

Реальное замещение

Сложившаяся геополитическая ситуация стала катализатором изменений на российском рынке ИКТ-оборудования. О новых вызовах и возможностях «Стандарту» рассказал директор по маркетингу и системным исследованиям ООО «НТЦ ПРОТЕЙ» Владимир ФРЕЙНКМАН.



Фото: СТАНДАРТ

– В каких секторах ИКТ-рынка импортозамещение наиболее актуально?

– С первых дней существования новой экономики российский рынок ИКТ-оборудования открыт для поставщиков со всего мира. Открытость не только создала непростые условия для развития отечественных разработчиков, но и стимулировала их производить решения, способные конкурировать с продуктами крупных иностранных брендов. Поэтому нужно разделить понятия «актуально» и «успешно». Прежде всего импортозамещение надо проводить в тех сферах, где остро стоит вопрос безопасности, – например, в технологических отраслях, таких как разработка ПО и оборудования для промышленности, создание систем управления производством, автоматизированных систем управления и проектирования. В указанных сферах зависимость от импорта критически высока, а быстрые действия сложны или вообще невозможны. А вот телеком является отраслью, где значительную часть компонентов иностранного происхождения можно и нужно замещать, благо есть чем. Так, в области фиксированной связи и сетей NGN/IMS жестко конкурируют между собой и с зарубежными коллегами сразу несколько российских вендоров, включая нашу компанию. Также есть потенциал для полноценной конкуренции в сегменте оборудования для сетей мобильной связи, за исключением радиоподсистем.

– В каких областях разработки «НТЦ ПРОТЕЙ» не уступают зарубежным аналогам?

– Создание решений для операторов мобильной связи в нашей компании изначально шло вровень с мировыми тенденциями. Мы предлагали разработки в соответствии с ожиданиями мировых рынков. Наши линейки продуктов для управления роумингом, предоставления messaging-, IN- и VAS-сервисов, customer care на 100% соответствуют требованиям сотовых операторов, что подтверждается внедрениями в 24 странах мира.

Популярная тема построения сетей MVNO не обошла нас стороной. В 2013–2015 годах мы вывели на рынок такие продукты, как регистр абонентских данных (HLR/HSS), мобильный коммутатор GMSC и транзитный узел сигнализации (STP). Эти решения в совокупности с нашими традиционными платформами (SCP, SMSC) позволяют полностью построить ядро сети стандартов GSM, UMTS или LTE на отечественных разработках.

– Какие продукты и для каких российских заказчиков компания поставляет в сегменте сетей связи новейших поколений (NGN)?

– «НТЦ ПРОТЕЙ» ощутил всплеск интереса к решениям линейки NGN. Пока главным образом усиление интереса зафиксировано со стороны государственных и ведомственных заказчиков. Наиболее крупные поставки

NGN-оборудования в последние полтора года наша компания обеспечивает для государственных структур. Здесь уникальность заключается в повышенных требованиях к надежности, информационной защищенности, особенностям конструктивного исполнения. Нельзя не упомянуть разработанный для применения государственными заказчиками первый отечественный SIP-видеотелефон.

– Как быстро идет внедрение отечественных DPI-систем в сетях провайдеров услуги мобильного или фиксированного ШПД?

– Внедрение систем на базе DPI в России идет заметными темпами. Операторы осознали, что выгоднее внедрить DPI-платформу для гибкого управления трафиком, чем бесконечно наращивать емкость сети, и оценили важность информации о структуре потребления услуг передачи данных с маркетинговой точки зрения.

К 2015 году в активе «НТЦ ПРОТЕЙ» несколько коммерческих установок DPI-систем, правда в основном за рубежом, но один из российских операторов «большой четверки» использует наши DPI-платформы для создания схемы обработки big data.

– Должны ли в России использовать решения HLR/HSS только отечественного производства?

– Присутствие на рынке отечественных решений

HLR/HSS крайне полезно с точки зрения как информационной безопасности, так и экономической эффективности, поскольку 80% стоимости зарубежных платформ – это лицензии, номинируемые в валюте. Сколько-нибудь жесткие ограничения нужны только там, где в этом есть необходимость. Во всех остальных случаях хотелось бы, чтобы при прочих равных параметрах предпочтение отдавалось российским системам, но в рамках честной конкуренции, подразумевающей объективную оценку возможностей того или иного решения.

– Каковы перспективы импортозамещения в российской ИКТ-отрасли в ближайшие три-пять лет?

– Мы очень надеемся, что результатом тренда импортозамещения станут конкретные экономические программы поддержки отечественных разработок и их покупателей. Тогда можно ожидать появления на рынке отсутствующих программных решений и недостающих компонентов сетевой инфраструктуры, возможно, по-настоящему отечественного оборудования для ШПД, оборудования LTE, систем SDN/NFV. Наличие спроса на отечественные решения должно повлиять и на развитие таких проблемных сегментов, как компонентная база и вычислительные платформы. Главное, чтобы политический и экономический спрос на импортозамещение сохранился.