поддержки в течение жизненного цикла решения. На первое место выходит компетентность поставщика, особенно скорость реакции его службы поддержки, возможность выделения сотрудника для настройки и обслуживания поставленного оборудования на территории заказчика (экономия на эксплуатационных расходах - Прим. ред.), снижение сроков замены оборудования в мегаполисах, где размещаются основные ЦОДы операторов связи (здесь играет роль география собственных складов вендоров и его партнеров - Прим. ред.). Еще один момент, который я бы хотел отметить - увеличение резервных запасов оборудования, которое не пылится на складе, а в спокойном режиме закупается и вводится в эксплуатацию в режиме двойного назначения. С одной стороны, оно подстраховывает "железо" под боевой нагрузкой, с другой - может быть оперативно использовано для расширения в новых регионах или подключения крупного корпоративного клиента. Кризис практически не отразился на процентном отношении основного оборудования и ЗИПа в контрактах.

Что можно сказать о популярности вашего предложения операторам связи и корпоративным клиентом по участию в разработке приложений для оборудования Juniper - речь о SDK для Junos?

- Позвольте напомнить, что с самого начала разработки JUNOS (1998 год) Juniper четко выдерживал ежеквартальный цикл разработки ПО, сохранял полную преемственность версий и высокое качество (надежность, функциональность). Результатом этих успехов явилось расширение базы операторов, использующих JUNOS, до 30 тысяч. Без тени сомнения можно утверждать что JUNOS – основная ценность компании Juniper. В этом году Juniper завершает перевод на JUNOS тех продуктов, которые были куплены с другой Операционной Системой (NetScreen, Unisphere). Несколько лет назад (в основном в 2008 году) Juniper принял решение вложить принципиально новое понятие в термин “открытая платформа”; была предложена библиотека (SDK) для избранных партнеров и заказчиков, позволяющая дорабатывать сетевое оборудование Juniper под нужды заказчика. За прошедшие 2 года написаны сотни приложений, некоторые из них очень крупные: предельный анализ голоса и видео от ведущих компаний в этой области, полная интеграция с системами DOCSIS, шлюз CSN для сетей WiMax, глубокий анализ и управление таблицами маршрутизации и многое другое. Несколько из этих продуктов перепродаются Juniper (присутствуют в price), остальные предлагаются партнерами по разработке самостоятельно; незначительная часть не доступна другим вовсе, поскольку была разработана крупными операторами исключительно для себя (с целью создания определенного конкурентного преимущества). На нашей территории разработкой в данный момент занимаются несколько партнеров и как минимум 2 заказчика проявляют интерес в написании своих приложений. Теоретически Juniper имеет право отказать в выдаче среды разработки, библиотек и цифровой подписи для компиляции ПО, однако такие случаи пока неизвестны. Для нашего региона наиболее интересные приложения: локальный сервер torrent, обеспечение COPM, реализация облегченных вариантов BSR (обслуживание широкополосных домашних абонентов), прокси на различные виды трафика (например SIP или Web), игровой сервер, сервер управления голосовыми вызовами. Однако придумать хорошее приложение – это половина успеха в бизнесе – не стоит полностью полагаться на уже разглашенный перечень приложений.

Кроме того, Juniper сейчас очень активно развивает систему управления Junos Space. Уже в этом году ожидается формализация библиотеки (SDK) и для неё фактически все основные продукты Juniper будут пригодны для самостоятельного расширения партнерами и заказчиками.

Если возможно, вопрос чуть "в сторону" - какова ситуация на Ваш взгляд, восприимчивы ли крупные или средние российские операторы связи к предложению вендоров о передаче своих сетей им для технической поддержки и оперативного управления (обслуживания их ИТ-инфраструктуры)?

- Разговоры о сколь-нибудь значимом влиянии аутсорсинга в обслуживании сетей операторов связи ведутся, но больше на теоретическом уровне. Во всяком случае, наблюдать реальные примеры таких проектов мне не приходилось. Это вопрос и менталитета и российского законодательства, особенно в части обработки персональных данных клиентов. За последние пару лет можно отметить увеличение подобных запросов с более детальной проработкой, но далее общих консультаций или детальных прикидок дело пока не доходило.

Мы не предлагаем и не планируем предлагать услугу по аутсорсингу сетей операторов связи напрямую. Исторически Juniper старается создавать экосистему партнеров и разработчиков для ОС Junos с тем, чтобы именно они могли, с помощью наших аппаратно-программных комплексов, предложить какую-то добавочную стоимость клиентам, доработать решения в индивидуальном порядке по вполне разумным ценам. Мы стараемся делать то, что мы делаем хорошо - это производство оборудования, интегральные микросхемы для которого мы проектируем сами и не собираем решения из разнокалиберных решений. Причем, у нас достаточно тесные связи с другими крупными компаниями, которые встраивают наше оборудование в свои решения. К примеру, глобальный партнер Juniper - Nokia Siemens Networks, которая оказывает услуги по аутсорсингу сетей операторов связи.

В завершение, хотелось бы уточнить, каков ваш общий, концентрированный взгляд на российских операторов связи - есть ли какое-либо "отставание" по внедряемым ими технологиям или особенности заказов на телекоммуникационное оборудование?

- Интересно, что по типам заказов то, что запрашивают у нас российские операторы связи совершенно не отличается от контрактов для Европы и США. Скажу даже больше - "тяжелые" маршрутизаторы последнего поколения, в целом, для достаточно производительных опорных сетей в России внедряются если не первыми в мире, то одними из самых первых. Причем, технические специалисты операторов связи, заказывая современные аппаратно-программные комплексы, очень хорошо в них разбираются и придирчиво отбирают их по техническим параметрам на предмет соответствия самым современным требованиям в области телекоммуникаций. Единственная специфика рынка с точки зрения технологических решений – очень обширная география с относительно низкой плотностью населения, и как следствие продолжающиеся активное строительство ШПД, поэтому в нашей доле заказов решений по обеспечению базовых потребностей абонентов побольше, чем на развитых рынках, где те же европейские операторы эту задачу уже решили.