

# Стратегия Iskratel партнерство на благо абонента и в пользу оператора

**В начале октября 2009 года должность Директора Представительства Iskratel в Российской Федерации занял Роберт КУЗМИЧ. В преддверии нового 2010 года, который может стать важной вехой в развитии отрасли, мы попросили Роберта рассказать о стратегии Группы компаний Iskratel сегодня.**

**– Роберт, за 10 лет работы в Iskratel Вы прошли путь от инженера-проектировщика сети широкополосного доступа Telekom Slovenija до Директора Представительства Iskratel в РФ, директора по продажам «ИскраУрал-ТЕЛ». Российский рынок для Вас не нов. Как Вы оцениваете его состояние на современном этапе развития?**

– Определяющими являются тенденции укрупнения операторов и компьютеризации общества. Операторы, укрупняясь для достижения синергетического эффекта на масштабе и сокращении издержек, стремятся внедрять унифицированную номенклатуру услуг для мобильных и фиксированных сетей связи. Компьютеризация является катализатором потребления услуг на базе широкой полосы, что в свою очередь стимулирует операторов выводить на рынок новые услуги. Эти факторы, на мой взгляд, будут основными и определяющими в развитии отрасли в 2010 году.

**– Какие, на Ваш взгляд, новые услуги будут наиболее востребованы.**

Учитывая продолжающуюся компьютеризацию – это услуги на базе широкополосного доступа. Необходимость развития ШПД отмечена и Президентом России в Послании Федеральному Собранию. Мои слова подтверждает и статистика, абонентская база ШПД в России превысила 10 млн. абонентов и продолжает расти (отчет АС&М). Если же говорить о конкретных услугах то это, в первую очередь, организация доступа по наиболее перспективным оптическим и беспроводным технологиям, услуги IP TV, IP – телефонии, видеосвязь. Эти услуги уже сегодня становятся технологической базой конвергенции фиксированных и мобильных сетей.

**Расскажите о стратегии Группы компаний Iskratel на российском рынке.**

Наша стратегия работы на Российском рынке сформирована по следующим направлениям: приоритеты в продвижении продуктов и решений, локализация

деятельности и системная интеграция, дифференциация предложения в зависимости от целевых клиентских групп.

В наши продукты и решение нашим главным приоритетом остается поддержка и развитие инсталлированной базы более 8 млн. портов (TDM, NGN, ADSL) в направлении дальнейшей унификации и миграции в NGN/IMS, уже установленные более 1,5 млн. портов NGN готовы к предоставлению услуг IMS. В продуктовой стратегии мы будем отдавать приоритет развитию следующих направлений:

- широкополосный оптический доступ на базе технологий FTTH/ETTH, в т.ч. широкий спектр абонентского оборудования (CPE) поддерживающего развертывание Triple-Play
- широкополосный беспроводной доступ WiMAX (816 e);
- оборудование управления вызовами в среде NGN/IMS, с учетом всех требований регулятора (например, COPM);
- дополнительные телекоммуникационные сервисы на базе собственных SIP-сервера и Сервера Приложений, с поддержкой технологий IP-CENTREX, FMC, WEB2.0, VoiceXML, решения по конвергенции фиксированных и мобильных сетей (FMC);
- решения для централизованного управления и мониторинга сетевой инфраструктурой, а также системы OSS/BSS – собственные и интеграция с партнерскими.

Другой важной стратегической задачей является усиление локального присутствия в РФ на базе ЗАО «ИскраУралТЕЛ»: развитие отношений с отраслевыми институтами, профильными ВУЗами, развитие коммерческой и сервисной сетей во всех федеральных округах РФ, поддержание статуса «Отечественный производитель оборудования связи», расширение разработки в «ИскраУралТел» новых продуктов и решений эксклюзивно для Российского рынка. «ИскраУралТЕЛ» должен стать системным интегратором комплексных

IT-решений, «под ключ», основанных на собственной технологии SI3000.

Мы будем направлять наши усилия на несколько рыночных сегментов. В первую очередь, это традиционные операторы, федеральные и региональные альтернативные операторы. Еще один сегмент ведомственные и корпоративные клиенты (ОАО «РЖД», ОАО «Газпром», ОАО «ФСК ЕЭС» и т.д.), силовые ведомства (МВД РФ, Минобороны РФ), органы государственной власти – наша компания обладает соответствующими сертификатами и лицензиями по требованиям данных ведомств.

#### **Многие операторы стремятся перейти на «последней миле» на оптику. Как Вы оцениваете потенциал данного направления?**

«Пик завышенных ожиданий» в этом вопросе построения сетей оптического доступа (FTTH) уже пройден, однако дальнейшее развитие существующих распределительных сетей на основе медного многопарного кабеля практически приостановлено, а их замещение только вопрос времени. Свою задачу мы видим здесь в разработке комплексных решений «под ключ», включающих помимо инфраструктуры как окончное оборудование в помещении пользователя, так и полный комплекс работ по проектированию, согласованию и инсталляции распределительной сети. Высокий уровень компетенции Iskratel и кооперация с проверенными российскими партнерами способны на наш взгляд обеспечить целевые низкие сроки окупаемости FTTH проектов за счет правильного выбора идеологии развития архитектуры (с учетом применения ETTH, VDSL2 и др.) и оптимизации инсталляционных затрат.

#### **Вы упомянули о поддержании статуса российского производителя, расскажите об этом подробнее.**

Вопрос решен и достаточно давно. Пятнадцать лет назад компанией Iskratel было организовано совместное предприятие «ИскраУралТЕЛ» в г. Екатеринбурге. За прошедшее время нам удалось создать

предприятие полного цикла и дружный коллектив единомышленников, обладающих высокой профессиональной компетенцией. На базе этого предприятия полностью локализована технологическая цепочка разработки, производства, поставки, инсталляции и пусконаладки, а также гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания оборудования SI2000. Здесь связь времен не прерывалась: в настоящее время ведутся работы по локализации производства нового поколения оборудования – семейства SI3000, включая инфраструктурное оборудование WiMAX.

#### **А как обеспечивается «полный цикл» производства компании «ИскраУралТЕЛ»?**

Прежде всего, взаимодействием наших специалистов с российскими отраслевыми регулирующими органами, научно-исследовательскими, учебными, проектными организациями и, конечно же, крупными операторскими компаниями и ассоциациями.

Отдел разработки ЗАО «ИскраУралТЕЛ», ориентированный, прежде всего, на создание ПО, как на наиболее затратную часть производства услуг, обеспечивает соответствие всех продуктов Группы компаний требованиям национальной регуляции РФ, включая и реализацию полномасштабной верификации. Работает собственное производство, ориентированное на выпуск самых массовых блоков.

Много внимания мы уделяем дальнейшему развитию подразделений технической поддержки продаж и проектного менеджмента. В сочетании с высококвалифицированной и разветвленной сервисной сетью, эти подразделения позволяют ЗАО «ИскраУралТЕЛ» эффективно выполнять функции отраслевого системного интегратора.

#### **Что означает для Вас понятие «системный интегратор»?**

В таких проектах мы используем активное и пассивное оборудование российских производителей. Уже сегодня накоплен позитивный опыт функциональной интеграции,

обычно в пределах одной области или иной полной зоны покрытия операторской компании. К таким проектам можно отнести реализацию «под ключ» сетевых решений COPM и систем управления коммутационным оборудованием, как для оборудования собственной поставки Группы компаний Iskratel, так и с включением оборудования других поставщиков.

Продолжается активное развитие нашего сотрудничества с другими системными интеграторами рынка и дилерами. Продуктовый портфель Группы компаний Iskratel максимально унифицирован, а дальнейшее совершенствование партнерской сети позволит нам наиболее полно адаптировать наши решения к требованиям конкретных отраслей экономики и операторских компаний.

#### **Ваш подход к комплексному развитию операторских сетей?**

С каждым годом увеличивается инсталлированная база нашего оборудования. Со многими операторами сетей связи у нас уже сложились тесные партнерские взаимоотношения, которые намного эффективнее традиционного рыночного противостояния «продавец – покупатель». Все большую роль в них играют профессиональные услуги. Сегодня особенно важны вопросы комплексного внедрения приложений, обеспечивающих дополнительные доходы операторов. Решение таких задач мы стараемся начинать задолго до разработки ТЭО проекта. Актуальны и задачи, связанные с реализацией эволюционного потенциала уже работающего на сети оборудования, ведь эффект от внедрения архитектуры NGN действительно хорош на однородной сети. Именно поэтому многие наши проекты включают бесшовную миграцию инсталлированной базы в NGN/IMS.

#### **Роберт, что бы Вы хотели пожелать в Новом году читателям «Стандарта»?**

Здоровья и Оптимизма. Уверен, что у нашей команды найдутся интересные идеи для Вас и Ваших абонентов.