



## Кризису вопреки

Немногие отечественные компании могут похвастаться такой уверенной динамикой развития не только на российском, но и на зарубежных рынках. Более чем в 100 странах мира операторы обеспечивают ШПД с помощью оборудования компании «Инфинет» (InfiNet Wireless). При этом речь идет и о решениях для телекоммуникаций, и о комплексных программах в таких смежных отраслях, как транспорт, промышленность, энергетика, государственный сектор, позволяющих увеличить эффективность продаж и обеспечивающих поддержку беспроводных решений и услуг. С помощью своего оборудования «Инфинет» участвовал в двух последних чемпионатах мира по футболу, Лондонской и Сочинской олимпиадах.

Об истории компании, ее достижениях и перспективах Вестнику связи рассказал директор по развитию бизнеса ООО «Инфинет» (InfiNet Wireless) Роман Геннадьевич Смирнов.

**В.С.:** *Расскажите, пожалуйста, когда и как образовалась компания. Какой был первый продукт, давший старт «Инфинету»? Какие этапы можно выделить в вашей истории развития?*

**Р.С.:** Компания «Инфинет» существует на рынке более 20 лет. В 1993 г. первая команда разработчиков начала проектировать линейку оборудования ШБД в диапазоне 2,4 ГГц для уличного использования. Одним из первых крупных заказчиков стала компания «Энфорта», которая и начала применять наше оборудование при создании магистральных сетей.

На сегодняшний день «Энфорта», являясь национальным оператором ШБД, владеет самой крупной сетью, построенной на оборудовании «Инфинет». До 2003 г. команда разработчиков находилась в составе крупного дистрибьютора и интегратора — компании «Комптек».

Бренд «Инфинет» (InfiNet Wireless) появился в 2003 г., когда компания стала полностью независимой. После выпуска первой продуктовой линейки в 2005 г. производитель практически сразу стал основным поставщиком оборудования для операторов связи, создававших беспроводные сети масштаба города и региона в России.

Следующей вехой в развитии стал 2008 г., когда наши разработчики выпустили семейство InfiLINK 2x2 — первое на рынке доступное по цене решение с технологией MIMO. Это позволило нам начать активное продвижение на международной арене, и с 2010 г. были реализованы проекты более чем в 100 странах мира не только в области связи, но и энергетике, безопасности, транспорта и логистики. Мы создавали сети для Чемпионата мира по футболу в ЮАР в 2010 г., Лондонской Олимпиады в 2012 г., Олимпиады в Сочи и ЧМ-2014 в Бразилии и др.

В 2014 г. важным этапом стал вывод на рынок флагманской линейки оборудования InfiLINK XG. Это самая быстрая на сегодняшний день на мировом рынке система «точка-точка», обеспечивающая реальную пропускную способность до 480 Мбит/с с максимальной на рынке спектральной эффективностью. А дальность устойчивой связи с использованием устройств InfiLINK XG может превышать 100 км. Мы считаем, что появление линейки InfiLINK XG может существенно укрепить нашу репутацию как мирового лидера оборудования ШБД операторского класса.

**В.С.:** *Инфраструктура системы безопасности должна работать в лю-*

*бых условиях и при любых обстоятельствах, надежность связи должна обеспечиваться в тяжелых условиях и на больших расстояниях. Как сегодня «Инфинет» поддерживает свои системы? Каковы основные параметры, характеризующие объемы разработок, производства и продаж продукции в России и мире?*

**Р.С.:** Сегодня «Инфинет» — это производитель с мировым именем, собственной мощной производственной базой, тестовой лабораторией, конкурентоспособной стратегией развития, крупнейшей дистрибьюторской сетью и собственными представительствами в различных регионах мира.

Объем производства характеризуется тем, что компания выполняет полный цикл разработки оборудования: от проектирования, опытно-конструкторской разработки, тестирования и сертификации до комплексного технического обслуживания, а также предпродажного и постпродажного сопровождения. Мы полностью контролируем процесс и можем устранять возможные недочеты на любом этапе жизненного цикла наших продуктов. Это позволяет нам в кратчайшие сроки реализовывать новые пожелания заказчиков, что выгодно отличает «Инфинет» от конкурентов.

**ВС:** *Ваша компания производит решения для организации фиксированных беспроводных высокоскоростных мультисервисных каналов. Что входит в линейку продуктов? Что составляет основу спроса вашей продукции? В чем ее конкурентные преимущества?*

**Р.С.:** На сегодняшний день компания полностью сконцентрирована на производстве оборудования беспроводного широкополосного доступа, основанного на фирменных протоколах. Производимое оборудование позволяет создавать сети топологии “точка-точка” или “точка-многоточка”.

Сказать, что именно пользуется наибольшим спросом, сложно. Стоит разделить рынок стран бывшего СССР и рынок дальнего зарубежья. На домашнем рынке основной интерес вызывают решения “точка-многоточка”, позволяющие покрывать значительные пространства и оказывать услуги связи множеству стационарных абонентов на расстоянии от 1 до 20 — 25 км от базовой станции. На рынках дальнего зарубежья большую популярность приобрели решения “точка-точка”, на которых можно строить как “легкие” — до 100 Мбит/с, так и “тяжелые” — почти 500 Мбит/с — линки.

Что касается преимуществ, то они и технологические, и маркетинговые. Всего, пожалуй, не перечислишь. “Инфинет” — инновационная компания, в ряде разработок идущая впереди своих больших по размеру конкурентов. Так, наш флагманский продукт InfiLINK XG является самым производительным оборудованием в диапазоне до 7 ГГц — его спектральная эффективность составляет 13 бит/Гц/с. Это значит, что при ограниченном частотном ресурсе пользователи нашего радиооборудования получают большую скорость в радиоканале, чем пользователи оборудования конкурентов.

К тому же “Инфинет” очень доброжелательная компания, защищающая интересы своих дистрибьюторов как собственные. Это обеспечивает необычайно высокую лояльность наших торговых партнеров. За все время существования

компания никто из наших дистрибьюторов не ушел к конкурентам. Наоборот, дистрибьюторы других вендоров изъявляют желание работать с нами.

**ВС:** *В сентябре Минпромторг присвоил продуктам компании статус телекоммуникационного оборудования российского происхождения. Какие это продукты?*

**Р.С.:** Мы подавали заявку на присвоение статуса отечественного оборудования тем моделям, которые больше всего могут быть востребованы в условиях импортозамещения. Это системы InfiMAN 2x2 “точка-многоточка”, предназначенные, в первую очередь, для добывающих отраслей и систем уличного видеонаблюдения в программах “Безопасный город”, а также InfiLINK XG “точка-точка”, которые, на наш взгляд, могут вытеснить зарубежные радиорелейные системы с российского рынка.

Скорее всего, в следующем году данный список будет расширен, но прежде мы бы хотели увидеть реальные результаты обладания статусом телекоммуникационного оборудования российского происхождения.

**ВС:** *Неоднократно заявлялось, что при участии такой продукции в национальных проектах ей будут отдаваться предпочтения. Вы это уже почувствовали?*

**Р.С.:** Мы видим некоторые изменения в потребительских предпочте-

ниях, они, действительно, связаны с тенденцией максимального использования оборудования российского производства в проектах, предполагающих финансирование за счет бюджетных средств. Однако интереса, который был бы связан именно со статусом отечественного производителя, со стороны организаций, занимающихся реализацией национальных проектов в России, мы пока не видим. Чаще всего нас приглашают туда именно благодаря высокой конкурентоспособности наших решений.

**ВС:** *“Инфинет” — серьезный игрок мирового рынка оборудования беспроводного доступа. Расскажите, пожалуйста, о динамике продвижения продуктов компании на зарубежные рынки. Кто и как обеспечивает сопровождение и техническую поддержку пользователей ваших устройств?*

**Р.С.:** В 2004 г. Bank of China строил для себя сеть видеонаблюдения. Причем это была одна из первых сетей, где транспортом служили беспроводные каналы. Это и есть наш первый международный проект.

В настоящий момент продажи на зарубежных рынках имеют положительную динамику. У нас более 200 дистрибьюторов по всему миру. В их задачи входит пресейл, сопровождение проектов и первоначальная техническая поддержка. Наш офис в Екатеринбурге оказывает техподдержку, если заказчик сталкивается с серьезными проблемами, с которыми специалисты дистрибьютора



справиться не могут. Кроме того, наши специалисты занимаются оказанием профессиональных сервисов, таких как планирование сети, расчет зон покрытия и разработка частотно-территориального плана.

**ВС:** В связи с продвижением на мировой рынок меняется ли экспортная стратегия компании? На какие страны она нацелена сегодня?

**Р.С.:** Сегодня мы очень плотно работаем над дальнейшим продвижением на Ближний Восток. Там традиционно присутствует платежеспособный спрос, а наш бренд уже является узнаваемым. Очень много усилий прикладываем к завоеванию рынка Южной Америки, нам он представляется крайне перспективным. В Юго-Восточной Азии есть немало интересных проектов, и мы продолжаем там присутствовать вместе с нашими дистрибьюторами.

В основном мы работаем через дистрибьюторские цепочки. При этом соблюдаем правило “один заказчик — один партнер”. Осуществляемая нами защита проектов позволяет нашим торговым партнерам чувствовать, что их инвестиции в развитие бренда “Инфинет” находятся в безопасности и принесут желаемые дивиденды.

**ВС:** Рыночная обстановка меняется очень быстро. Каково видение “Инфинета” развития рынка беспроводного широкополосного доступа в ближайшие 2 — 3 года? А что будет через 5 — 7 лет?

**Р.С.:** Мы не ожидаем, что сама структура рынка, сформировавшаяся 3 — 5 лет назад, претерпит существенные изменения в ближайшие 2 — 3 года. Однако отдельные сегменты рынка могут существенно измениться.

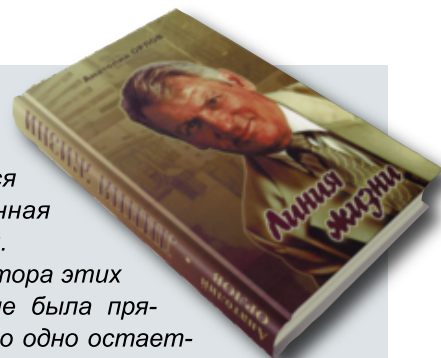
В частности, мы отмечаем общее замедление в сегменте провайдеров беспроводного доступа в Интернет, который был драйвером роста нашего рынка с момента его появления и до последнего времени. На то есть две причины: во-первых, во многих регионах по всему миру операторы достигли практически максимального охвата целевой аудитории; во-вторых, мы видим тенденцию нарастания конкуренции со стороны технологий мобильного доступа, прежде всего LTE, которые начинают отнимать определенную долю рынка по мере экспансии мобильных сетей за пределы городов.

В первую очередь, это ударит по игрокам нижнего ценового сегмента, которые уже сейчас ощущают стагнацию уровня продаж своего оборудования. “Инфинет”, работая в более высоком ценовом сегменте, взял курс на диверсификацию, развивая продажи крупным телеком-операторам и наращивая портфель успешно реализованных enterprise-проектов.

В более отдаленной перспективе для дальнейшего роста бизнеса требуется решить несколько фундаментальных проблем, связанных с повышением производительности беспроводных каналов в условиях ограниченного частотного ресурса.

Мы достаточно давно озаботились решением этих проблем и, проведя ряд исследований, разработали долгосрочную стратегию развития нашей продуктовой линейки, которая, надеемся, поможет нам оставаться на лидирующих позициях долгое время.

**“Линия жизни”**



Так называется книга, подаренная нам ее автором. Линия жизни автора этих воспоминаний не была прямой и ровной. Но одно остается неизменным — это верность и преданность однажды избранной профессии, профессии связиста! Так сказал в предисловии к этой книге Борис Владимирович Скворцов, последний начальник областного производственно-технического управления связи Куйбышевской области, заслуженный связист Российской Федерации, академик Международной академии связи. И нет теперь на карте страны названия “Куйбышев”, как нет и такой организации как “Куйбышевский ПТУС”, но живы люди, которые своим трудом развивали отрасль, а в конечном итоге — нашу с вами страну.

Анатолий Степанович Орлов — один из них. Родился в 1938 г. на Псковщине. Школьные годы прошли в подмосковном Волоколамске. Школу закончил с 2 четверками: по немецкому и русскому языку. И с ходу бы поступил в Московский энергетический институт, набрав 21 балл. Но не дождался окончания зачисления, забрал документы. А проходной балл тогда оказался 19... Страна потеряла квалифицированного энергетика, зато позднее приобрела беззаветно преданного связиста. И связистом он стал будучи призванным в 1957 г. на флот. Интересно описаны проводы на службу, путешествие из Москвы в Ленинград в теплушке. Приобщение к таинствам корабельной связи, затем служба подводника на Балтике, Черном море и в составе Северного флота. О нелегкой, но интересной службе на подводке, морской дружбе с юмором и со знанием дела пишет Анатолий Степанович в своей необычной книге. Необычной потому, что с одной стороны это мемуары, но написаны они хорошим литературным языком. Написаны человеком, который родившись в обычной крестьянской семье своим трудом и талантом достиг в жизни всего, что хотел. Его биография — это биография нашей страны. История его жизни — это история развития телекоммуникаций в Самарской области и России. Развитие проводного вещания, цифровизация сетей в Самарском регионе во многом связано с его именем. Книга изобилует глубокими жизненными наблюдениями, воспоминаниями о друзьях-товарищах, легко написана и с интересом читается.