



Хранитель марки

Бренд Iskratel хорошо известен российским связистам. Как заметил однажды глава представительства Iskratel в России и директор по продажам ЗАО «ИскраУралТЕЛ» Роберт КУЗМИЧ, успешная история Iskratel на рынке Советского Союза и России обязывает держать марку. О том, как это удается компании, а также видением рынка Роберт Кузмич поделился с издателем «Стандарта» Ириной ГЛУХОВОЙ.

– Роберт, какое событие, на ваш взгляд, было главным в 2011 году?

– Для нашей компании это объединение ОАО «Ростелеком». Консолидация бизнеса МРК, наших крупнейших партнеров на российском рынке, закономерно стала стимулом внутреннего развития ЗАО «ИскраУралТЕЛ» и всей группы компаний Iskratel. С «ветром перемен» появились дополнительные возможности для развития бизнеса, но главное никуда не исчезли, а только упрочились партнерские и просто дружеские отношения с российскими связистами – основным капиталом любой компании в нашей отрасли. Амбициозные цели оператора и масштабные инновационные проекты, им реализуемые, значительно повысили уровень ответственности принимаемых нами управленческих и технологических решений. Создание в объединенной компании центров компетенции, призванных унифицировать техническую политику, побудило нас по-новому взглянуть на роль региональных филиалов «ИскраУралТЕЛ». Перемен и планов много – это радует.

– А какой проект года вы назвали бы главным?

– На этот вопрос однозначно не ответить. Во-первых, участие в проекте «Сто в кубе» ОАО «Центртелеком»,

а сегодня – Макрорегионального филиала «Центр» ОАО «Ростелеком». Для «ИскраУралТЕЛ» это и выход на массовый рынок с технологией широкополосного доступа VDSL2, и проверка практикой разработанного нами в тесном сотрудничестве со специалистами оператора шкафного решения для реализации архитектуры FTTC, и успешный запуск производственной кооперации с несколькими российскими партнерами, а также опыт производственной и сетевой интеграции. Лучшая оценка нашего труда в этом проекте – перспектива его развития в следующем году.

Во-вторых, это проект поставок АТС SI2000 на сеть ОАО «Воентелеком». В данном случае особую ценность для нас представляет опыт работы с крупным государственным заказом. Сжатые сроки поставок и повышенные требования к приемке оборудования стали серьезным испытанием на прочность системы менеджмента качества «ИскраУралТЕЛ». Уже можно сказать, что мы достойно выдержали этот экзамен. В каждом проекте всегда есть и инновационная составляющая. Например, в этом случае партнерам понравилась предложенная система дистанционного и очного обучения эксплуатационного персонала.

В-третьих, нельзя не упомянуть успешное внедрение архитектуры FTTH

в Макрорегиональном филиале «Урал» ОАО «Ростелеком». Этот проект стал хорошим доказательством эффективности технологии оптического доступа «точка-точка» (P2P) в отдельных нишах как в резидентном, так и в корпоративном секторах рынка.

В этом году мы успешно создали в «ИскраУралТЕЛ» необходимую компетенцию для проекта внедрения «Системы-112» в Российской Федерации. Внедрение «Системы-112» уже сегодня, на стадии тестовых, демонстрационных и опытных зон, стало мощным двигателем развития отдела разработки «ИскраУралТЕЛ» и проектного управления в компании. В процессе проектирования и сетевой интеграции успешно применяются оптимизация архитектур сетей связи и региональная адаптация решения.

Продолжились работы по автоматизации и оптимизации систем управления оборудованием семейств SI2000 и SI3000. В этой связи я бы выделил, пожалуй, МРФ «Центр» и МРФ «Северо-Запад». Помимо повышения эффективности технической эксплуатации сетей связи и их надежности расширяются и возможности абонентов сетей по самостоятельному управлению используемыми услугами телекоммуникаций.

В рамках интервью сложно рассказать обо всех интересных проектах 2011 года, но это был, бесспорно, год развития компании «ИскраУралТЕЛ».

– На два первых вопроса вы ответили как директор по продажам ЗАО «ИскраУралТЕЛ», а чем запомнился уходящий год директору Представительства Iskratel в России?

– Для меня эти роли неразделимы. Самой ответственной моей задачей в качестве директора Представительства Iskratel в России я считаю работу в рамках Программы реализации Меморандума между правительством Российской Федерации и правительством Республики Словения о важных проектах для расширения

двухстороннего экономического сотрудничества. Помимо перечисленных выше проектов в нее также вошли, например, вопросы участия группы компаний Iskratel в строительстве телекоммуникационной инфраструктуры в рамках проведения Олимпиады-2014 в городе Сочи и участия компаний «Комита» и Iskratel в проекте реконструкции опорно-транзитной сети автоматической телефонной связи ОАО «Газпром».

В группе компаний Iskratel нам удалось создать эффективную команду единомышлен-

образования «большой четверки» универсальных операторов будет необходимо по-новому сбалансировать использование кабельных и беспроводных сетей доступа, как в резидентном, так и в корпоративном секторах рынка. Нужно «помирить» устаревшую кабельную и коммутационную инфраструктуру с разнородными запросами пользователей, причем этот тезис относится уже не только к ОАО «Ростелеком», но и ко всем операторам, начавшим бизнес в начале 1990-х. Помимо основной интриги – непрерывного

технологии со славянским менталитетом. Мы с оптимизмом смотрим в будущее, а в нашем портфеле решения для таких перспективных архитектур, как IMS и FTTH. Второе поколение узлов широкополосного доступа SI3000 Lumia еще только ожидает возражающих запросов российских пользователей. Унификация и универсальность решений группы компаний Iskratel позволяет нам рассчитывать также на успех на рынке корпоративных и технологических сетей связи, в том числе на сетях федеральных и региональных ведомств и органов исполнительной власти. Приобретенный в 2011 году опыт промышленной и системной интеграции будет развиваться и дальше. Тенденция все более широкого использования аутсорсинга технической эксплуатации сетей может привести новые грани во взаимоотношения с нашими традиционными партнерами уже в следующем году. Мы, традиционно сторонники эволюционного развития сетей, тщательно измеряем жизненный цикл наших продуктов и решений с индустриальными циклами операторов. Такой подход позволяет нам видеть в инсталлированной базе, а это более 9 млн эквивалентных точек подключения в России, не пассивный якорь клиентской базы, а базис для постоянного увеличения доходов операторов.

– Роберт, вы работаете в России с 2007 года, стала ли она ближе лично для вас?

– Действительно, с каждым годом Россия становится для меня все ближе. Семья глубже узнает русский язык и культуру. Мы посещаем новые места, правда, российские расстояния не сравнимы со словенскими. Но главный актив в России для меня – это люди, со многими из которых партнерские деловые отношения уже давно переросли в дружеские.

– Ваши пожелания читателям в преддверии Нового года?

– Здоровья, оптимизма, тепла, любви и семейного счастья. В этом я абсолютно не оригинален.

«Консолидация бизнеса МРК, наших крупнейших партнеров на российском рынке, закономерно стала стимулом внутреннего развития ЗАО «ИскраУралТЕЛ» и всей группы компаний Iskratel»

ников. Этот год стал для нас годом дальнейшего расширения технологического сотрудничества с нашими партнерами в Российской Федерации. В этой связи можно выделить проект адаптации и внедрения медиацентра (set-top-box) на сети Центрального телеграфа, активное сотрудничество с ЦНИИС в части обеспечения совместимости внедряемых на российский сетях связи NGN- и IMS-решений.

Конечно, каждый словенский сотрудник нашей компании чувствует себя в России представителем своей страны. Это можно сказать и про меня, и про мою семью.

– Что, по вашему мнению, ждет российских связистов?

– Много работы... Современные тенденции развития информационной среды, связанные с виртуализацией всего и вся, а также внедрением облачных решений, являются глобальным вызовом для операторов сетей связи независимо от обслуживаемой ими территории и абонентской базы. Всем предстоит переосмыслить модели бизнеса. В процессе

поиска эффективных путей замещения медной среды передачи волоконно-оптическим кабелем – добавится и поиск востребованной коммуникативной модели жилища и офиса. Стабильный сдвиг пользовательских предпочтений в сторону мобильных устройств в 2011 году должен неизбежно повлиять на механизмы внедрения беспроводных ЛВС и фемто- или пикосот в следующие два-три года. Эти же факторы в самом ближайшем будущем приведут и к визуализации обычной телефонной связи. В этом смысле «капиллярная» транспортная сеть фиксированного широкополосного доступа компании «Ростелеком», в том числе и на существующей меди, может получить интересное развитие.

– Как в этом «бурном море» будет чувствовать себя ваша компания?

– Как в песенке Остапа Бендера: «Белеет мой парус, так одинкой, на фоне больших кораблей...». Кредо нашей компании – эффективный нишевой производитель телекоммуникационного оборудования, с успехом сочетающий европейские