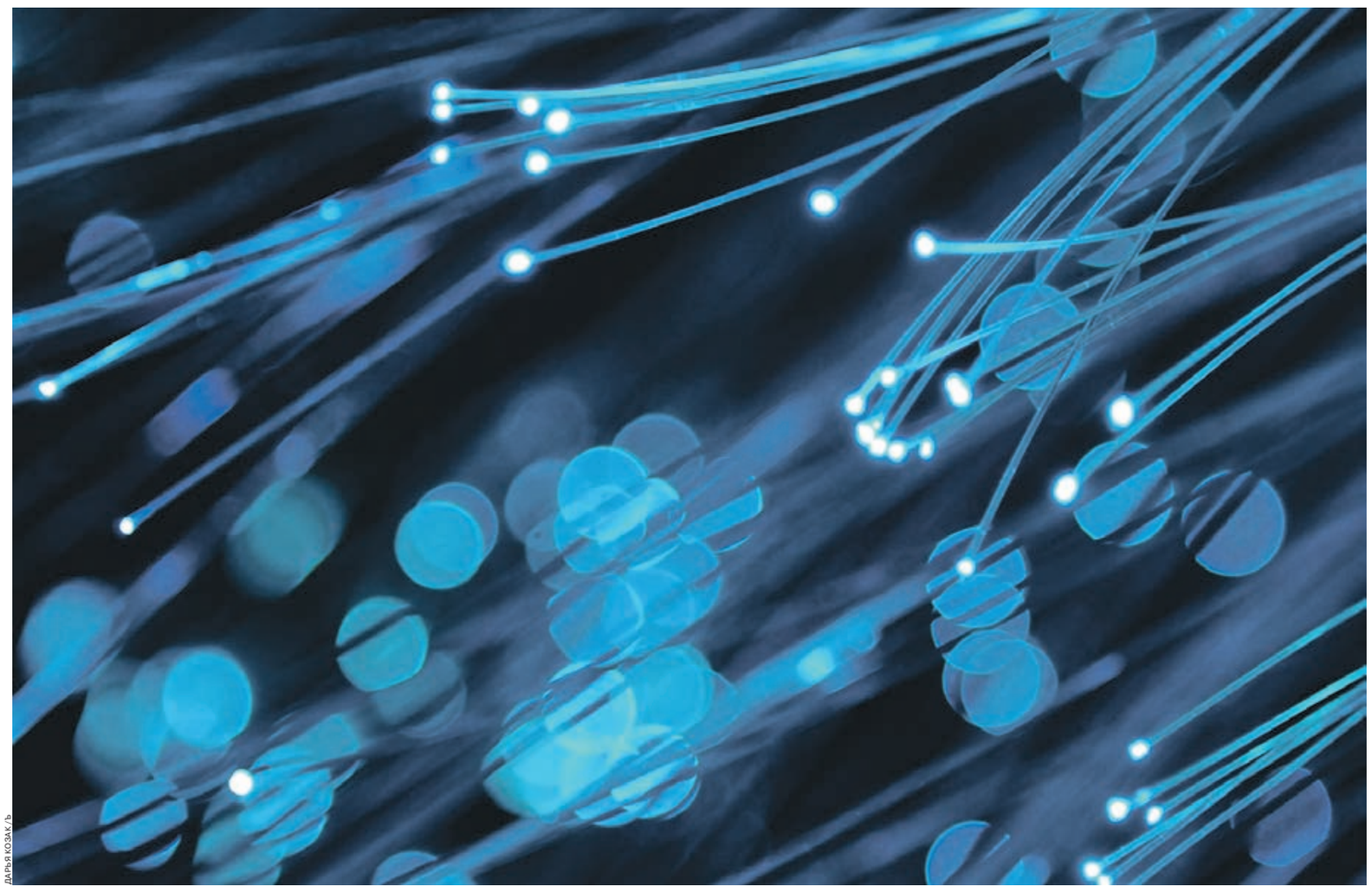
Экономное волокно

Кризис требует оптимизации во всем, включая корпоративные сети. От трудоемкого и затратного строительства линий связи можно отказаться в пользу аренды темного волокна (dark fiber) — неиспользуемых отдельных волокон в уже проложенных каналах.

— телеком —

Готовую к эксплуатации оптическую инфраструктуру, которая не используется в данный момент (так называемые темные волокна — англ. «dark fiber»), провайдер может продавать или предоставлять в аренду. Заказчику она обойдется заметно дешевле, чем строительство собственной, а также обеспечит гибкость. Например, при необходимости изменения своей сети не нужно будет демонтировать кабель или продолжать его оплачивать, даже не используя. На фоне всеобщего внимания к снижению издержек аренда темного волокна выглядит достаточно удобной и простой альтернативой.



ДАРЬЯ КОЗАК/Ъ

Покупка и аренда темных волокон набирает обороты

Мировой опыт

Именно эти факторы стимулируют активный рост этого рынка в США в последние годы. В 2014 году он оценивался примерно в $1 млрд при росте на 11% в год. Впрочем, в Америке любовь к темным волокнам еще помнят по буму доткомов в конце 1990-х. Нынешний подъем обусловлен высокой стоимостью строительства новой инфраструктуры. Бизнесы, которые привыкли расти быстро и при этом экономить на CAPEX (капитальных затратах), сегодня отказываются не только от собственных ЦОДов в пользу «облачных» сервисов, но и от собственных кабелей в пользу арендуемого волокна. В частности, по этому пути идут компании, играющие в сегменте доставки контента по IP-сетям: Netflix, Amazon Prime и другие крупные онлайн-видеосервисы, доходы которых привязаны к росту сетевого трафика. Дополнительную поддержку оказывает и быстро растущий сегмент продуктов и сервисов, работающих с Big Data («большие данные»). Все больше американских компаний рассматривают темные волокна как способ решения своих транспортных задач, хотя основная доля потребителей сосредоточена пока в Калифорнии.

По данным опроса Atlantic-ACM, в 2014 году более 55% беспроводных и проводных операторов подтвердили, что увеличат свои расходы на темное волокно в ближайшей перспективе. В частности, его приобретением занимается Verizon Wireless. Не менее активны в закупках, по оценкам провайдеров, дата-центры и образовательные учреждения.

Ключевые игроки на этом рынке в США — условно новые альтернативные провайдеры. Наиболее заметны Fibertech, Zayo, Lightower, Integra, Wilcon Tower Cloud, USA Fiber. Традиционные операторы скорее держатся в стороне: они опасаются предоставить конкурентам слишком мощный актив и придерживают темное волокно для своего собственного роста.

Альтернативные игроки идут по пути слияний и поглощений с целью быстрого расширения своих сетей. Параллельно сюда выходят новые участники из смежных сегментов. Так, последние десять лет сети темного волокна строил Google (также сдающий его в аренду), обеспечив себе таким образом масштабнейшую инфраструктуру и возможность для конкуренции с традиционными операторами связи.

В Европе таким подходом к развитию инфраструктуры также заинтересовались, однако еще год назад арендовать отдельные темные волокна здесь было почти невозможно. Как и в США, традиционные операторы, владеющими ресурсом, не стремятся развивать это направление, опасаясь вырастить новых конкурентов. В то же время на рынок выходят альтернативные игроки, в том числе из США. Так, в последний год Zayo Group активно приобретает европейские компании, чтобы расширить свою сеть в регионе. С британским альтернативным провайдером CityFibre уже заключил сделку Vodafone.

Без рынка

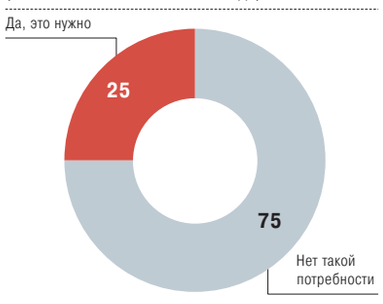
В России этот рынок существовал на заре развития ВОЛС и магистральных операторов. Тогда телекомы только-только начинали развиваться, строился интернет и сети были недозагружены. Многие сдавали в аренду и продавали отдельные темные волокна, пытаясь поскорее окупить затраты на строительство дорогостоящей инфраструктуры. Но очень скоро спрос на услуги связи показал, что рентабельнее продавать каналы и доступ в интернет. Темные волокна стали редким товаром, доступным только телекоммуникационным провайдерам, которые в ограниченных количествах продают их друг другу, обменивают или сдают их в аренду. В последние два-три года темные волокна стали предлагать и конечным корпоративным заказчикам, для которых связь — критически важный актив для бизнеса (контентные сервисы, «облачные» провайдеры, интернет-магазины и пр.). Но говорить о том, что начал формироваться рынок, пока рано.

Сегодня сложилась парадоксальная ситуация, когда услуга и ее провайдеры есть, но самого рынка фактически не существует. Игроков здесь по-прежнему мало (в Москве их число в лучшем случае доходит до пяти), и быстрый рост последние годы не наблюдался. В компании «Обит» отмечают, что можно говорить лишь об отдельных сделках, но не о рынке темного волокна. Это направление пока не стало массовым, и классическим операторам оно как непрофильный бизнес не очень интересно: выгоднее продавать каналы целиком и услуги связи. По мнению специалистов «Ростелекома», волокно — уникальный, трудновоспроизводимый ресурс и торговля им не входит в задачи компании.

«Рынок темного волокна в России развит слабо: крупные операторы, как правило, не делают ставку на сдачу его в аренду,— поясняет Илья Астахов, директор департамента развития сетей и платформ „Акадо Телеком“.— Для них это финансово невыгодно и технически затратно. Тем более когда есть альтернативные способы предоставления телекоммуникационных услуг. Рынок темного волокна представлен несколькими нишевыми компаниями, которые ориентированы на корпоративный сегмент абонентов и используют исключительно оптический кабель как среду для передачи сигнала. Так что темное волокно — это нишевый сегмент, услуга компаний, работающих в основном с клиентами B2B, и прогнозировать рост этого рынка нелогично».

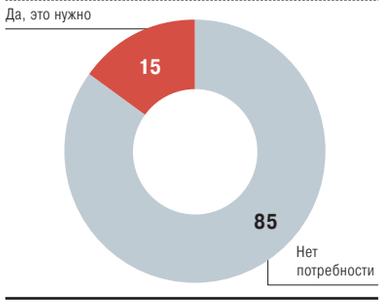
ПОКУПАЛИ ЛИ ВЫ КОГДА-НИБУДЬ (ИЛИ БРАЛИ В АРЕНДУ) ОТДЕЛЬНЫЕ ВОЛОКНА? (%)

ИСТОЧНИК: 42FUTURE (ИТОГИ ОПРОСА В ОКТЯБРЕ 2015 ГОДА).



ЕСТЬ ЛИ У ВАШЕЙ КОМПАНИИ ПОТРЕБНОСТЬ В ТАКОЙ УСЛУГЕ, ПРОДУКТЕ? (%)

ИСТОЧНИК: 42FUTURE (ИТОГИ ОПРОСА В ОКТЯБРЕ 2015 ГОДА).



В «Акадо» называют несколько причин, тормозящих этот условный рынок, как минимум, в Москве. Во-первых, кабель прокладывается в подземной канализации, а в Москве почти вся она принадлежит фактически одной компании — МГТС. Она может пользоваться свои доминирующим положением и исходя из собственных интересов устанавливать тарифы на аренду подземных коммуникаций. Во-вторых, клиенты оператора, которые получают услугу по темному волокну, платят фиксированную цену услуги без учета объема трафика. Если оператор строит для клиента канал связи, тариф на телеком-услуги пропорционален увеличению пропускной способности канала, то есть росту трафика.

Правда, тут есть и обратная сторона: в ситуации кризиса фиксацию цены рассматривают как раз как оптимизационный подход. К тому же стоимость аренды темного волокна в нужном количестве будет в разы меньше стоимости строительства канала и его обслуживания.

«Еще одним фактором, тормозящим развитие рынка темного волокна, является улучшение качества альтернативных способов предоставления телекомуслуг, повышение пропускной способности сети (например, технология DWDM позволяет провайдеру увеличивать пропускную способность канала связи до 100 Гбит), рост скоростей и т. д.— дополняет Илья Астахов.— Ценовая доступность высокоскоростных каналов также снижает необходимость аренды темного волокна. Кроме того, ведущие операторы испытывают острый дефицит темного волокна, которое изначально является резервным. Высокий спрос на телекоммуникационные услуги со стороны представителей корпоративного сегмента вынуждает операторов задействовать все волокна кабеля».

Задел для роста

Темные волокна действительно важный и дефицитный актив любого провайдера связи. С другой стороны, в московских телекоммуникационных коллекторах лежат километры брошенного кабеля, который при определенных усилиях можно было бы задействовать. Компании строят свои линии, потом уходят с рынка, исчезают или переезжают, но забрать инфраструктуру связи с собой не могут: слишком дорого вынимать, проще проложить или арендовать новые ВОЛС. Для города это золотое дно, которое могли бы начать осваивать московские власти, передавая этот актив телеком-провайдерам за небольшие деньги: все равно простаивает. Это могло бы увеличить рынок в разы.

Но и без этого низкие темпы роста условного рынка темного волокна в России при отсутствии активности традиционных операторов на этом поле, возможно, теперь ускорятся. Внимание к данной услуге повышается на фоне стремления заказчиков к сокращению капитальных расходов и повышению гибкости и маневренности. Помимо ухода от колоссальных затрат (на строительство, модернизацию или демонтаж кабельной инфраструктуры) благодаря аренде отдельных волокон решаются еще вопросы быстрой миграции на новую инфраструктуру в случае переезда офиса или дата-центра. Снижается также зависимость заказчика от оборудования и тарифной политики оператора. Появляется возможность полного контроля своей инфраструктуры связи, в том числе ее пропускной способности.

«Сегодня одна из наиболее ярко выраженных тенденций в телекомотрасли — совместное использование инфраструктуры, начиная с волоконно-оптических кабелей и внутренних сетей в жилых домах и заканчивая местами размещения телекомоборудования и центрами обработки данных,— рассказывает Сергей Фомичев, директор по развитию бизнеса компании „Мастертел“.— Все организации ищут возможность оптимизации затрат на услуги связи. Аренда темных волокон решает эту задачу без ухудшения качества сервисов».

В «Мастертел» считают, что рынок темного волокна в России будет расти. К этому в первую очередь приведет необходимость оптимизации OPEX, а также удобство эксплуатации и информационная безопасность. В ближайшие годы эти факторы выйдут на первый план и будут стимулировать отказ от прокладки своих кабелей в пользу аренды темных волокон, уверен Сергей Фомичев.

Кому это нужно

В первую очередь темное волокно может быть интересно компаниям с распределенной ИТ-инфраструктурой и потребностями в передаче большого объема данных. Например, это возможность быстрого старта для начинающих проектов, в том числе операторов связи, которые быстро и относительно недорого получат развитую инфраструктуру. Для «старых» операторов это дополнительная возможность резервирования или организации новых точек присутствия.

Помимо операторов связи или провайдеров услуг дата-центров темным волокном могут заинтересоваться банки, крупные промышленные предприятия, страховые компании и пенсионные фонды, онлайн-сервисы (например, игровые порталы). По данным опроса 42Future такую аренду уже осуществляли онлайн-площадки Wildberries и Ozon, решая таким образом задачу расширения бизнеса. Однако другие опрошенные интернет-ритейлеры (в том числе InSales, KupiVIP, «Холодильник.ру», «Утконос») пока не имеют подобного опыта и не испытывают необходимости в таком ресурсе.

В «Рамблере» потребность в темном волокне обусловливает рост потребления трафика из дата-центров. С его использованием есть возможность повышать пропускную способность каналов путем установки мультиплексоров CWDM и DWDM. Арендуют в том числе и отдельные волокна с целью пространственного разнесения на трассах между ЦОДом и узлами связи.

Среди провайдеров «облачных» сервисов, участвовавших в опросе, аренду отдельных волокон подтвердили в «Офис24». Напротив, в «Юниклауд», Softline, «Мегаплане» отметили, что потребности в аренде или покупке отдельных волокон пока нет.

Мария Попова, Светлана Рагимова

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Информационные технологии»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент ИД «Коммерсантъ» | Мария Комарова — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Светлана Рагимова — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198