

# В авангарде инноваций

**Компания Iskratel – один из крупнейших в Европе производителей и поставщиков телекоммуникационного оборудования. В интервью журналу «Стандарт», генеральный директор Iskratel Андрей ПОЛЕНЕЦ рассказал об эволюционной стратегии развития компании.**

**– В 2008 году наступила эпоха активной технической модернизации фиксированных сетей электросвязи. Что предлагает в этой связи рынку группа компаний Iskratel?**

– Рынок требует инноваций, как технологических, так и организационных. Много внимания мы уделяем архитектурным вопросам построения IMS, сделав акцент на эволюционные механизмы развития сети. Однако архитектура и механизмы ее реализации не являются самоцелью ни для нас, ни для заказчиков. Мы стремимся помочь партнерам полностью удовлетворить платежеспособный спрос клиентов с максимальным сохранением инвестиций в развитие сети. Экономический цикл жизни коммутационного оборудования длиннее, чем цикл жизни персонального компьютера. Прогресс в разработке элементной базы, до сих

пор подчиняющийся Закону Мура, вынуждает нас быстро адаптироваться к инновациям компьютерного мира. С другой стороны, аналоговая абонентская линия до сих пор остается доминирующей средой доступа. Поэтому мы стремимся обеспечить преемственность сетей различных поколений.

Операторы постепенно меняют медь на волоконно-оптический кабель в сетях доступа. В Европе и особенно на словенском рынке мы уже столкнулись с массовой миграцией абонентской базы на оптические системы доступа. В этой связи актуальной задачей является обеспечение эволюционного развития сети в будущем. Потребность абонентов в скорости получения информации уже превосходит пропускную способность DSL, но еще намного ниже возможностей технологий FTTH. В миграции к IMS, помимо перехода на VoIP-технологии,

определяющими факторами станут визуализация информации и конвергенция фиксированных и мобильных сетей. Например, аналитики прогнозируют, что к 2018 году появится оборудование для объемного телевизионного вещания. В сочетании с видеотелефонией, уже завоевывающей массовый рынок, это коренным образом изменит парадигму общения. Телекоммуникационный рынок должен относиться к инвестициям в оптический доступ как к вложениям в недвижимость. Для этого необходимо создать бизнес-модели, обеспечивающие оператору лучшие условия окупаемости. Компания Telekom Slovenia, в сотрудничестве с Iskratel, для себя такой вариант нашла. К подобному сотрудничеству по разработке новых форм бизнеса, подкрепленных эффективными технологическими решениями,

мы готовы и на российском рынке. В этом направлении мы тесно сотрудничаем с ОАО «Уралсвязьинформ», ОАО «Центртелеком» и другими МРК, а также альтернативными операторами и технологически развитыми ведомственными сетями.

Мы ищем баланс между эффективной интеграцией партнерских продуктов на этапе «пробы технологии» и определением направлений разработки функционального и качественного массового продукта. Одним из примеров такого подхода является совмещение контроллера медиашлюзов и SIP-сервера в продуктах нового поколения SI3000 CS, популярных на российском рынке. Из более 180 функционирующих на российских сетях связи программных коммутаторов SI3000 функционал каждого можно программно расширить возможностями SIP-телефонии.

**В Европе и особенно на словенском рынке мы уже столкнулись с массовой миграцией абонентской базы на оптические системы доступа. В этой связи актуальной задачей является обеспечение эволюционного развития сети в будущем. Потребность абонентов в скорости получения информации уже превосходит пропускную способность DSL, но еще намного ниже возможностей FTTH. В миграции к IMS определяющими факторами станут визуализация информации и конвергенция фиксированных и мобильных сетей**

**– В условиях кризиса инвестиционная активность российских операторов значительно снизилась. Как это сказывается на бизнесе Iskratel?**

– Россия является для нас ключевым рынком. Кризисы приходят и уходят, а



взаимоотношения друзей и партнеров остаются. Поэтому в каждом конкретном случае мы в диалоге ищем взаимоприемлемые механизмы финансирования проектов развития сети. В нашем арсенале есть и кредитные инструменты, и механизмы снижения валютных рисков, аренда оборудования, и чисто технологические способы оптимизации стоимости проектов, основанные на функциональных особенностях и гибкости наших продуктов. Мы всегда открыты для обсуждения предложений наших партнеров, так как уверены, что от взаимопонимания во многом зависят общие успехи в трудное время. При этом мы целенаправленно повышаем эффективность внутренних бизнес-процессов. Информатизация и оптимизация всех аспектов управления предприятием, а также организации продаж и производства оборудования позволяют нам снизить затраты на логистику. Задача определения фокуса разработки всегда была ключевой для нашей компании. Так что все как у всех – нам важно сохранить жизнерадостный корпоративный дух квалифицированного и работоспособного коллектива.

Но у каждой медали есть две стороны. Вынужденная инвестиционная передышка позволила операторам больше внимания уделить оптимизации структуры сетей и эксплуатации оборудования. Эволюционный потенциал наших продуктов, а также высокая компетенция специалистов компании и профессиональные услуги по построению комплексных системно-сетевых решений «под ключ» реально востребованы рынком. Наши услуги ориентированы на повышение эффективности использования разработок Iskratel и на создание решений best in class на основе многолетнего опыта активной работы на рынке.

Мы совершенствуем методологию сервисного обслуживания и систему обучения персонала, поскольку концепция технической эксплуатации коммутационного оборудования за последние годы изменилась коренным образом. Группа компаний Iskratel об-

ладает опытом оказания услуг аутсорсинга процессов ТОиЭ. Мы уверены, что на российском рынке нам удастся найти новые формы сотрудничества с операторами в фазе эксплуатации оборудования. Помимо аутсорсинга, к перспективным бизнес-концепциям мы относим разделение рисков и прибыли, когда во внедрении инновационных технологий непосредственно участвует и производитель оборудования. Такой путь дает возможность не только снизить технологи-

ю, что российские партнеры по достоинству оценили клиенто-ориентированный стиль работы нашей компании. С увеличением базы инсталлированного оборудования возросла роль и ответственность сервисных подразделений компании. «ИскраУралТЕЛ» обладает значительным потенциалом развития. Коммуникации будущего требуют объединения не совместимых миров в одном унифицированном комплексном решении, облегчающем пользователям

– Оптимизма и весеннего настроения. Хочу также пригласить всех на стенд Iskratel на выставке «Связь-Экспокомм' 2009», в которой традиционно участвует наша группа компаний. Уверен, что у нашей команды найдутся интересные идеи для вас и ваших абонентов.

**Мы уверены, что на российском рынке нам удастся найти новые формы сотрудничества с операторами в фазе эксплуатации оборудования. Помимо аутсорсинга, к перспективным бизнес-концепциям мы относим разделение рисков и прибыли, когда во внедрении инновационных технологий непосредственно участвует и производитель оборудования. Такой путь дает возможность не только снизить технологические риски оператора, но и обеспечить плавное преодоление технологического порога пользователями услуги**

ческие риски оператора, но и обеспечить более плавное преодоление технологического порога пользователями услуги. Наши партнеры уже проявляют интерес к данному подходу.

Но это что касается технологий. Однако мы ставим амбициозные задачи и перед нашими коммерческими сотрудниками. Это и открытие новых географических и функциональных ниш рынка, и адекватная реакция на прогрессирующую монополизацию рынка услуг телекоммуникаций, и развитие отношений с нашими традиционными партнерами.

**– В апреле текущего года «ИскраУралТЕЛ» отметила 15-летие работы в России. Как вы оцениваете пройденный предприятием путь?**

– 15 лет – это солидный период, в течение которого «ИскраУралТЕЛ» накопила богатый опыт работы. Я наде-

юсь, что российские партнеры по достоинству оценили клиенто-ориентированный стиль работы нашей компании. С увеличением базы инсталлированного оборудования возросла роль и ответственность сервисных подразделений компании. «ИскраУралТЕЛ» обладает значительным потенциалом развития. Коммуникации будущего требуют объединения не совместимых миров в одном унифицированном комплексном решении, облегчающем пользователям общение. Данную задачу невозможно реализовать, имея в штате лишь несколько выдающихся специалистов. Ключ к успеху – творческая работа профессиональных команд разработчиков, которые за счет группового взаимодействия находят оптимальные для рынка решения. Если к этому добавить еще и соответствующие амбиции, мы получим все шансы для успешного преодоления экономического кризиса. В определенных случаях наш продукт оказывался слишком прогрессивным, не соответствующим простым методам использования и бизнес-моделям, доминировавшим на рынке. На мой взгляд, повышение эффективности бизнеса приведет к тому, что такие продукты смогут раскрыть весь потенциал.

**– Что бы вы хотели пожелать в заключение нашим читателям?**

# ISKRATEL

## Информация о компании

Компания Iskratel является одним из ведущих европейских поставщиков современных телекоммуникационных решений с более чем пятидесятилетним опытом работы в мире телекоммуникаций. Компания разрабатывает телекоммуникационные решения для сельских и пригородных районов, а также комплексные решения для коммуникационных нужд информационного общества.

Iskratel

Ljubljanska c. 24a, 51  
4000 Kranj, Slovenia

Представительство  
Iskratel в России

Москва,  
Дербеневская ул., 6

тел. (495) 727-0850

www.iskratelf.com