

Роберт Кузмич: Работать с российскими партнерами приятно

Бренд Iskratel хорошо известен российским связистам - компания уже не первый год сотрудничает с операторами фиксированной связи. Секрет успеха, которого Iskratel добился на рынках России и СНГ, прост - компания предлагает своим клиентам практически полный спектр операторских решений, сочетая при этом традиционно высокое качество продукции и инновационный подход к удовлетворению потребностей быстро растущего рынка. О том, как меняются эти потребности, а вместе с ними бизнес-стратегия и продуктовая политика Iskratel, «Стандарту» рассказал технический директор российского представительства компании Роберт КУЗМИЧ.

- Чем российский рынок отличается от европейского или рынка стран СНГ? Где проще работать?

- Российский рынок фиксированной связи наиболее динамичный и в Европе, и в СНГ. Высокий уровень проникновения сотовой связи, насыщение этого рынка привели к сдвигу инвестиционных приоритетов операторов в область широкополосного доступа. Последовательная демонаполизация рынка и связанные с ней изменения в нормах регулирования привели, с одной стороны, к появлению новых игроков, а с другой - стимулировали процесс замены опе-

раторах электромеханического коммутационного оборудования. Все эти факторы для нас, как для поставщика комплексных телекоммуникационных решений, означают объективный рост рынка.

Помимо динамики рынка следует отметить и разнообразие технологических моделей развития сетей наших партнеров, обусловленное широ-

кой диверсификацией их бизнес-моделей.

Наиболее ярко данная тенденция прослеживается на рынке оборудования и системно-сетевых решений для предоставления услуг широкополосного доступа.

Среди проектов, успешно завершенных и реализуемых в настоящее время Группой

компаний Iskratel в России, есть сети, построенные на базе самых различных технологий и архитектур: ADSL2+, FTTH, FTTB, FTTC, WiMAX. Мы уверены, что наши решения на основе технологии VDSL также найдут своего потребителя. Постепенно приживается на рынке и концепция формирования универсальной точки присутствия оператора.

Внимательный и вдумчивый подход к требованиям каждого клиента, максимально полное использование возможностей

- Кто ваш основной потребитель? Какие решения компании в России сейчас наиболее востребованы?

- Наши клиенты - операторы фиксированной связи. Прежде всего, это МРК ОАО «Связьинвест», крупные федеральные и региональные альтернативные операторы, такие как «Совинтел» или ROSWEB. Благодаря своей масштабируемости, унификации и универсальности оборудование Iskratel и сетевые

Успешная история Iskratel на рынке Советского Союза и России обязывает «держателю марку»

оборудования и комплексные сетевые решения на любом рынке привлекают внимание клиентов. Исторически российский рынок занимает особое место в географии поставок Iskratel Group. Успешная история Iskratel на рынке Советского Союза и России, конечно, обязывает «держателю марку», а теплые дружеские отношения с большинством наших традиционных и новых партнеров делают работу на рынке просто приятной.

решения на его базе популярны у начинающих, но динамично развивающихся компаний. Востребована практически вся продуктовая линейка Iskratel. Особой популярностью сегодня пользуется наш программный коммутатор SI3000 CS, реализующий как функции оконечной (Class 5), так и транзитной (Class 4) ATC NGN в нишах малой и средней емкости. На сельских и корпоративных сетях очень популярен конвергентный SI3000iCS, являющийся



ся дальнейшим развитием удачной TDM-платформы MLC в области органичной интеграции в сети NGN. Особый интерес вызывает участников рынка мультисервисный узел доступа SI3000 MSAN, позволяющий сочетать в единой конструкции такие перспективные технологии доступа, как FTTH и WiMAX, со ставшей уже привычной ADSL2+ и традиционной аналоговой абонентской линией. Унификация и универсальность точки доступа дают абонентам право выбора, а операторам - лояльность клиентов. Еще одной причиной популярности наших продуктов является внимание, которое Iskratel уделяет соблюдению требований национальной регуляции и обеспечению совместимости с оборудованием других поставщиков, широко представленном на рынке. Наша компания максимально следует международным стандартам и требованиям конкретного рынка, активно сотрудничая с ведущими российскими отраслевыми научными организациями и учебными институтами. В числе наших постоянных партнеров ЦНИИС, ЛОНИИС, ГУТ им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, учебные и проектные институты Москвы, Самары, Новосибирска и многие другие.

- В январе этого года вы стали членом Европейского Совета по развитию FTTH. Это как-то отразится на деятельности компании в России?

- Наше участие в Европейском Совете по развитию FTTH закономерно. Можно уверенно утверждать, что следующим глобальным трендом в фиксированной связи будет замещение на абонентских и, конечно же, на магистральном участках сетей парного медного кабеля на оптическое волокно. К этим инвестициям надо относиться так же, как и к инвестициям в недвижимость: даже если сегодня они кажутся избыточными, завтра все окупится сторицей.

- У российских операторов появился первый реальный опыт эксплуатации NGN-сетей. Высказывали ли они

дополнительные пожелания Iskratel? И если да, то как вы с этими пожеланиями работаете? Как вы в целом оцениваете перспективность того или иного решения для конкретного рынка, например российского?

- Обратная связь с рынком - важнейшая составляющая успеха внедрения новых технологий. Весомую лепту в формирование NGN-продуктового портфеля Iskratel внесли такие российские операторы, как ОАО «Уралсвязьинформ», «Транстелеком», «Совинтел» и, конечно, ОАО «Центртелеком». Это не значит, что комментарии и рекомендации остальных наших партнеров остаются без внимания. Менеджеры продуктов и продуктовых линий Iskratel - частые гости на российском рынке. Именно живое общение с эксплуатационным персоналом позволяет им почувствовать нужды рынка и тенденции его развития. Современное поколение телекоммуникационной техники отличается гибкостью процесса модернизации за счет того, что основная часть функций реализуется программным способом. Наша компания прилагает максимум усилий для обеспечения преемственности и непрерывного развития продуктов. Внедренная система HelpDesk позволила не только автоматизировать учет рекламаций и контроль их устранения, но и обеспечила процесс обратной связи с рынком. Дополнительными каналами для получения предложений клиентов являются многочисленные периодические публичные мероприятия, которые проводятся или в которых принимает участие Iskratel. Так, 15-17 апреля этого года в Екатеринбурге прошел ежегодный семинар «Оборудование SI3000 Iskratel для построения сетей NGN. Возможности и опыт внедрения», собравший более семидесяти участников. Важным событием станет и ежегодная встреча с пользователями (UFM), которая пройдет в этом году с 30 сентября по 3 октября в окрестностях Екатеринбурга. И конечно, мы приглашаем всех наших партнеров посетить стенд Группы компаний Iskratel на ежегодной выставке

«Связь-Экспокомм-2008», которая пройдет с 12 по 16 мая.

- Возможна ли на вашем оборудовании реализация IMS-услуг? Имея опыт работы на развитых рынках, помогаете ли вы своим партнерам разрабатывать услуги на базе IMS-архитектуры? Как вы вообще оцениваете перспективы IMS в России?

- Как уже отмечалось, возможна и целесообразна «бесшовная эволюция». Нами разработана стратегия миграции фиксированных сетей к архитектуре IMS, в которой учтена и программная модернизация устанавливаемого в настоящее время оборудования NGN, и соответствующая моменту модификация, и надстройка существующего на сети TDM оборудования нашей компании. Уделяя много внимания разработке современных приложений и услуг, мы считаем, что сегодня говорить о реальном внедрении IMS-архитектуры еще преждевременно. Вопрос даже не в технической готовности оборудования, хотя уровень стандартизации еще не соответствует массовому внедрению. Гораздо больше нерешенных вопросов в плоскости регуляции и в плане разработки соответствующих бизнес-моделей. Ведь с внедрением IMS-архитектуры понятие «сеть фиксированной связи» просто утратит смысл.

Сотрудники Группы компаний Iskratel оказывают своим партнерам консалтинговую помощь во внедрении современных услуг в архитектуре NGN, а также конвергентных услуг как с использованием технологий передачи и обработки потокового видеосигнала, так и с реализацией конвергенции фиксированных и мобильных сетей связи. Это полностью согласуется с магистральными тенденциями развития инфокоммуникаций - персонализацией и визуализацией. А это, в свою очередь, неотъемлемые атрибуты IMS-архитектуры.

- Не могли бы вы подробнее рассказать о сотрудничестве с компанией Telsima? В чем специфика

«совместного» оборудования? Вы уже объявили, что решение SI3000 WiMAX появилось в России, уточните, пожалуйста, где? Оказываются ли уже услуги на базе этого оборудования?

- Наше сотрудничество с Telsima основано на «симбиозе» опыта поставщика телекоммуникационного оборудования операторского класса и новой бизнес-модели эпохи глобализации. Вклад Iskratel - это опыт построения современных сетевых решений, а также проверенный унифицированный и универсальный конструктив телекоммуникационного оборудования операторского класса.

Telsima в этом тандеме сыграла роль инновационной. Бизнес-модель этой компании базируется на американском опыте организационного и финансового менеджмента, словенских технологиях построения беспроводных сетей телекоммуникаций и индийском опыте создания недорогих оконечных устройств. Специфика решения состоит в том, что платформа MEA с модулем управления, являющаяся основой мультисервисного узла доступа SI3000 MSAN, стала единственным конструктивом для базовых станций Telsima. Они также производятся на заводе Iskratel в городе Крань. Решение продается под торговыми марками обеих компаний: StarMAX поставляет Telsima, а SIMAX-торговая марка при поставке оборудования WiMAX стандарта IEEE 802.16.d компанией Iskratel.

В прошлом году оборудование WiMAX производства Iskratel начало поставляться в Россию в рамках проекта компании «Синтерра». Помимо этого мы ведем диалог еще с несколькими участниками рынка, которые проявили интерес к нашему оборудованию. Также мы поставляем оборудование WiMAX в страны СНГ как через российских партнеров, так и самостоятельно. Надеемся, что позитивный опыт использования оборудования WiMAX компании Iskratel в существующих проектах привлечет новых игроков рынка беспроводного доступа к использованию базовых станций нашего производства. ©