

PrioCom: всё внимание — операторам связи

Компания PrioCom — крупнейший украинский системный интегратор, основным направлением бизнеса которого являются профессиональные решения для телекоммуникационного рынка. Среди клиентов компании — ведущие отечественные операторы связи. О секретах успешности бизнеса в этом сегменте рынка PCWeek/UE беседует с Владиславом Бобошко, председателем правления PrioCom.

PCWeek/UE: PrioCom позиционирует себя как интегратор, который специализируется на решениях для операторов связи и финансовых учреждений. С чем связан выбор таких сегментов рынка и нет ли у компании планов расширить свою деятельность в других бизнес-направлениях?

Владислав Бобошко: В действительности ключевым рынком для нашей компании являются операторы связи. Финансовые учреждения составляют очень небольшую долю в нашем портфеле проектов. Это направление деятельности сохранилось в силу наследственности отношений с некоторыми крупными учреждениями. Стратегия компании заключается в предоставлении профессиональных услуг операторам связи. Выходить в другие сегменты, мы пока не планируем.



Владислав Бобошко

PCWeek/UE: А чем обусловлен выбор именно этого фокусного направления?

В. Б.: Телекоммуникационный рынок открывает много возможностей, где наша компания еще может приложить силы. Так, в некоторых направлениях PrioCom пока не проявляет должной активности. Мы, не меняя ориентации на интересующий нас сегмент рынка, пытаемся внутри него работать так, чтобы охватить своими услугами как можно больше аспектов деятельности операторов. Нашу экспертизу мы развиваем именно в этой области, для того чтобы проникать в «подсегменты».

PCWeek/UE: Благодаря чему компании удается побеждать в тендерах? Кто ваши главные конкуренты?

В. Б.: Преимущество PrioCom в том, что мы делаем значительные инвестиции в персонал, в развитие компетенций в своей прикладной области. Компания накопила большой опыт реализации масштабных проектов. Кроме того, мы построили мощную лабораторию решений. Не думаю, что у кого-либо из системных интеграторов в Украине есть аналогичная по уровню оснащения лаборатория. На нашем «тестовом полигоне» моделируются решения до того, как они будут внедряться в проекте у оператора связи. Подразделение, в состав которого входит лаборатория, называется «отдел исследований и разработок».

Компания имеет четкое представление о продукте, который предстоит предлагать на рынке: сформулированы все требования, подготовлен набор документации, разработаны решения на стенде в лаборатории и комплект маркетинговых и технических презентаций. Такой подход реализуют зарубежные производители, и мы хотим в этом же ключе работать на украинском рынке: продавать не свои возможности и компетенцию своих сотрудников, а продукты и решения. С 2009 года мы начнем постепенно смещать акцент в сторону продажи готовых решений. Именно благодаря такому подходу, а также положительному опыту и авторитету, наработанным в уже реализованных проектах, компании и удастся побеждать в тендерах.

В том сегменте рынка, где мы работаем, конкуренцию PrioCom составляют не локальные системные интеграторы, а, в первую очередь, зарубежные производители оборудования, а именно те компании, которые выпускают оборудование и предлагают свои услуги в области системной интеграции. В компании PrioCom стратегически принят мультивендорный подход. Мы способны создать решение на базе оборудования нескольких производителей. Как правило, каждый производитель предлагает решение, созданное на основе только своей продукции. Однако ни одна компания не может предоставить решение в области оказания оператором связи услуг конечным потребителям, которое было бы лучшим в своем классе и при этом построено на

оборудовании только одного поставщика.

PCWeek/UE: В чем состоит специфика работы с операторами связи?

В. Б.: Прежде всего, особенность заключается в высоком уровне сложности внедряемых решений. В этом сегменте рынка применяются самые интеллектуальные и сложные решения, а от используемых продуктов требуются наивысшая производительность и функциональность. К ним также предъявляются жесткие требования по резервированию и отказоустойчивости. Именно на таких продуктах мы строим сети операторов связи.

В компании PrioCom стратегически принят мультивендорный подход. Ни одна компания не может предоставить решение в области оказания оператором связи услуг конечным потребителям, которое было бы лучшим в своем классе и при этом построено на оборудовании только одного поставщика.

У телекоммуникационных операторов высоки требования к составу и качеству проектной документации, к условиям предъявления результатов проектов. В PrioCom внедрен корпоративный стандарт управления проектами. В рамках этого стандарта предусмотрен выпуск обязательного набора документов. Мы всегда начинаем с технического задания, которое согласовываем с заказчиком, далее рождается эскизный проект, который мы предлагаем клиенту. Он ложится в основу коммерческого предложения, и, в случае успеха, подписывается контракт. Далее требуется еще целый ряд документов: рабочий проект, программа и методика испытаний. Это обязательная документация с точки зрения наших внутренних регламентов. Даже если заказчик не требует ее в полном объеме, она выпускается и хранится у нас в архивах.

PCWeek/UE: PrioCom, пожалуй, единственная компания, которая способна предоставить весь комплекс услуг для операторов связи на рынке Украины. Что помогает вам конкурировать с зарубежными игроками?

В. Б.: Мы стараемся сотрудничать с вендорами, где-то вступая, где-то не вступая в конкуренцию. Это вопрос построения партнерских отношений, планирования, формирования взаимных интересов. Ведь вендоры тоже заинтересованы в сотрудничестве с нами.

PCWeek/UE: В рамках проекта вам приходится взаимодействовать как со специалистами со стороны заказчика, так и со специалистами со стороны вендора. Каким образом вырабатывается идеология подбора решения для развертывания услуг?

В. Б.: Это плод совместного труда, основанного на техническом задании, которое мы получаем от заказчика. В разработанном (зачастую при нашем участии) задании контуры решения непременно присутствуют. У каждого из наших заказчиков есть технические департаменты, службы развития, службы эксплуатации, в которых работают грамотные специалисты, отслеживающие тенденции рынка. Мы организовываем семинары, где совместно обсуждаем видение развития сетевой инфраструктуры, внедрения новых услуг. Далее совместно с вендорами рассматриваем концепцию решения, которая впоследствии представляется заказчику в виде эскизного проекта.

PCWeek/UE: Вендоры предоставляют свою экспертизу в области оборудования?

В. Б.: Инженерный потенциал нашей компании очень высок. Все наши специалисты прошли обучение и сертификацию в учебных центрах производителей. К вендорам мы обращаемся в редких случаях, когда действительно требуются их профессиональные услуги. Речь идет, прежде всего, о совместной разработке сложных технических документов, таких как «План миграции». Этот документ описывает процесс переноса действующих сервисов в сети оператора на вновь вводимые в эксплуатацию фрагменты сетевой инфраструктуры. Заказчик всегда требует наличия этого документа. Только после его утверждения наши специалисты получают разрешение на выполнение соответствующих работ.

PCWeek/UE: Рынок, на котором работает PrioCom, и предлагаемые компанией решения предусматривают использование многих инновационных технологий. Некоторые из них в Украине применяются впервые. Какие решения вашей компании приходилось внедрять в Украине впервые?

В. Б.: Если начать с нижних уровней сетевой модели, то это DWDM-сети с пропускной

способностью 10 Гбит/с на каждую длину волны. В одном из наших последних проектов это была сеть со смешанной топологией. Оборудование, позволяющее строить сети со смешанной топологией, совсем недавно появилось на рынке. Кроме того, мы первыми в Украине построили ядро IP/MPLS-сети для одного из операторов связи.

PCWeek/UE: Чем продиктован выбор производителей сетевого оборудования, с которыми вы предпочитаете работать? Например, из числа игроков в операторском сегменте?

В. Б.: Мы применяем те решения, которые являются лучшими в своем классе. Это касается не только работы с нашими постоянными партнерами. Если мы знаем, что у другого производителя есть необходимый для создания решения продукт, мы стараемся наладить с ним партнерские отношения.

Никакой политики в этом нет — только абсолютный прагматизм. Во внимание принимается множество факторов. Мы анализируем мировые тенденции, предложения производителей, наблюдаем за развитием иностранных операторов. История взаимоотношений имеет некоторое значение, но она не ставится во главу угла.

PCWeek/UE: PrioCom реализует крупные проекты по всей Украине. Какие средства и подходы вы используете, чтобы уложиться в сроки и рамки бюджета проекта, установленные заказчиком? Существует ли практика привлечения субподрядчиков или даже конкурентов?

В. Б.: В любом проекте есть три ограничителя: бюджет, срок и качество. Мы начали описание своих производственных процессов, их стандартизацию с того, что разработали корпоративный стандарт управления проектами. В компании утвержден четко формализованный набор бизнес-процессов и соответствующих им процедур и регламентов. Мы разработали и внедрили в компании систему управления качеством. В сентябре 2008 года мы получили сертификацию на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001. Все руководители проектов прошли несколько циклов обучения, сдали соответствующие экзамены. В области управления проектами компания достигла высокого уровня, иначе невозможно реализовать сложные проекты. Такова мировая практика.

Конечно, мы привлекаем субподрядчиков, потому что в своей компании развиваем лишь те компетенции, которые требуют значительного объема знаний. Для выполнения работ, не связанных напрямую с нашими ключевыми областями знаний, мы обращаемся к сторонним компаниям. В нашем стандарте оговаривается перечень требований к квалификации персонала таких компаний, а также описан процесс управления субподрядными работами. Такая модель бизнеса, на мой взгляд, работает более эффективно, нежели модель, предусматривающая развитие непрофильных компетенций внутри компании. Однако конкурентов мы никогда не привлекали в качестве субподрядчиков.

PCWeek/UE: PrioCom предлагает операторам связи такую новую услугу, как сервисное обслуживание телекоммуникационной инфраструктуры. Однако операторы располагают собственными техническими службами. Как вам удается убеждать заказчиков в необходимости использования такого дополнительного сервиса и каковы перспективы развития этого направления аутсорсинга?

В. Б.: Техническая поддержка — отдельная ветвь нашего бизнеса, объем данного вида услуг в общем портфеле проектов PrioCom постоянно растет. Наша компания предлагает набор готовых продуктов технической поддержки. Аутсорсинг телекоммуникационной инфраструктуры — очень перспективное направление, и компания уделяет большое внимание его развитию.

PCWeek/UE: Какое влияние на бизнес вашей компании оказывает экономическая и политическая нестабильность в стране?

В. Б.: До кризиса мы работали в условиях относительной экономической стабильности. Политическая обстановка, на мой взгляд, не оказывала существенного влияния на бизнес: бизнес и политика жили каждый своей жизнью. Однако мы уже начинаем ощущать то, что сегодня происходит в экономической сфере, поэтому во избежание потерь предприняли необходимые действия.

PCWeek/UE: Поделитесь планами развития бизнеса PrioCom в ближайшей и отдаленной

перспективе?

В. Б.: Мы хотим расширить наше присутствие в области строительства сетевой инфраструктуры операторов связи. Для этого развиваем экспертизу в тех областях, в которых она была у нас недостаточно сильной или ее не было вовсе. Мы пытаемся вникнуть в детали бизнеса операторов связи, понять, как они оказывают услуги своим клиентам, какие услуги будут востребованы в будущем, каким образом будет развиваться инфраструктура оператора. Планово развиваем компетенции, готовим решения и за счет этого надеемся расширить свое присутствие на рынке и объемы бизнеса.

PCWeek/UE: Что для вас лично означает бизнес?

В. Б.: Бизнес сродни приключению. Это способ жизни. Это, конечно же, не просто работа. Я очень предан компании, хотя являюсь наемным менеджером. Для меня это значит намного больше, чем материальное вознаграждение.

PCWeek/UE: Вы давно работаете в телекоммуникационном бизнесе?

В. Б.: Восемь лет. До прихода в PrioCom я занимался бизнесом, связанным с оказанием телекоммуникационных услуг.