Мы не стремимся занять рынок последней мили

SONY VAIO VGN-P21ZR/Q - отличный ноутбук. Для участников конкурса технических статей «Формула связи» на «сегодня» шанс получить его - один из трех.

Новый материал, пришедший в редакцию, посвящен теме «Волокно до квартиры: решения задачи». Прием текстов на конкурс продолжается - присылайте их на konkurs@nag.ru.

Мы не стремимся занять рынок "последней мили"

Компания «Синтерра» - один из операторов «новой волны»: ей свойственно постоянная активность, приобретение и продажа активов, участие в государственных проектах и активное строительство магистральных линий связи. Не выходя на рынок частных абонентов, компания предпочитает выстраивать территориально-распределенную структуру управления и работать с операторами связи во всех регионах страны. О магистральном рынке услуг связи и позиционировании на нем компании, пиринговым контрактам и различным технологиям доступа в сеть Интернет нам рассказал Олег Матюшенко, Директор по развитию IP-услуг компании «Синтерра».

Nag.ru: Будет ли позиционирование компании меняться в связи с активными M&A на операторском рынке и строительством собственных сетей по всей стране?

Олег Матюшенко.: Нет, кардинально не будет. Мы считаем, что помимо наличия собственной национальной магистральной сети (сейчас ее протяженность - 75,5 тыс. км. – Прим. ред.), одним из решающих факторов, дающих преимущество по сравнению с конкурентами, является способность оператора обеспечить надежное резервирование сети не только на ключевых направлениях, но и на местном региональном уровне. Как показывает опыт, мало дойти до города N-ска, нужно иметь возможность предоставить географически разнесенный резервный маршрут.

В самых ближайших планах «Синтерры» - планомерное строительство на новых перспективных и умощнение уже существующих ключевых направлений (Сибирь и Дальний Восток). Отдельно стоит упомянуть работу компании по строительству трансграничных переходов с сопредельными государствами. За последний год нами построены «стыки» с крупными провайдерами Казахстана, Белоруссии, Латвии, Литвы, Эстонии, ведется строительство стыковочных узлов с сетями операторов Азербайджана, Китая и Монголии и т.д.

В этой связи хотелось бы уточнить ситуацию по «темными волокнам» «Ростелекома» – каков Ваш взгляд на ситуацию?

Как известно, в 2006 году мы подписали соглашение с «Ростелекомом», по которому получили в пользование определенное число магистральных каналов связи и обязались в 2009 году перейти на «темные» резервные волокна. Таким образом, в соответствии с ранее подписанным договором, к 1 сентября 2009 года наш партнер мог отключить нас от магистральных каналов доступа, через которые мы пропускаем наш трафик, если бы не захотел продлевать соглашение, а взамен дать нам на этих же участках в пользование «темное» волокно.

Но за три года мы серьезно отстроили собственную сеть, поэтому мы сами спокойно отключили каналы «Ростелекома», срок аренды которых истекал, и еще раз посмотрели, нужно ли нам их волокно. Выяснилось, что по большому счету нет. Однако, соглашение все-таки есть, но предлагаемый ресурс избыточнен для нас – поэтому мы решили провести аукцион, предложив заинтересованным операторам, которые не могут серьезно инвестировать в прокладку собственных волоконно-оптических линий связи, взять «темное» волокно «Ростелеком» в субаренду в Южном,

Приволжском, Уральском и Сибирском федеральных округах. Результаты этого тендера только ожидаются – мы планируем собирать заявки до начала декабря. Правда, аукцион будет закрытый – «Ростелеком» все-таки стратегическое предприятие и кабель у него стратегический.

Но есть регионы – к примеру, Дальний Восток - где нам пока интересно остаться на «темных волокнах» «Ростелекома». Мы пытались убедить партнера оставить нам магистральный канал на Дальнем Востоке, но в «Ростелекоме» стоят на своем. Поэтому, сейчас мы будем развивать инфраструктуру и строить сеть самостоятельно. Отмечу, что раньше в этом регионе с магистральным доступом в Интернет для местных операторов мы не работали и занимались только услугами связи для госсектора и крупных корпоративных клиентов, поэтому у нас был канал с четко ограниченной и фиксированной полосой пропускания, которой под эти нужды нам вполне хватало. Теперь же на волокно «Ростелекома» мы поставим собственное оборудование, после чего самостоятельно выйдем на местный операторский рынок. Уверен, что это будет способствовать значительному снижению цен на Интернет в регионе.

Сколько у компании аплинков в настоящий момент и какова тенденция к изменению этого показателя за прошедшее время?

В настоящий момент, мы имеем четыре аплинка для обеспечения качественной российской связности и еще столько же для связности с международным сегментом сети Интернет. Не так давно мы состыковались с Level 3. В целом, за год суммарная емкость наших аплинков выросла более чем в 10 раз, но о точных цифрах согласно корпоративной политике я говорить не могу. Также замечу, что сейчас «Синтеррой» ведутся работы по организации дополнительных включений с рядом зарубежных провайдеров уровня Tier1.

Какая роль отводится магистральному рынку в стратегии развития компании?

Нам очень интересен магистральный рынок услуг связи, причем как с точки зрения предоставления в аренду магистральных каналов связи, так и продажи магистрального Интернет трафика в регионах. В настоящий момент мы являемся одним из ключевых игроков на данном рынке с серьезным опытом работы и внушительной базой клиентов. На этом рынке Группа «Синтерра» работает с момента консолидации активов, т.е. с 2005 года. Причем, особенный акцент мы делаем на партнерство с нашими коллегами - операторами связи. Клиентами «Синтерры» в настоящий момент являются Orange Business Services, «Вымпелком» (включая «Голден Телеком»), «Комстар ОТС», «Мегафон», МТС, МТТ, «Скай Линк» и пр. Отмечу, что основная выручка Группы «Синтерра» в 2008 году - 52% - была получена как раз от работы на межоператорском рынке.

Приход «Синтерры» на магистральный рынок, на мой взгляд, способствовал определенному разрушению существовавшего на рынке доступа в Интернет дуополизма (речь идет о ТТК и РТКомме - Прим. ред.). Соответственно, в результате таких изменений у региональных операторов появилась реальная альтернатива в виде национальной сети «Синтерры» для пропуска своего трафика. Между тем, с каждым годом магистральный рынок становится всё менее маржинальным, цена за единицу объема пропущенного трафика, как и цена за магистральные каналы, снижается из-за жесткой конкуренции и единственный выход из этой ситуации - планомерно наращивать объемы оказываемых услуг, и, следовательно, емкость сети. К примеру, все наши ключевые магистральные каналы в прошлом году были расширены до 40 Гбит/с, а по некоторым направлениям и до 80 Гбит/с.

В отличие от других игроков, мы сразу сделали ставку именно на магистральный сегмент в федеральном масштабе, не стремясь заниматься рынком «последней мили» в регионах. К примеру, в 2008 году мы взаимодействовали более чем с 200 операторами во всех федеральных округах и обеспечила им доход более 2,7 млрд. руб. А для сохранения маржинальности Группы (36% - Прим. ред.) мы активно занимаемся развитием контентных и инновационных сервисов.

Надо ли понимать, что к инновационным сервисам вы относите свою программу строительства ЦОДов?

Да, и это тоже. Сейчас наших собственных центров обработки данных уже семь – они находятся в Москве, Томске, Казани, Новосибирске, Ставрополе, Краснодаре и Мурманске. Каждый подобный объект - это специальный проект с уровнем катастрофоустойчивости Tier 3 по международной классификации. Самый крупный из них, Московский, запущен еще в 2008 г., и в этом году мы увеличили его площадь с 500 до 900 кв.м. Территориально-распределенную систему ЦОД мы создаем для минимизации затрат клиентов на пропуск трафика по стране. Кроме того, в регионах за счет более низкой цены электроэнергии, другого уровня зарплат квалифицированных специалистов, небольшой, по сравнению со столичными, стоимости недвижимости компания может обеспечить гораздо более выгодные условия на размещение серверного оборудования своим клиентам, по сравнению с условиями столичных ЦОДов.

Кроме того, наличие собственных разработок в сфере информационной безопасности , позволяет нам к стандартным услугам своих ЦОДов предлагать клиентам защиту от DDoS-атак и очистке (фильтрации) трафика. Наша схема построена на комбинации существующих на рынке решений по

безопасности сетей и собственной системы обеспечения информационной безопасности, разрабатываемой в партнерстве с «МФИ-Софт». Инвестиции в эту разработку уже составили 70 млн. руб.

Кстати, по этой услуге есть показательный пример - защита нашего нового клиента «Пегас Туристик» от серьезной DDoS-атаки, мощность которой достигала 125 млн. обращений за 15 минут. Провайдеры, в сети которых находилось оборудование «Пегас Туристик» раньше, сразу после начала атаки приняли решение временно отключить их IP-адреса, чтобы не рисковать другими пользователями, т.е. отказались защищать клиента от DDoS. Наши специалисты, напротив, в кратчайшие сроки организовали работы по подготовке инфраструктуры для переноса серверов туроператора в московский ЦОД компании, где выстроили многоуровневую систему комплексной защиты. Вред от атаки удалось нивелировать и убытки были минимальны.

Хотелось бы уточнить вашу ситуацию по обмену трафиком (пирингу) - с кем сотрудничаете за рубежом и с кем в России?

Мы ведем открытую пиринговую политику, как в России, так и за рубежом. В настоящий момент установлены «пиринговые взаимоотношения» с национальными операторами окружающих Россию стран - Литвы, Латвии, Эстонии, Республики Беларусь, Украины,. Кроме того, мы присутствуем на основных точках обмена трафиком: в Москве - на MSK-IX, в Томске и Новосибирске - на местных IX, в Лондоне - на LINX, в ближайшее время будет организован выход на крупнейшую точку обмену трафиком в мире DE-CIX во Франкфурте.

Говоря о российской специфике, отмечу, что в настоящий момент мы видим обострение пиринговых отношений крупных операторов, которое, в конечном счете, влияет на качество услуг для конечного пользователя, ставшего заложником данной ситуации.

К примеру, недавнюю ситуацию с отключением «РТКомм» от ОПГ (отдельной пиринговой группы – прим. Ред), по нашим данным, спровоцировал «Ростелеком», переманив с помощью открытого демпинга в свою сеть крупный ресурс «ВКонтакте», не считаясь с последствиями для качества оказания услуг других операторов. Вообще, в пиринговых отношениях как в анекдоте про Змей-Горыныча - пьет одна голова, а страдают все, поэтому действия «Акадо-Телеком», «ТрансТелеком», «Комстар-ОТС» и «ВымпелКома» (речь идет о сентябрьском разрыве пиринговых отношений – Прим. ред.), на мой взгляд, логичны. В настоящий момент мы не имеем пиринговых отношений с российскими операторами в рамках ОПГ – так сложилось исторически. Но при этом, наши клиенты находятся в более выгодном положении, чем клиенты других операторов, ощущающих на себе все прелести петлевой связности: стоит всегда помнить, что в случае «петлевой» связности в выигрыше оказываются зарубежные аплинки.

Как вы считаете, возрастает ли значение пиринга для операторов мобильной связи и мобильного WiMAX, в связи с развитием ими мобильной «широкополоски»?

Честно говоря – не уверен. Скорее, нет каких бы то ни было особенностей пиринга для фиксированных или мобильных сетей. Широкополосный радиоинтерфейс в любом случае должен опираться на надежную опорную сеть, с хорошей связностью и качественными услугами. Именно такое решение мы предлагаем региональным операторам в рамках своей программы построения «мини-сетей WiMAX». На данный момент в коммерческой эксплуатации находятся партнерские WiMAX-сети в Апрелевке, Нижней Пойме, Октябрьском, Карачаевске, Курске, Рязани и Грозном. Кроме того, ведутся работы по строительству еще порядка 60 сетей от Северо-Западного региона до Дальнего Востока.

Недавно «Синтерра» заключила соглашения о сотрудничестве с национальными операторами СНГ, Прибалтики, Китая, Кореи, Монголии. Но интересно ли компании выходить на рынок межконтинентального транзита трафика? И как вы оцениваете потенциал сотрудничества с провайдерами стран СНГ?

Действительно, ряд подобных соглашений имел место – за этот год мы договорились о сотрудничестве с рядом операторов из этих стран – к примеру, Lattelecom (Латвия), Elion (Эстония), TEO (Литва), «Белтелеком» (Белоруссия), «Азертелеком» (Азербайджан), «Казахтелеком» (Казахстан), China Telecom (Китай), Samsung Networks Inc. (Корея), GEMNET LLC (Монголия) и рядом других. Практически со всеми ними мы построили или строим трасграничные переходы и заключаем пиринговые соглашения, что увеличивает международную связанность нашей сети и положительно влияет на маржинальность. У многих национальных операторов структура бизнеса похожа, поэтому договариваться просто, тем более, что мы, как и в отношении с российскими коллегами, придерживаемся концепции партнерства и не пытаемся делать бизнес на их территории. Мы видим, что потенциал этого сотрудничества весьма велик, что и показывает наше активное движение в этом направлении.

Максим Букин