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

Если сравнить сегодняшние 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 операторам 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 магистралов – 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.