



Владислав БОРИСОВ:
«Наша миссия – предоставлять заказчикам оптимальные решения преимущественно на базе отечественного оборудования»

Компания «Оптимальные Коммуникации» с 1996 г. работает на телекоммуникационном рынке в качестве системного интегратора и поставщика оборудования российского и зарубежного производства. Основной акцент при этом делается на сотрудничестве именно с отечественными производителями. С 2007 г. компания выступает как изготовитель и поставщик источников бесперебойного питания под брендом «Форпост».

О сегодняшних позициях предприятия на рынке и дальнейших планах по развитию бизнеса мы беседуем с генеральным директором компании «Оптимальные Коммуникации» Владиславом Юрьевичем Борисовым.

– Каково позиционирование компании «Оптимальные Коммуникации» на рынке телекоммуникационного оборудования? Что изменилось в этом сегменте? Как развивался бизнес компании?

– Практически все заметные игроки современного телекоммуникационного рынка начинали свой путь либо из «связистов», либо из «айтишников». Мы принадлежим к первой группе. Исторически сложилось так, что начинали работать именно с отечественными производителями телекоммуникационного оборудования. Кризис 1998 г. дал сильный толчок развитию российского производства оборудования связи, и существовавшие в нашей стране коллективы разработчиков получили шанс коммерциализировать свои идеи. Таким образом, наше позиционирование сложилось фактически само – на рынке должен был появиться кто-то, кто представляет интересы отечественного производителя – вот мы и появились. К сожалению, в последующие годы мы увидели немало примеров того, как предприятия, создавшие интересный для своего времени продукт с удачным соотношением цена/качество, дальше в своем развитии не пошли. Сказалась общая незрелость молодого российского бизнеса: оказывается,

чтобы оставаться на плаву, ни в коем случае нельзя почитать на лаврах. Результат закономерен – кризис 2008 г. многих «добил» концептуально.

Несомненно, телекоммуникационный рынок в целом последним кризисом был затронут незначительно. Но если «копнуть глубже», падение, например, сектора поставок оборудования, только по официальным данным, составило 45%, а это практически вдвое! Причина банальна – массовые отзывы кредитов вкупе с полной дезориентацией относительно планов на будущее привели к тотальному пересмотру инвестиционных планов очень многими операторами. На самом деле, как я полагаю, падение было еще глубже – если разделить все покупаемое в стране телекоммуникационное оборудование на «инвестиционное» и «эксплуатационное», то потребление последнего просело как раз не сильно, а вот первая составляющая рухнула раза в три-четыре. В этих условиях техническим специалистам заказчика пришлось проявить немалую изворотливость, чтобы на урезанном в разы бюджете построить максимум сетей. Как результат резко ускорилась обозначившаяся несколько лет назад тенденция – технологическая конвергенция. Скорость, с которой оператор дрейфовал в сторону

плавного перевода сетей на IP-технологии, выросла настолько, что дрейф уже в пору называть стремительным бегством от E1. Тут-то и выявилась ловушка, в которую попали российские производители, – многие из них оказались не готовы к этому бегству технологически и не смогли ничем ответить на новые вызовы рынка.

Мы начали задумываться о смене подходов к формированию своего портфеля брендов примерно в середине нулевых, и кризис только ускорил эту работу. Вполне естественно, что нам пришлось двигаться в сторону IP-технологий и расширять продуктовый портфель зарубежными брендами, чтобы соответствовать новым потребностям рынка.

– Как изменилась деятельность компании по сравнению с периодом до кризиса 2008 г.? Какие продуктовые направления вам сегодня представляются наиболее перспективными?

– До 2008 г. фактически параллельно существовали две основные идеологические платформы организации связи – основанная на первичном потоке E1 (постепенно вымываемая с рынка) и базирующаяся на IP. В результате кризиса телеком стал значительно больше интересоваться IP, произошло «сращивание связистов с компьютерщиками». Основным драйвером роста рынка, который определяет и направление нашей деятельности, сейчас является развитие широкополосных сетей мультисервисного доступа, позволяющих потребителям получать все виды телекоммуникационных услуг по одной технологии. Собственно, именно на них мы в основном и сосредоточиваем свои усилия сегодня. Кроме того, более четко стали представлять себе свое рыночное позиционирование: мы видим свою миссию в помощи, в первую очередь, операторам связи, кабельного телевидения, интернет-провайдерам

сегмента малого и среднего бизнеса (МСБ). Как говорится, подобное тянется к подобному. Современные тенденции рынка заключаются в том, что ведущие операторы фактически «обречены» либо создавать/покупать собственные интеграторские структуры, либо пользоваться услугами крупнейших из существующих на рынке интеграторов – только они могут максимально эффективно работать с крупным оператором федерального уровня, как по финансовым показателям, так и по количеству одновременно выполняемых в разных регионах проектов. В сегменте МСБ как раз и могут проявить себя фирмы, подобные нашей, – небольшие, нишевые, быстро реагирующие на изменения внешней среды.

Именно операторам МСБ пришлось особенно тяжело во время недавних кризисных явлений, и именно они, с моей точки зрения, представляют собой технологический авангард на современном телекоммуникационном рынке.

Эти тенденции, безусловно, оказали влияние на корректировку наших продуктовых направлений. Мы не рассматриваем больше в качестве приоритетной TDM-технологию, а делаем ставку на IP-решения. При этом стараемся предлагать заказчику те продукты, которые являются «переходными» вариантами от одной модели построения сети связи к другой, более современной, и которые совмещают в себе соответствующие функциональные возможности. Сегодня мы наработали пакеты предложений для таких применений, как конвергентные TDM /IP АТС, IP-шлюзы, Ethernet-коммутаторы и маршрутизаторы, решения PON. Традиционно мы предлагаем и оборудование для транспортных сетей – волоконно-оптических и радиорелейных, но такое, которое технологически идет в ногу со временем. И конечно, в основном отечественного производства. С 2008 г. нас связывают тесные партнерские отношения с новосибирским предприятием «Элтекс» – одним из самых прогрессивных отечественных телеком-производителей и активно развиваем наше сотрудничество. Среди внедренных нами проектов решения для телефонных и оптоволоконных сетей, линий абонентского доступа, планируем выходить на рынок с предложениями по пассивным сетям

GePON. Предприятие движется в направлении развития решений пакетной коммутации, и мы рады, что в этом наше видение совпадает.

Большое внимание в своей продуктовой линейке мы сейчас уделяем направлению мультисервисных сетей, которым у нас занимается отдельная группа высококвалифицированных специалистов. Здесь мы предлагаем услуги по расчету построения и дальнейшей реализации комплексных проектов для региональных телекоммуникационных операторов и провайдеров кабельного телевидения, планирующих переходить с аналоговых сетей на цифровые. Операторы МСБ обычно имеют в качестве конкурентов крупных игроков федерального уровня, которые такие сервисы активно внедряют, например услугу IP TV. Для таких операторов мы предлагаем решения и оборудование на основе технологии HFC (FTTB), поскольку оно позволя-

ет в федеральных целевых программах по обеспечению телефонной связью ветеранов отечественной войны и по предоставлению услуг Интернета для школ. Есть много профильных региональных контрактов, таких как оснащение районной больницы или госучреждения... Например, сейчас мы участвуем в тендере на поставку источников питания для строящегося биатлонного комплекса. Мы умеем работать в этом сегменте, активно участвуем в тендерах по своей тематике.

Работать с государственными структурами и почетно, и интересно. Это дает возможность компании расширить свои технические компетенции и быстрее развиваться профессионально.

– Какие интересные проекты были реализованы компанией за последнее время? Что они дали компании с точки зрения новых компетенций?

Работать с государственными структурами и почетно, и интересно. Это дает возможность компании расширить свои технические компетенции и быстрее развиваться профессионально.

ет построить мультисервисную сеть с минимумом затрат, предоставлять большой пакет телевизионных каналов в цифровом качестве с возможностью постепенного перехода на IPTV, а также доступ в Интернет и голосовую связь.

Кроме того, много внимания мы уделяем сегменту электропитания. Спрос на электропитающее оборудование достаточно высокий, он не снизился в период кризиса и в перспективе будет только возрастать.

– Есть ли среди ваших клиентов государственные структуры? Считаете ли вы этот сегмент перспективным для себя?

– Мы активно работаем с государством еще с конца 1990-х, у нас очень большой опыт государственных поставок. Среди наших заказчиков, например, практически все силовые ведомства. Мы участвовали

– Из интересных проектов можно упомянуть наше сотрудничество с компанией «ЭР-Телеком», которое началось более трех лет назад. Этот оператор выбрал наши источники бесперебойного питания «Форпост» для установки на объектах своей телекоммуникационной сети. Специалисты «ЭР-Телеком» протестировали их, источники понравились. Одновременно они подали нам предложения о том, как хотели бы их доработать с технической и эргономической составляющей. У нас достаточно гибкое производство, мы эти пожелания оперативно внедрились и сейчас продолжаем успешно сотрудничать.

Другой проект, начатый в 2009 г. для ОАО «РЖД», тоже связан с источниками питания. РЖД – это заказчик особенный, со своими требованиями. В частности, на сетях сигнализации

и связи железных дорог установлено оборудование, которое питается от напряжения 24 В. Но большинство современных образцов выпускаемой телекоммуникационной аппаратуры рассчитаны на напряжение 48 В. Чтобы иметь возможность постепенного перехода с 24 В на питание 48 В, заказчику требовались источники, способные обеспечить и то и другое напряжение. Мы в достаточно короткие сроки подготовили конструкторское решение, наладили выпуск специальной продуктовой линейки и сейчас уверенно наращиваем поставки оборудования электропитания для РЖД.

Не могу не упомянуть и такого знакового заказчика, как Объединенный институт ядерных исследований (ОИЯИ). Там мы выполнили интересный проект по реконструкции телефонной сети связи, в котором мы провели замену аналоговых АТС цифровыми с их интеграцией в IP-сеть. Проект был реализован с применением оборудования производства новосибирского предприятия «Элтекс».

Из недавних проектов: во втором полугодии 2010 г. мы принимали участие в одной из международных правительственных программ по восстановлению телекоммуникационной инфраструктуры Афганистана. В ней были задействованы несколько фирм, в том числе из Украины и Узбекистана. Наша компания совместно с партнерами выполнила комплекс работ по поставке и пусконаладочным работам оборудования пакетной коммутации для мультисервисной сети связи железной дороги Термез – Мазари-Шариф.

– На ключевом отраслевом форуме «Связь-Экспокомм – 2011» вы планируете представлять бренд «Форпост», а не бренд «Оптимальные коммуникации». С чем это связано?

– Обращусь немного к истории этого проекта. В начале 2000-х гг. мы стали уделять больше внимания сектору электроснабжения узлов связи, абонентских выносов и пр., осознав актуальность этого направления. Рынок производства средств связи в нашей стране сравнительно небольшой, здесь практически все друг друга знают и интересуются путями развития своих партнеров. Мы, параллельно работая в одном



проекте, познакомились с молодым и очень прогрессивным новосибирским предприятием ООО «Системы промавтоматики» (СПА), разработчиком и изготовителем систем бесперебойного электропитания. В то время они выпускали одну модель источника бесперебойного питания для рынка связи ~ 220/60 (48) В-10 А и несколько видов источников питания для радиопередающих устройств РТПЦ. Поскольку мы много работаем с заказчиками по всей стране и накопили большой экспертный опыт по вопросам востребованности оборудования, то порекомендовали нашим коллегам разработать пару новых моделей, которые могли бы заполнить пустующие ниши на рынке систем электропитания для оборудования связи. Они позитивно восприняли наши рекомендации, продумали их, реализовали и взяли курс на расширение линейки выпускаемой продукции. В частности, были выпущены источники питания ~ 220/60 (48) В-24 А и специальная модель ~ 220/60 (48) В-8 А, высотой 1U и рассчитанная для установки в телекоммуникационные шкафы, где требуется экономия пространства. На новые изделия сформировался устойчивый спрос. Мы вместе достаточно много работали над пожеланиями потребителей, как в части технических характеристик, так и по дизайну изделий.

Однажды в моем разговоре с директором СПА Владимиром Валерьевичем Ивановым возник проект дальнейшего развития совместного производства. В итоге «Оптимальные

Коммуникации» вошли в уставной капитал СПА. Это обеспечило большой потенциал нашему совместному развитию. Сказался эффект синергии от наших возможностей по развитию новых рынков сбыта и наличия обратной связи с потребителями, с одной стороны, и возможностями по быстрому внедрению в производство новых моделей оборудования – с другой. Через некоторое время мы приняли решение о брендинге продукции СПА – так и появился «Форпост».

Кстати, не могу не сказать несколько слов о таких людях, как Владимир Валерьевич Иванов, Виктор Яковлевич Гюнтер, Алексей Николаевич Черников и руководителях многих других сибирских предприятий. За время работы мы сотрудничали с большим количеством отечественных изготовителей, и, пожалуй, именно в Сибири увидели настоящую преданность делу. Среди сибирских бизнесменов особенно много тех, кто думает не о том, как быстрее набить карман, а как сделать нужное и полезное дело. Они являются, не побоюсь сказать, продолжателями традиций русских промышленников.

То, что на выставке «Связь-Экспокомм» мы представляем не «Оптимальные Коммуникации» и поставляемые на рынок многопрофильные решения компании-интегратора, а именно бренд «Форпост», обусловлено тем, что, с нашей точки зрения, за период кризиса во многом изменились способы продвижения товаров и брендов. Для дистрибьютора

и интегратора «Оптимальные Коммуникации», предлагающего комплексные услуги, составной частью которых являются товары, мы в основном используем онлайн-методы продвижения – Интернет здесь вне конкуренции.

«Форпост» – это чисто товарный бренд, и в этом случае его присутствие среди аналогичных товаров других предприятий-изготовителей на крупнейшем телекоммуникационном форуме страны просто необходимо. Мы ставим своей задачей повысить его узнаваемость, популярность среди связистов, представить его как можно большему числу специалистов. Мы хотели бы пообщаться с представителями всех уровней заказчиков – сотрудниками проектных отделов, отделов капитального строительства, инженерами, эксплуатирующим персоналом, коммерческими менеджерами.

– Что представляет собой семейство источников питания «Форпост»? Что можно сказать о конкурентных преимуществах этих продуктов?

– Я уже сказал, что предприятие-изготовитель начало работу на рынке связи с модели ~ 220/60 (48) В-10 А, которая изготавливалась в интересах НПФ «Микран». На данный момент, после нескольких лет активного развития производства, компания выпускает широкий модельный ряд источников бесперебойного питания постоянного тока, с выходным напряжением 24, 48, 60 и 220 В, рассчитанных на нагрузку от 4 до 210 А. Кроме того, были разработаны и сегодня пользуются большим спросом стабилизированные выпрямители без резервирования, рассчитанные на установку в 19” конструктивы или выполненные в настольном или настенном варианте. В 2009 г. мы вложили достаточно большие средства в разработку и сейчас освоили выпуск инверторов 48 (60)/~220 В, со встроенным релейным байпасом и без него.

Кроме того, большое внимание наша компания уделяет кастомизации серийно выпускаемых моделей источников питания под специфические требования заказчиков. Эту работу мы считаем достаточно интересной, так как в результате ее повышается уровень гибкости производства, способность быть открытыми для

внедрения инноваций, что крайне необходимо в условиях конкуренции.

При производстве источников питания «Форпост» максимум внимания уделяется таким потребительским характеристикам, как высокая надежность и эргономичность, поскольку от этого в большой степени зависит жизнеспособность активного оборудования узлов, питание которых обеспечивается. В конструкцию закладываются только проверенные решения на элементной базе ведущих мировых изготовителей. Осуществляется стопроцентный выходной контроль каждого изделия по всем параметрам. Поэтому мы предоставляем длительный гарантийный срок на свои изделия – три года.

Важность эргономики мы отметили еще на этапе становления производства. Тогда одним из мощных конкурентных преимуществ продукции оказался такой эргономический

источники бесперебойного питания с микропроцессорным управлением. Оно позволяет обеспечивать внутреннее самотестирование изделий, контроль параметров, функционирование комплекса автоматических защит источника и аккумуляторных батарей. Кроме того, микропроцессорное управление дает возможность эксплуатирующему персоналу гибко задавать рабочие параметры: либо местно, с помощью жидкокристаллического дисплея и навигационного меню, либо удаленно при помощи АРМ оператора по интерфейсам RS-232, CAN (для включения в систему мониторинга телекоммуникационных комплексов узлов) и LAN – для удаленного мониторинга и управления по Ethernet. Оператор может через web-браузер «увидеть» любой выбранный им ИБЭП «Форпост» и проконтролировать напряжение питающей сети, выход-

«Форпост» – это чисто товарный бренд, и в этом случае его присутствие среди аналогичных товаров других предприятий-изготовителей на крупнейшем телекоммуникационном форуме страны просто необходимо.

аспект, как конструкторское решение по выносу автоматов включения источника и АКБ с задней панели на переднюю. В то время практически никто из производителей этого почему-то не делал. Данный фактор способствовал значительному увеличению количества заказов. Обращать внимание на удобные сервисы и решения мы не перестали и в последующем. Так, было разработано и сейчас очень востребовано решение по обеспечению в одном источнике выходного напряжения 60 В и 48 В, с возможностью его выбора пользователем. У многих операторов одновременно эксплуатируется техника со стандартами питания как 48, так и 60 В, и наши источники питания позволяют обеспечивать питание всего парка активного оборудования.

Одними из первых на отечественном рынке мы начали выпускать

ное напряжение и температуру всех выпрямителей, состояние батареи, ее емкость и температуру. Кроме того, можно, опять же через Интернет, управлять включением/выключением выпрямителей, функцией выравнивающего заряда для АКБ, контролировать их емкость. Возвращаясь к статусу отечественного изготовителя, могу констатировать, что для большого числа заказчиков наличие подробной инструкции на русском языке – отнюдь не пустяк. Зачастую образцы разнообразной западной техники приходится настраивать «по наитию», потому что прилагаемая переводная инструкция – не всегда помощник. Ко всем выпускаемым изделиям в составе эксплуатационной документации мы также прилагаем принципиальные схемы. Казалось бы, мелочь, но иногда это очень выручает эксплуатирующий

персонал, особенно в удаленных населенных пунктах.

– **Оптимальное соотношение цена/качество предлагаемой продукции – декларация, обязательно озвучиваемая каждым поставщиком. Как вы определяете это соотношение для себя?**

– Цены на свою продукцию мы стараемся формировать, сопоставляя функционал наших и конкурирующих устройств, не забывая, однако, о таком понятии, как цеховая себестоимость. Что касается физического качества изделий, то оно остается стабильно высоким. По функционалу источники питания уже практически достигли предела насыщения, и что-то добавлять имеет смысл только в рамках кастомизации решения под конкретного заказчика. Но мы стараемся конкурировать на рынке не только за счет качества и функционала, но и за счет сервиса и постпродажного сопровождения.

Мы обеспечиваем бесплатное дистанционное сервисное обслуживание изделия на протяжении всего его жизненного цикла. В процессе инсталляции и последующей эксплуатации изделий, например включения программных удаленных сервисов мониторинга, у эксплуатирующего персонала могут возникнуть вопросы. Если специалист не может найти ответ в техническом описании и инструкции эксплуатации (а все моменты предусмотреть невозможно), к услугам заказчиков функционирует сервисный центр. Мы не проводим авторизацию заказчиков – если кто-то обратился к нам по поводу проблемы с нашим устройством, обязательно поможем. Более 90% проблем решаем в сервисном центре в Москве. Если это по каким-либо причинам невозможно – отправляем оборудование в Новосибирск, стараясь по возможности предоставить заказчику временную замену.

Обновление программного обеспечения проводится бесплатно. Вот все эти факторы мы и закладываем в понятие «цена».

– **Поделитесь, каковы ваши ожидания от рынка отечественного телекома в 2011 г.? Вы ждете его подъема, развития? За счет чего?**

– В первую очередь нас ждет знаковое событие – будет меняться сам статус отечественного производителя. Вероятно, события

пойдут по тому же сценарию, что и в российском автопроме, – многие западные бренды превратились в отечественных производителей, локализовав производство, участвуя в государственной программе утилизации и пр. Я практически уверен, что в ближайшие годы российский телекоммуникационный рынок будет развиваться по тем же принципам. Думаю, некоторое размытие понятия «отечественный производитель» пойдет рынку на пользу, как минимум потому, что вследствие локализации разработок и производства, скорее всего, произойдет сокращение цепочки дистрибуции. Другой положительный момент – перенос перспективных технологий и разработок в Россию. Свежим примером здесь может служить состоявшееся в марте заключение Соглашения о намерениях между нашим давним партнером – томским предприятием «Микран» и компанией Nokia-Siemens Networks о перспективах производства на базе и с участием производственного персонала предприятия НПФ «Микран» базовых станций четвертого поколения стандарта LTE. Если подобные решения будут масштабированы, если это будет не просто локализация иностранных вендоров по принципу географического размещения «отверточной» сборки, а перенос в страну интеллектуального капитала с обучением наших специалистов, с совместной работой над проектами, то это поможет поднять отечественную техническую отрасль, привнести новые технологии и оказать действительную помощь в развитии наших

отечественных предприятий – конечно, тем, кто этого заслуживает.

Другим глобальным драйвером рынка в текущем и последующих годах будет широкополосный доступ, беспроводной и проводной. Люди хотят быть всегда и везде на связи, иметь постоянно и в любых условиях работающий Интернет, получать и передавать видеоконтент. А это влечет за собой развитие как технологий и производства, так и телекоммуникационных сетей.

– **Владислав Юрьевич, поделитесь вашими планами на будущее.**

– Планы – простые и сложные одновременно. Семимильными шагами развивается электронная торговля на рынке B2C. Возникают и свои лидеры (eBay.com, market.yandex.ru, molotok.ru), и новые технологии. Хотим попробовать применить некоторые технологии и принципы этого рынка к себе, в B2B. Учитывая значимость Интернета в современном бизнесе, планируем полностью изменить сам принцип своего представления в Сети – создать мощный многофункциональный портал.

Продолжим выводить на рынок новые модели источников питания и работать над оптимизацией товарной линейки. Одним из важнейших для нас является ближайшее событие – XXIII Международная выставка «Связь-Экспокомм», где мы будем представлять источники питания «Форпост». Пользуясь случаем, приглашаю всех посетить нашу экспозицию: павильон № 2, зал № 1, стенд 21В02. А журналу «Connect! Мир связи» желаю дальнейшего успешного развития и процветания! ■

