



Владислав ДАВЫДОВ: «Инновационные решения и всеобъемлющий сервис – основа долгосрочного роста»

Имя «ИскраУралТЕЛ» хорошо известно на телекоммуникационном рынке. Репутация надежного поставщика телекоммуникационного оборудования и высокий профессионализм возникают не за один день. О том, чем компания живет сегодня и в каких направлениях планирует развиваться дальше, мы попросили рассказать генерального директора «ИскраУралТЕЛ» Владислава Давыдова.

– В конце года компании «ИскраУралТЕЛ» и Iskratel часто упоминались в средствах массовой информации в связи с подписанием ряда международных документов с российскими операторами связи. Какие цели вы ставите перед собой, развивая международное сотрудничество?

– На протяжении нескольких лет действует Межправительственная российско-словенская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству под руководством с российской стороны г-на Щеголева. В рамках работы Комиссии регулярно проводятся официальные встречи представителей государств, деловых и научных кругов. Группа компаний Iskratel принимает участие в этом процессе со стороны бизнес-сообщества.

Одним из результатов работы Комиссии является проект меморандума между правительствами России и Словении о расширении сотрудничества в сфере энергетики, промышленности, телекоммуникаций и информационных технологий для

стимулирования взаимных инвестиций и экономического взаимодействия, инновационной деятельности. Определенная роль при реализации проектов в сфере модернизации и развития телекоммуникационных сетей и сетей технологической связи отводится компаниям Iskratel и «ИскраУралТЕЛ».

17 ноября этого года в Кремле состоялась встреча Президента России Дмитрия Медведева и Президента Словении Данило Тюрка. Подтверждением намерений стран расширить экономическое взаимодействие послужило последующее подписание меморандума о сотрудничестве в области модернизации и развития сетей электросвязи между Iskratel и «Связьинвестом». Аналогичные документы были подписаны с компаниями «Северо-Западный Телеком», «ВолгаТелеком», «ТТК».

Начало активному международному взаимодействию было положено в мае 2010 г. Накануне выставки «Связь-Экспокомм» в рамках 42-го заседания Совета глав

администраций связи состоялось подписание меморандума о сотрудничестве между «ИскраУралТЕЛ» и Iskratel. Статус отечественного производителя означает в первую очередь наличие прав интеллектуальной собственности на технологии и разработки. Данный меморандум подтвердил наши намерения продолжать перенос технологий на производственно-техническую базу компании «ИскраУралТЕЛ». Это повышает востребованность отечественных инженеров и программистов, ставит нашу компанию в один ряд с ведущими мировыми игроками, дает возможность предлагать отечественному рынку локализованные продукты и решения на уровне международных стандартов.

– Подводя итоги уходящего года, как бы вы оценили работу компании в целом? Чего удалось достичь, какие события стоит выделить особо?

– Минувший год был для нас успешным и знаковым, а результаты работы закладывают основу для дальнейшего роста компании. 2010-й принес долгожданное оживление инвестиционного климата на телекоммуникационном рынке как следствие отложенного спроса на развитие инфраструктуры операторов, зрелости новых технологий доступа и необходимости вывода востребованных пользовательских

сервисов. Нам удалось обеспечить уровень продаж в соответствии с этим трендом, показав более чем 50%-ный рост по сравнению с 2009 г. Оправдала себя нацеленность быть именно отечественным производителем, что подтверждается гибкостью и адаптируемостью продуктов и решений, поддерживаемым складом оборудования, оперативной логистикой поставок и работой на опережение, когда логистико-производственный процесс комплектации начинается еще до подписания контракта. Этот внутренний риск оправдан – сроки поставок сократились почти вдвое, что выгодно нашим клиентам, они могут максимально быстро осваивать CAPEX. Достичь такого результата помогло умение прогнозировать и планировать ресурсы и потребности в комплектующих (с горизонтом более полугода) с использованием новой информационной системы CRM. Кстати, именно благодаря наличию локального склада в Екатеринбурге мы смогли оперативно прийти на помощь и восстановить поврежденные в результате летних пожаров объекты связи – всего около 25 узлов: пять в ПФО, четыре в ЮФО, 15 в ЦФО и один в СФО.

На «Связь-Экспокомме 2010» мы представили очередное поколение оборудования широкополосного доступа EdgeSynergy, в том числе модернизированный узел доступа SI3000 Lumia, линейку CPE-продуктов Innbox, использование которого обеспечивает новый подход к построению сетей доступа (оптический доступ FTTH на скоростях 100 Мбит/с – 1 Гбит/с, доступ по меди VDSL2). Правильность выбранного направления подтвердил рынок. Большинство операторов в этом году сделали инвестиционный акцент на развитии сетей ШПД, переходе от медной среды передачи к оптической (рост в сотни процентов), при сохранении уровня вложений в развитие ядра архитектуры NGN.

По нашим наблюдениям, востребован ряд продуктовых ниш, где могут применяться оборудование и решения компании «ИскраУралТЕЛ». Одна из них – построение систем COPM и сетевых проектов COPM в сетях TDM и NGN. В условиях интенсивного замещения (модернизации) базовой среды передачи

на ступени доступа используются такие способы реализации, как комбинированные FTTB/ETTH доступ, FTTC/VDSL2 доступ с применением внешних шелтерных (шкафных) решений, оптический доступ абонента ETTH P2P, который наиболее востребован бизнес-пользователями. Развитие SIP-телефонии на базе программных коммутаторов SI3000 (более 200 локаций в России) связано с массовым распространением оптического, комбинированного доступа и применением домашних шлюзов со встроенным SIP-клиентом.

– Несколько факторов важно учитывать в текущей деятельности и в стратегической перспективе. Государственная поддержка отечественной высокотехнологичной промышленности, к которой относится и создание телекоммуникационного оборудования, предусматривает ряд критериев и правил, которые должны учитывать компания-разработчик и производитель. «ИскраУралТЕЛ» на протяжении более 16 лет своего существования неоднократно подтверждала намерение работать в России на долгосрочной

Оказание операторами ресурсоемких услуг привело к тому, что планка стандартной пропускной способности приблизилась к отметке 100 Мбит/с и выше.

Активно развивается инфраструктура NGN с использованием программных коммутаторов SI3000 CS, расширяется абонентская емкость NGN call control & MSAN и TDM call control & POTS-доступ. Применение конвергентной платформы приложений обеспечивает возможность в среде NGN & FMC оперативно выводить на рынок новые телекоммуникационные услуги, например, «единый номер», «автосекретарь» (наше фирменное название IBC – Iskratel Business Communications). Важным требованием при этом является автоматизация управления услугами (WEB-(self)-provisioning). Среди других продуктовых ниш наши специалисты выделяют решения для централизованного управления и мониторинга сетевой инфраструктуры с применением OpenMN/OpenX – открытый интерфейс управления сетевыми элементами (SI2000/3000, EWSD...) из внешних OSS приложений (биллинг, ЦБР). Их внедрение обеспечивает снижение OPEX и автоматизацию процессов обслуживания.

– Какие тенденции на телекоммуникационном рынке вы считаете необходимым учитывать в своей деятельности?

основе, о чем также свидетельствует подписание ряда упоминавшихся меморандумов. Мы значительно шире трактуем термин «отечественный производитель». Это не только и не столько автоматизированная линия по производству электронных блоков. Для нас быть российским производителем означает обеспечить локальное присутствие во всех федеральных округах (офисы во Владивостоке, Новосибирске, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Москве); развитие технологических компетенций российских инженеров, создание «человеческого капитала»; обладание правами на технологическую и конструкторскую документацию и ПО; участие собственного отдела R&D в создании программных продуктов, прежде всего для отечественного рынка (например, COPM или в будущем решения для «ЕДДС 112»); обеспечение доступной клиенту транспортно-складской логистики; всеобъемлющий сервис (наладка, эксплуатационная и аварийная поддержка, ремонт оборудования, обучение); системная и сетевая интеграция решений, разработка ПО по заказу и т. д. Все перечисленные

критерии свидетельствуют о полной готовности «ИскраУралТЕЛ» соответствовать требованиям государственной политики, а кроме того, служат фундаментом для усиления конкурентоспособности на телекоммуникационном рынке.

Немаловажным является и развитие программы «Электронное правительство», следствием реализации которой станут сокращение цифрового разрыва между городом и деревней, повышение информационной грамотности населения страны, увеличение средней скорости доступа к информационным ресурсам и госуслугам. Это будет стимулировать развитие транспортной составляющей операторских сетей и широкое применение новейших технологий доступа.

При разработке стратегии компании мы не можем не учитывать и тот факт, что в российском телекоме продолжается процесс консолидации операторского бизнеса. Операторы «большой тройки» по

прибыльного сегмента бизнес-абонентов: комплексное обслуживание, единый счет, возможность управления собственным пакетом услуг, «виртуальная УПАТС» – объединение фиксированных, мобильных и IP-терминалов на разных географических локациях с возможностью коммуникации по короткому номеру и т. д. Учитываем, конечно, и технологические аспекты, о которых я говорил, отвечая на предыдущий вопрос.

– Как бы вы охарактеризовали динамику распределения доходов от различных секторов: традиционных, альтернативных операторов фиксированной связи, компаний сотовой связи и ведомственного сегмента?

– Компания усилила свое присутствие на рынке корпоративных и ведомственных коммуникаций (включая силовые структуры). Продолжаем развивать партнерскую сеть, руководствуясь принципами открытости, прозрачности и долго-

и проектного менеджмента. И мы готовы предложить комплексную услугу клиентам.

Распределение доходов связано в первую очередь с накопленной за время работы ЗАО «ИскраУралТЕЛ» инсталлированной базой оборудования – более 9 млн портов. Большая часть из них – 7 млн – приходится на МРК «Связьинвеста». Соответственно, и доля доходов от работы с МРК превышает 50%. В то же время результат работы в секторе универсальных и альтернативных операторов в 2010 г. свидетельствует об увеличении доходов и относительной доли. Это верно и по отношению к корпоративным и ведомственным заказчикам. Мы ставим цель достичь баланса по доходам 50/50 (традиционные/альтернативные), причем за счет увеличения выручки в новых сегментах, а не перераспределения.

– Какие изменения произошли в работе с ведомственными и корпоративными клиентами?

– Напомню, что в начале 2010 г. «ИскраУралТЕЛ» консолидировала деятельность компании «ИТГ» («Искрателинг»), что было обусловлено экономическими причинами (сокращением издержек на дублирующие функции) и стиранием различий между решениями для массового и корпоративного сегментов. Корпоративным клиентам «ИскраУралТЕЛ» предлагает комплексные телекоммуникационные решения, используемые на предприятиях железнодорожного транспорта, в нефтегазовых компаниях, электроэнергетическом комплексе, государственных и силовых структурах (МЧС, МВД), бизнес-центрах, гостиницах и т. д. Основу решений составляет УПАТС SI3000 – платформа поддерживает все стандартные протоколы и виды подключений, применяемые на сети связи РФ. На уровне приложений платформа обеспечивает предоставление унифицированных коммуникаций, услуг контактного центра, FMC, системы автоматического оповещения, конференц-связи, автосекретаря, записи разговоров и ряд других.

Интересное решение было разработано группой R&D в Екатеринбурге – аппаратно-программный комплекс цифрового коммутатора связи (АПК ЦКС) с рабочими местами

Любой «вставший на ноги» производитель телекоммуникационного оборудования задумывается о системной интеграции как о новом способе предоставления комплексных услуг и решений.

мере интеграции приобретенных фиксированных активов становятся универсальными. Аналогичный процесс, только со стороны традиционной фиксированной связи, характерен для «Ростелекома» и «Связьинвеста». Для нас, как поставщика оборудования, следствием этой тенденции является усиление централизации в принятии решений, касающихся выбора технической политики и конкретного производителя или интегратора. Говоря языком маркетинга, происходит усиление позиции «покупателя». Статус универсального оператора открывает новые возможности для завоевания консервативного, но очень

срочности отношений. Среди наших клиентов – традиционные («Связьинвест») и альтернативные («Транстелеком», «Комстар», региональные компании) операторы фиксированной связи, а также универсальные операторы «большой тройки». Такая диверсификация, с одной стороны, способствует усилению рыночной позиции, с другой – позволяет обмениваться лучшим технологическим и бизнес-опытом между разными сегментами. Например, потребность ряда заказчиков в поставках решений «под ключ» обусловила развитие в «ИскраУралТЕЛ» направлений сетевой и системной интеграции, профессиональных услуг

телефониста, подключаемый к NGN коммутатору по протоколу SIP. АПК ЦКС дает возможность организовать автоматические рабочие места оператора, телефониста, диспетчера, директора; обеспечить местные, внутрizonные, междугородные и международные соединения в полуавтоматическом режиме, соединения с экстренными, информационно-справочными службами, дополнительные виды обслуживания. Решение применяется на промышленных и транспортных предприятиях, в компаниях энергетического и добывающего комплекса, силовых структурах и других организациях.

– Что означает упомянутый вами термин «системная интеграция» применительно к производству оборудования?

– Когда речь заходит о системной интеграции в отрасли телекоммуникаций, без подробностей не обойтись. Любой «вставший на ноги» производитель телекоммуникационного оборудования задумывается о системной интеграции как о новом способе предоставления комплексных услуг и решений.

Высокотехнологичная отрасль располагает к разделению интеллектуального капитала и, следовательно, к интеграции – отсюда вытекает и другой используемый нами термин – «профессиональные услуги».

Интеграция характерна для каждой фазы жизненного цикла сети или услуги электросвязи. В этом смысле наша компания, как предприятие полного цикла, оказалась в достаточно выгодной ситуации. Экспертные знания маркетологов, программистов, сотрудников служб технической и сервисной поддержки позволяют разрабатывать и реализовывать системные проекты самого высокого технологического уровня.

Опыт бизнес-моделирования, приобретенный на европейском рынке Iskratel d.o.o., адаптирован к российским реалиям, что обеспечивает возможность эффективного сотрудничества с операторами и проектными организациями в вопросах определения бизнес-плана и ТЭО.

Собственный отдел разработки способен не только выполнять задачи адаптации и глубокой

кастомизации продукта для конкретного проекта, но и обеспечивать создание нового решения (разработка по заказу и интеграция ПО). Группа верификации, взаимодействующая с инженерами службы сервисной поддержки, располагает необходимой методологией и оснасткой для комплексного тестирования решения.

Развитая система логистики и управления запасами на предприятии, контакты с локальными поставщиками вспомогательного оборудования позволяют «Искра-УралТЕЛ» обеспечивать поставки «под ключ» для комплексных сетевых проектов.

Широкая партнерская сеть монтажно-сервисных контрагентов и уровень квалификации персонала облегчают решение задач монтажа и пусконаладки интеграционных решений в любом регионе России. Учебные центры в Москве и Екате-

Границы между телекоммуникационными услугами с вертикальной интеграцией и приложениями Web 2.0 размываются, все шире используются конвергентные сети и услуги. EdgeSynergy состоит из продуктов, предназначенных для всех сегментов операторской сети доступа следующего поколения, включая пограничный сегмент, агрегирование, доступ и окончательное абонентское оборудование.

На протяжении последнего десятилетия каждый поставщик услуг и владелец инфраструктуры заботятся о том, чтобы удовлетворить спрос на пропускную способность каналов связи. Широкое распространение видеослужб диктует необходимость поддержания баланса между инвестициями в инфраструктуру и уровнем полезной отдачи от эксплуатации имеющихся ресурсов сетей доступа. Оказание ресурсоемких услуг как неотъемлемой части

Экспертные знания наших специалистов позволяют реализовывать системные проекты самого высокого технологического уровня.

ринбурге решают задачу подготовки персонала нужного уровня квалификации и способны оперативно адаптировать учебный процесс к условиям внедрения конкретного проекта. И, наконец, служба сервисной поддержки обеспечивает гарантийное и послегарантийное сопровождение комплексного решения.

Современный подход к проектному управлению стал частью корпоративной культуры компании. Закономерно, что «стержнем» основной массы интеграционных проектов «ИскраУралТЕЛ» являются собственные продукты и решения.

– Каковы основные характеристики уже упоминавшейся концепции EdgeSynergy? В чем заключается ее инновационность и коммерческая востребованность?

– EdgeSynergy – это решение для организации интеллектуального сетевого доступа нового поколения.

предложения операторов привело к тому, что планка стандартной пропускной способности приблизилась к отметке 100 Мбит/с и выше. Таким образом, концепция EdgeSynergy и новый интеллектуальный узел доступа SI3000 Lumia – это ответ на сегодняшние и будущие требования.

– Каковы основные векторы развития ваших разработок в части IMS? В одном из интервью представителем компании было введено такое понятие, как pre-IMS. Каким вам видится эволюционный путь к новой архитектуре?

– Наша компания имеет большой опыт в области разработок телекоммуникационных продуктов и технических решений. Ключевым моментом при реализации нового проекта является забота о партнерах-заказчиках, их потребностях и уже сделанных инвестициях. Поэтому одно из направлений развития

в части IMS – реализация сетевых элементов IMS на установленном ранее оборудовании SI3000 путем его программной модернизации. Причем сетевые элементы IMS могут быть реализованы как на разных аппаратных устройствах, так и в едином аппаратно-программном комплексе.

Главная идея перехода к IMS – расширение и унификация предоставляемых услуг и приложений вне зависимости от местоположения и терминального оборудования пользователя. Однако нерационально полностью переоснащать сети под архитектуру IMS: это требует значительных капиталовложений и ресурсов. Поскольку потребности рынка в новых мультимедийных услугах должны быть удовлетворены, наша компания предлагает стратегию поэтапной миграции: NGN – pre-IMS – IMS. Таким образом, уже сегодня операторы могут предоставлять абонентам новые сервисы и услуги, дооснастив оборудование серверами приложений (например, решение IBC, FMC и др.), развивать SIP-телефонию, а в дальнейшем по мере необходимости модернизировать оборудование под архитектуру IMS. И это не абстракция далекого будущего, а прошедшее тестирование рабочее решение pre-IMS.

– Каким образом оператор может укрепить свою рыночную позицию и увеличить доходы, применяя ваше решение Iskratel Business Communications?

– IBC – комплексное решение, построенное на собственной платформе приложений, позволяющее гибко предоставлять комплексные конвергентные услуги связи для бизнес-клиентов. Бизнес-коммуникации выходят далеко за пределы простых услуг передачи голоса и данных. Каждый сотрудник пользуется несколькими каналами коммуникации. Голосовые услуги, интеграция электронной почты, мобильность и функция присутствия, чат и совместная работа востребованы на каждом рабочем месте. Правильно спроектированная система коммуникации, предложенная оператором в виде комплексной услуги, – хороший инструмент для увеличения доходов, привлечения и удержания клиентов. Такая услуга позволяет пользователю свести к

EdgeSynergy включает в себя:

- инновационную сетевую архитектуру ISA (Intelligent Service Access), предусматривающую внедрение интеллекта в узлы доступа. Все узлы доступа в архитектуре ISA учитывают наличие разных потоков услуг, что позволяет оператору отказаться от установки дорогостоящих пограничных устройств в различных сетевых сценариях. Новая архитектура дает возможность управлять параметрами качества обслуживания на всех сегментах сети доступа и обеспечения безопасности для каждого пользователя в режиме реального времени. Благодаря этому существенно снижаются эксплуатационные расходы (OPEX) и общая стоимость владения (TCO);
- модернизированный узел доступа SI3000 Lumia. Это первый узел доступа, поддерживающий сетевую архитектуру ISA. Он обладает мощными вычислительными и коммутационными ресурсами и предназначен для обеспечения абонентам широкополосного доступа с применением трех типов организации сетевого доступа: FTTH (100 Мбит/с, 1 Гбит/с, 10 Гбит/с), гибридный доступ FTTx и VDSL2 из центральной локации;
- новый портфель CPE оборудования Inpbox. В состав линейки продуктов входят домашние шлюзы, медиacentры и программные клиенты.

минимуму количество командировок, ускорить реализацию проектов, сфокусироваться на основной деятельности, а в целом сократить затраты. Для реализации услуг в IBC используются как внешние серверные компоненты для интеграции со средой Web 2.0, так и протоколы взаимодействия с сетями NGN и IMS (SIP, SIP-T, MGCP, HTTP, XMPP, SOAP).

Приведу ряд примеров. Названные услуги «Единый номер» говорит само за себя, у сотрудника есть телефонный номер, за которым закреплены несколько терминалов, в том числе GSM (аббревиатура MDU – multi-device user). Вызов может направляться на них как по очереди, так и одновременно. В итоге сотрудник всегда на связи. «WEB портал самообслуживания» позволяет абоненту манипулировать услугами без обращения к оператору. Расширенные коммуникационные и голосовые услуги делают обычную телефонию более удобной и эффективной. Синтез, распознавание речи и построенные на этом сценарии дают возможность организовать «Виртуальный офис с интеллектуальной маршрутизацией», оснащенный функциями присутствия (статусы), мгновенного обмена сообщениями, SMS, передачи файлов, бизнес-конференций

и чатов, доступа к голосовой почте посредством клиентов электронной почты. Сотрудники имеют доступ к своим услугам всегда и везде.

IBC обеспечивает «наложенные» услуги сокращенного набора номера и маршрутизации поверх инфраструктуры ТФОП. Сотрудники из разных департаментов или филиалов подключаются к группам, что позволяет осуществлять вызовы по сокращенным номерам с использованием внутренней тарификации. И наконец, это конвергенция фиксированной и мобильной связи (FMC), когда услуги фиксированной связи приобретают мобильность, а мобильная телефония обогащается широким набором услуг на базе SIP. В целом решение по организации телефонии можно назвать «Виртуальной УПАТС», при этом все сложное телекоммуникационное оборудование находится у оператора.

Перечислил основные, но далеко не все возможности IBC. Данное направление мы относим к числу востребованных, поскольку у оператора появляется возможность быстрого и экономически эффективного развертывания новых услуг в уже работающей NGN-архитектуре. В настоящее время это является альтернативой внедрения масштабного решения IMS, а в будущем может быть адаптировано к IMS. ■