

ти пермского ритейла. Пермских продавцов телефонов отличает буквальное восприятие наказов столичного руководства. Допускаю, что из «центра» была получена разрядка — ставить торговые павильоны в самых «проходимых» местах, независимо от того, есть там конкуренты или нет. Однако пермское исполнение подобной директивы, возможно имевшей место быть, заслуживает «крокодильского» фельетона. Салоны связи лепятся друг к дружке, как опята после дождя, порой образуя целые «великие» сотовые стены (например, на площади возле местной «башни смерти» или на перекресте ул. Ленина и Комсомольского пр.). Еще одна особенность Перми — мобильный-

мобильный ритейл. В ряде наиболее оживленных мест, например, возле центрального рынка, стоит несколько фургонов-газелей с надписями на борту вроде «Евросити» или «Телесота». Торговля сотовыми телефонами происходит прямо с колес (вроде картошки или яблок), что позволяет владельцам этих предприятий экономить на аренде площадей.

РЫНОК ЕЩЕ ОТКРЫТ

Следует заметить, что пермский рынок, несмотря на конкурентную ситуацию, многим игрокам кажется все еще привлекательным. Причем компании эти не боятся опоздать к дележу главного пирога, поэтому с развитием в регионе не спешат. Так, в регионе уже

действует представительство компании «Корбина Телеком», однако его деятельность в Перми сводится к реализации универсальных карт доступа. Другой потенциально серьезный региональный игрок — ЗАО «Национальные мультисервисные сети» (НМС). Компанию организовал и возглавляет человек, который хорошо знаком со спецификой бизнеса в крае — Владимир Рыбакин. Он отметил, что в 2007 году НМС не намерена разворачивать сети в Перми. «Мы собираемся предоставлять услуги на базе единой NGN-сети. В настоящее время наши технологии в регионе вне конкуренции, поэтому мы не спешим с выходом на пермский рынок. Сеть, создаваемая НМС, гото-

ва к предоставлению услуг телевидения высокой четкости (HD), однако выбор контента по HD весьма ограничен», — сказал Владимир Рыбакин.

Резюмируя, можно сказать, что, с точки зрения набора и уровня проникновения телекоммуникационных услуг, пермский рынок весьма конкурентный, поэтому его лидерам не удастся почивать на лаврах. При этом высокий уровень жизни населения и близость инвестиционно активных групп делает Пермь привлекательным регионом. Уже в ближайшее время может измениться ситуация на рынке магистрального интернет-трафика: «Голден Телеком» до конца 2007 года обещает привести в Пермь свой магистральный канал. 

МНЕНИЕ

Роман Васильев, директор продаж ЗАО «ИскраУралТЕЛ» в УРФО:

«Наш успех в данном регионе мы можем транслировать заказчикам по всей России»

В Уральском регионе представлены практически все мировые производители телекоммуникационного оборудования. «ИскраУралТел» как поставщик сложных технологических решений и оборудования благодаря широкой линейке продуктов работает и с компаниями, входящими в состав холдинга «Связьинвест», и с множеством альтернативных операторов. Роман Васильев отмечает, что именно в Уральском регионе наиболее четко просматриваются тенденции отрасли.



Фото: СТАНДАРТ

— В чем специфика рынка телекоммуникационного оборудования Уральского региона. С кем из Уральских операторов работает компания?

— Естественно, основным партнером в Уральском регионе для нас является ОАО «Уралсвязьинформ». Сам регион, на мой взгляд, является одним из наиболее передовых в России. Именно здесь одними из первых были востребованы наши продукты SI3000 MSAN, SI3000 CS, а также решения в области приложений.

— Какие области телекоммуникаций вы считаете наиболее перспективными в России?

— Наиболее перспективным, на мой взгляд, сейчас является уровень приложений. Естественно, для внедрения приложений должна быть готова сеть опера-

тора, архитектура сети. Сейчас задача оператора состоит в том, чтобы найти ту услугу, которая удержит абонентов, а также привлечет новых. Основой для внедрения данных услуг является NGN-сеть. Соответственно, оборудование NGN, различные технологии широкополосного доступа для «последней мили» сейчас также привлекают внимание операторов.

— Насколько велик рынок NGN-оборудования?

— Рынок велик. Операторами движет множество факторов, из-за которых они модернизируют свои сети. Это и снижение эксплуатационных затрат, повышение эффективности использования сетей, но самое главное, NGN — это та сеть, на базе которой можно строить различные уникальные услуги для абонентов, объединять их в пакеты, предоставлять

абонентам набор услуг из одной розетки. В идеале вся сеть оператора должна быть полностью построена по технологии NGN. А этот процесс сейчас только начинается.

— Какое оборудование из линейки компании наиболее востребовано?

— По востребованности того или иного оборудования можно судить о тенденциях на телекоммуникационном рынке. Прежде всего, можно отметить, что акцент переместился в сторону оборудования для NGN-сетей. Это говорит о том, что большинство операторов уже сделало свой выбор в пользу перспективного технологического развития.

Сейчас наиболее востребован один из основных наших продуктов — мультисервисный узел доступа SI3000 MSAN. Особенностью данного продукта

является возможность эволюционного перехода к сетям NGN. В текущем году также ощущается большая потребность в оборудовании управления вызовами, в нашей линейке это SI3000 Call Server. Изначально данный продукт позиционировался на емкости от 3-100 тыс. портов, то есть на уровень районных центров — если говорить о межрегиональных компаниях, либо областного центра — если говорить об альтернативных операторах. Как показывает текущая ситуация на рынке, оборудование именно такого масштаба сейчас наиболее востребовано. Модернизируя свои сети, операторы параллельно внедряют услуги для своих абонентов. Сейчас мы имеем несколько проектов, в которых внедряем решение IP-TV SI3000 MCS, кроме того, решение для конвергенции сетей FMC также вызывает большой интерес. 