



фото: «ИскраУралТЕЛ»

Настоящий отечественный

Рынок производства телекоммуникационного оборудования в ближайшие годы ждут серьезные изменения. Все большее значение начинают приобретать программные решения, и «на коне» останутся те компании, которые смогут предложить рынку действительно уникальные комплексные решения. О возможных путях развития рынка и о том, как компании удастся выдерживать конкуренцию с зарубежными вендорами, рассказал Михаил ШЕВЧУК, руководитель службы маркетинга ЗАО «ИскраУралТЕЛ».

– Как компании удается сохранять независимость на постоянно консолидирующемся рынке производителей телекоммуникационного оборудования?

– Перед нами не стоит задача сохранения независимости. Выбор рыночных ниш, являющихся фокусом нашего интереса, производится из расчета максимального соответствия перспективам развития продуктового портфеля компании, а также нашей компетенции в области интеграции. В условиях развитого в России рынка системной интеграции и достаточно стабильной клиентской базы в операторском сегменте такой подход находит понимание у наших партнеров.

– За счет чего «ИскраУралТЕЛ» конкурирует с глобальными европейскими, американскими и азиатскими вендорами?

– На любом рынке основной доход приносят уникальные идеи. Мы понимаем это и активно занимаемся разработкой собственных решений как на базе непосредственно ЗАО «ИскраУралТЕЛ», так и материнской компании Iskratel. Упомянутая конкуренция сугубо нишевая. Мы сконцентрировались на нескольких наиболее актуальных направлениях и в ряде случаев даже создали продукты и решения, объективно лучшие в своих нишах или просто уникальные. Вся история ЗАО «ИскраУралТЕЛ» – это история борьбы за повы-

шение эффективности инвестиций операторов сетей связи. Мы используем эволюционный потенциал инсталлированного оборудования для продления его жизненного цикла, обеспечивая бесшовную интеграцию сетей с коммутацией каналов, построенных на базе SI2000 в современные сетевые архитектуры NGN и даже IMS. Каждый продукт разрабатывается как элемент целостного решения, построенного с использованием стандартных интерфейсов, что обеспечивает максимально возможный уровень совместимости с оборудованием других поставщиков. Важность российского рынка для всей нашей группы компаний отражается и в тесном сотрудничестве с отрас-

левыми научными, проектными и учебными институтами. Взаимодействие с регулятором не ограничивается стандартными задачами сертификации оборудования. Много внимания мы уделяем организации для наших коллег обмена опытом с европейскими, прежде всего словенскими, операторами. Все это ценят наши партнеры.

– Какие технологии вы предлагаете операторам?

– Прежде всего – это технологии доступа. Внедрение нового поколения оборудования ШПД по технологии VDSL2 позволит операторам, выбравшим стратегию «Долгая медь», полностью реализовать преимущества использования существующей

ющей инфраструктуры распределительной сети и абонентской проводки. С другой стороны, новое поколение мультисервисных узлов широкополосного доступа SI3000 Lumia ориентировано, прежде всего, на операторов, избравших стратегию «Ранняя оптика», предусматривающую внедрение FTTH-архитектур как методом наложенной сети, так и путем замещения существующей инфраструктуры медных абонентских линий. Рассматривая волоконно-оптические сети агрегации и доступа в качестве «инвестиции в недвижимость», мы являемся сторонниками архитектуры «точка-точка», как наиболее пригодной к простой надстройке активного оборудования в соответствии с возрастающими информационными запросами пользователей.

В части радиодоступа активно развиваем линейку оборудования WiMAX, рассматривая возможность создания поколения технологически универсальных (WiMAX/LTE) устройств. С точки зрения развития элементной базы, такие перспективы уже просматриваются, а вот архитектура сетевого программного обеспечения и его функции в данных технологиях различаются.

В области систем обслуживания вызовов мы сконцентрировались на внедрении архитектуры IMS, разработке различных приложений – от самых простых и привлекательных, таких как замещение акустического сигнала «Контроль посылки вызова» (в просторечии «Гудок»), до сложных, таких как сетевой CENTREX с предоставлением однородной услуги на смешанной IP/TDM абонентской базе. Много внимания уделяем и технологиям конвергенции фиксированных и мобильных сетей электросвязи – FMC. Традиционно для нашей компании особый интерес представляет и тематика COPM.

Актуальны также задачи обеспечения взаимодействия систем централизованного управления сетями связи с внешними системами поддержки операционной

деятельности и бизнеса – OSS/BSS. В этой области мы также ведем интенсивные работы.

– Какие направления компания планирует наиболее активно развивать?

– Все основные направления нашего технологического развития уже перечислены выше. Остается добавить, что мы интенсивно работаем в области окончательного оборудования и абонентских шлю-

зов SI 3000 WiMAX, которое полностью соответствует стандартам WiMAX Forum. Компания проходит этап активного процесса локализации производства оборудования – мы ведем переговоры с российскими производителями антенн и фидерных устройств. Также нашим научным центром ведутся работы по локализации разработок и доработке программного обеспечения под нужды российских операторов.



Мы в ряде случаев создали продукты и решения объективно лучшие в своих нишах или просто уникальные»

зов малой и средней емкости. Активно развиваем направление системной интеграции, совершенствуем систему обучения пользователей и сервисную деятельность.

– Какие проекты представляются наиболее перспективными для компании?

– Особый интерес для нашей компании представляют проекты масштабного внедрения SIP-телефонии, модернизации распределительных сетей, в том числе и в архитектуре FTTC с применением технологий ETTH или VDSL2 на абонентском участке, централизации систем управления сетями электросвязи и автоматизации процессов управления предоставлением услуг, построения сетей беспроводного широкополосного доступа по технологии WiMAX.

– Весной 2010 года были подведены итоги конкурса на частоты 2,3-2,4 ГГц, одним из условий которого было создание сети на базе российского оборудования. Есть ли в линейке «ИскраУралТЕЛ» что предложить победителю конкурса – ОАО «Ростелеком», для строительства WiMAX-сетей?

– Безусловно. Мы готовы предоставить реше-

– «ИскраУралТЕЛ» не раз заявляла, что будет углублять степень локализации под требования российских заказчиков, развивая производство в РФ. Что это даст компании?

– С одной стороны, локализация – процесс для нас перманентный: разработчики «ИскраУралТЕЛ» вносят вклад в развитие всей продуктовой линейки группы компаний. Специфические системно-сетевые решения (например, такие как COPM) полностью созданы на нашем предприятии. Что касается развития производства, то там, где однозначно поставлены требования его локализации, они полностью выполняются. Тесное сотрудничество с регуляторами и операторами таких сетей позволяет нам расширять область применения нашего оборудования.

– Не приведет ли высокая степень локализации к удорожанию конечного продукта?

– Вопрос справедливый. Однако даже с учетом некоторого увеличения себестоимости за счет малой и средней серийности локально производимого аппаратного обеспечения нам удается удерживать конкурентоспособную стоимость конечного продукта.

– Можете ли вы спрогнозировать, как будет развиваться рынок производителей телекоммуникационного оборудования в ближайшие годы?

– Все большая доля трудоемкости и ноу-хау приходится в нашей отрасли на программное обеспечение. Соответственно, можно ожидать дальнейшую унификацию аппаратного обеспечения и консолидацию рынка его изготовителей, усиление давления на «больших» производителей со стороны демонopolизированного рынка разработчиков приложений. Полагаю, стоит ожидать прихода новых крупных игроков, ориентированных на «облачное» размещение программного обеспечения. Дальнейшая консолидация операторского рынка будет способствовать консолидации и рынка производителей инфраструктурного сетевого оборудования.

ИСКРАУРАЛТЕЛ

Информация о компании

«ИскраУралТЕЛ» – российский производитель, поставщик телекоммуникационного оборудования, решений и услуг. Штаб-квартира компании расположена в Екатеринбурге, кроме того предприятие обладает обширной сетью филиалов и представительств, обеспечивающей присутствие в каждом федеральном округе. ЗАО «ИскраУралТЕЛ» имеет регионально-распределенный отдел продаж, службу технической поддержки и проектирования телекоммуникационных решений, отдел разработки, монтажно-сервисный отдел и учебный центр, отдел производства и управление логистикой, а также все необходимые поддерживающие подразделения.

**ЗАО «ИскраУралТЕЛ»
620137, г. Екатеринбург,
ул. Коммунальная, 9 а
тел: +7 (343) 210-6951
www.iskrauraltel.ru**