КОМПАНИЯ "ИНФИНЕТ" открыла новый этап развития

Рассказывает коммерческий директор ООО "Инфинет" **Р.Г.Смирнов**

DOI: 10.22184/2070-8963.2019.83.6.8.12

Текущий год для компании – производителя оборудования беспроводной связи операторского класса "Инфинет" (торговая марка Infinet Wireless), уже свыше четверти века занимающейся разработками в сфере БШПД, отмечен началом нового долговременного цикла технологического развития и бизнес-стратегии. Новый этап характеризуется целым рядом новаций. Это и вывод на рынок нового поколения беспроводных продуктов, которые основаны на платформе программно-определяемой радиосистемы (SDR – Software Defined Radio) собственной разработки, и выход в новые частотные диапазоны, и диверсификация каналов реализации оборудования. О секретах многолетних успехов компании со штаб-квартирой в Екатеринбурге на отечественном и мировом рынках и новом этапе развития мы поговорили с коммерческим директором ООО "Инфинет" Р.Г.Смирновым.

Роман Геннадьевич, как вы пришли в компанию "Инфинет"?

В отрасли телекоммуникаций я работаю с 1998 года. Трудился в структурах "Медиа-Моста", "Роснефти", "Телеком-Инвеста".

В "Инфинет" меня пригласили в 2012 году на должность директора по развитию бизнеса в России и странах ближнего зарубежья. Но поскольку компания поступательно наращивает присутствие на мировом рынке (наше оборудование сегодня работает примерно

в 150 странах), уже скоро мне пришлось расширить географию деятельности. С 2017 года я являюсь коммерческим директором ООО "Инфинет".

Каковы сегодня главные специализации компании?

Наша компания относится к предприятиям среднего бизнеса. Мы четко сконцентрированы на нише беспроводных систем фиксированной связи, которую можно обозначить как интервал между сетями Wi-Fi и "тяжелым" радиорелейным

оборудованием для магистральных линий связи. Эту нишу можно обобщить как беспроводной широкополосный доступ (БШПД) для сегмента B2B. Подчеркну, что мы никогда не работали в сегменте Low Cost: наша продукция относится к операторскому классу.

До последнего времени рыночное предложение "Инфинет" относилось к частотным диапазонам 2-6 ГГц, но на данном этапе мы выходим с решениями также для диапазонов 28 и 70 ГГц.

Как вы оцениваете долю компании на мировом рынке БШПД операторского класса?

По нашей оценке, сегодня мы находимся на третьем месте в мире с долей 20–25%. На рынке России и стран СНГ "Инфинет" занимает лидирующую позицию.

Как относительно небольшая уральская компания смогла занять ведущие позиции на высокотехнологичном рынке оборудования беспроводной связи?

"Инфинет" – компания, зародившаяся в условиях новой экономики России. В отличие от многих отечественных производителей радиооборудования, в новую эпоху она начинала работу с "нуля" и ориентировалась на конкуренцию в условиях свободного рынка. С самого начала основатели компании ставили во главу угла качество разработок. И сегодня основу нашего коллектива составляют разработчики самой высокой квалификации. Ресурсы всегда были направлены на жесткое следование конкретному техническому заданию, которое отвечало требованиям рынка в то или иное время.

Очень важное значение руководство компании придает обратной связи с рынком. Приведу один пример. Компания "Инфинет" одной из первых в мире пополнила свой портфель оборудованием диапазона 6 ГГц, которое, как мы считаем, уже скоро станет сверхпопулярным. Импульсом к данным разработкам стало тесное общение с операторами связи из разных регионов, которые сообщали нам, что процесс получения частотных присвоений

в диапазоне 5 ГГц становится все более проблемным. Как небольшое предприятие, мы очень внимательно слушаем наших заказчиков и готовы оперативно вносить изменения в ПО и "железо".

Где осуществляются разработки и производство продукции, как обеспечивается постоянный уровень качества?

На рынке БШПД операторского класса мы находимся на третьем месте в мире с долей 20–25%

Успешно конкурировать нам позволяет опора на собственные разработки. Производство мы осуществляем на собственной базе в Екатеринбурге с привлечением российских партнеров. Необходимо отметить нашу мощную службу качества, в которой работают в том числе специалисты, прошедшие школу на предприятиях ОПК. В производстве мы используем в основном импортные комплектующие, которые проходят тщательный входной контроль.

На каких рынках работает ваша компания и развитие бизнеса на каких из них является приоритетным для "Инфинет"?

В России наше оборудование сегодня работает на всей территории: от Калининграда и до Владивостока. В числе покупателей, в частности, "большая тройка" сотовых операторов,

очень крупные корпоративные заказчики.

Мы активно продвигаем наши решения в странах СНГ: Азербайджане, Беларуси, Казахстане, Узбекистане. В последние годы в этих государствах меняются механизмы регуляции. В частности, в направлении доступа к диапазону 5 ГГц, для которого мы имеем очень хорошие реше-

ния. С недавних пор мы начали работать в Армении.

Если говорить о постсоветском пространстве, то за последний год можно выделить проекты для таких заказчиков, как "Газпромнефть Оренбург", золотодобывающая компания "Полюс", российский оператор телерадиовещания РТРС (для него мы обеспечиваем передачу телерадиосигнала на районном уровне), "Гродненские электрические сети" (Беларусь), нефтедобывающая компания "Каражанбасмунай", оператор связи "Арментел" (Армения).

Традиционно сильные позиции у нашей компании на Ближнем Востоке, где нас хорошо знают. В первую очередь это Саудовская Аравия, ОАЭ, Оман, Кувейт.

Мы ставим себе амбициозные задачи по освоению Африканского континента. Вслед за его севером (Алжир, Египет) мы активизировали

работу со странами центральной и южной частей материка.

Очень важным для "Инфинет" является рынок Юго-Восточной Азии. У нас за последнее время было несколько интересных проектов в Китае, и мы не останавливаемся на достигнутом. В числе приоритетов территориальной экспансии – Индия, Индонезия, Филиппины. В Индонезии мы построили технологическую

Выделю три из них: подвижная (nomadic) морская связь, горнодобывающие предприятия и компании рельсового транспорта. Все эти направления мы оцениваем как весьма перспективные, и у нас по ним созданы неплохие заделы.

Начну с морского транспорта в прибрежной зоне, где морские перевозчики до сегодняшнего дня зача-

всего морского маршрута длиной 19 км.

Отмечу также проект по модернизации инфраструктуры беспроводной связи компании "Росморпорт" на территории восточной части Финского залива, включающий в себя порты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Кронштадт, Усть-Луга, Высоцк, Приморск. Надежной подвижной связью охвачено более 10 тыс. кв. км территории.

Подвижная связь также востребована во втором выделенном мною секторе – ГОКах. У нас накоплен богатый опыт организации технологической связи в различных карьерах, и мы будем активно развивать это направление.

У нас также имеются интересные решения для железнодорожного транспорта, являющиеся экономичной и более скоростной альтернативой спутниковой связи. Среди осуществленных проектов можно упомянуть "Казахстан Темир Жолы" (Казахстан) и Ferrottramviaria (Италия). Мы работаем над внедрением подобных решений и для метрополитенов.

На ежегодной весенней конференции для партнеров из России и СНГ вы объявили о выводе на рынок новых линеек беспроводного оборудования. Что их отличает от привычной продукции "Инфинет"? На какие новые ниши они рассчитаны?

В июне этого года мы начали отгрузки первой линейки оборудования "точка-точка" на базе нашей оригинальной платформы Ostorpus SDR – Vector 5.

Новое оборудование создано нашими разработчиками и программистами для решения таких проблем, как

Платформа Ostorpus SDR объединила в себе передовые отраслевые инновации и лучшие возможности семейств "Инфинет" R5000 и XG

беспроводную сеть для одной из ведущих добывающих компаний – PT Saptaindra Sejati.

Что касается Европы, то у нас завоеваны прочные позиции на западе – в Великобритании, Франции. Планируются продажи в Германии, и, кроме того, сегодня мы ставим себе цель освоения рынка Центрально-Восточной Европы.

Наконец, еще один важнейший рынок – страны Латинской Америки, где мы работаем очень активно. У нас хорошие позиции в Мексике и Колумбии, ведется большая работа по продвижению в другие страны субконтинента, в первую очередь Бразилию и Аргентину.

А решениям для каких вертикальных рынков вы сегодня уделяете особое внимание?

стую лишены качественного доступа в интернет. Наше оборудование позволяет с успехом решить эту проблему. Чтоб не быть голословным, приведу пару примеров.

На юге Англии, между портом Саутгемптон и островом Уайт, 24 часа в день курсируют паромы компании Red Funnel. Ежегодный пассажиропоток составляет более 3,4 млн человек. Благодаря установке нашим британским партнером – системным интегратором Trellisworks, решения "Инфинет" "точка-многоточка" и коммутатора, разработанного специально для контроля качества связи на подвижных объектах, удалось обеспечить пассажиров высокоскоростным и бесперебойным доступом в интернет на протяжении

дефицит частотного спектра, ухудшение помеховой обстановки и растущие требования к производительности. Платформа реализует технологию программно-определяемой радиосистемы, разработанной для увеличения производительности сети. Она объединила в себе передовые отраслевые инновации и лучшие возможности семейств "Инфинет" R5000 и XG. Octorpus SDR позволяет расширять функциональность физического, канального и верхнего уровней посредством только обновления ПО, без необходимости демонтажа и замены устройств.

Vector 5 – это семейство из трех систем с рекордной спектральной эффективностью, предназначенное для работы в диапазоне 5 ГГц (4,9–6,0 ГГц). Оно обладает пропускной способностью до 460 Мбит/с (в полосе 40 МГц). Хочу отметить, что оборудование постоянно совершенствуется: еще недавно мы указывали производительность до 450 Мбит/с. Vector 5 отличается большей гибкостью. Например, может использоваться 10 номиналов полосы канала (от 3,5 до 40 МГц), тогда как у альтернативных продуктов сегодня их только четыре.

Важно, что Vector 5 – первый продукт "Инфинет", созданный для сегмента SOHO и небольших операторов связи. Он значительно превосходит конкурирующие решения вследствие сочетания традиционного для нашей компании высокого качества и разумной цены. Не менее важна простота установки нового оборудования.

Появление данного продукта вызвало возникновение новой модели продаж. Если ранее продажи нашего

оборудования осуществлялись преимущественно системными интеграторами, которым мы в ряде случаев оказываем поддержку в части проектирования сети и пусконаладочных работ, то Vector 5 может легко установить даже неподготовленный человек. Как следствие, продажи комплектов этого оборудования осуществляются непосредственно со склада в Екатеринбурге или через наших новых партнеров-дистрибьюторов. В России эту линейку уже включили в свой ассортимент, в частности, такие известные на рынке компании, как NAG и Universal Communications. Сеть дистрибуции мы будем расширять.

Следующим продуктом на основе платформы Octorpus SDR стало решение "точка-точка" Vector 70, которое станет коммерчески доступно в октябре 2019 года. Оно предназначено для диапазона частот 71–76 ГГц. Этот диапазон отличается низкой загруженно-

на расстояниях до 5 км. На его основе можно создавать сети высокой плотности с минимальным взаимным влиянием беспроводных систем, в том числе в условиях плотной городской застройки для организации высокоскоростного доступа в сетях интернет-провайдеров, территориально-распределенных предприятий и частных пользователей. Стабильная связь обеспечивается в условиях осадков, экстремальных температур в диапазоне от –40 до 60 °C и ветре до 160 км/ч. Даже при непогоде на расстоянии 2–3 км скорость не опускается ниже 100 Мбит/с благодаря алгоритму ARQ, который исключает потерю пакетов.

Третья наша новая линейка – Axion 28, относящаяся к классу "точка-многоточка". Ее планируется вывести на рынок в конце 2019 – начале 2020 года. Как следует из названия, оборудование создано для диапазона 28 ГГц (27,54–29,45 ГГц). В нашей стране данный лицензируемый

Vector 5 – первый продукт "Инфинет", созданный для сегмента SOHO и небольших операторов связи

стью и отсутствием лицензирования в ряде стран. Данное оборудование в первую очередь ориентировано на рынки России, Республики Беларусь, Великобритании и США.

Система Vector 70 обеспечивает производительность до 480 Мбит/с в полосе 125 МГц

диапазон выделен в качестве альтернативы для традиционных диапазонов до 7 ГГц и отличается низкой загруженностью.

Axion 28 может применяться, в частности, в качестве инфраструктуры для мультисервисных сетей операторов связи в условиях плотной городской

застройки, транспортных сетей, для систем видеонаблюдения и управления дорожным движением, для создания беспроводных сетей территориально-распределенных производственных комплексов.

перераспределение частотного ресурса. Смогут ли операторы БШПД конкурировать с услугами FWA сотовых операторов, которые получают лицензии 5G?

Оборудование, которым пользуются наши заказчики-опера-

сотовой связи, приходящее не сможет всегда обеспечить гарантированного качества услуги, которое оговаривается в SLA.

Весьма вероятно, что многим операторам БШПД придется мигрировать на частоты 5-6 ГГц в загородных зонах, а в городах – в мм-диапазон. И мы предоставляем для них такие экономичные и высокоскоростные решения.

Каковы планы компании на перспективу?

Во-первых, мы продолжаем разработки перспективных линеек на основе Octopus SDR. Новых анонсов не придется ждать долго.

Продолжится также выход на новые зарубежные рынки. А также в те отрасли, где наше оборудование до сих пор не применялось. И таких немало.

Спасибо за интересный рассказ.

С.Р.Г.Смирновым беседовал

С.А.Попов

Параллельно мы продолжаем работать над эволюцией нашего популярного семейства R5000

В заключение ответа на вопрос добавлю, что параллельно мы продолжаем работать над эволюцией нашего популярного семейства R5000.

Не секрет, что предстоящее внедрение в России сетей 5G вызовет существенное

торы, предназначено в первую очередь для услуг B2B. Оно обеспечивает требования соглашений SLA. Вытеснением БШПД пугали и при развертывании сетей 3G и LTE. Сегодня много говорят об услугах FWA (фиксированного беспроводного доступа) на основе 5G. Как и предыдущие поколения

Обновление бренда Infinet Wireless

Компания "Инфинет" объявила в начале сентября о запуске нового фирменного стиля, соответствующего мощному потенциалу наступающей эпохи 5G.

Дмитрий Огороков, генеральный директор "Инфинет", отметил: "Наша репутация является чрезвычайно ценным активом, однако текущий фирменный стиль больше не дает целостного

представления о широком спектре наших беспроводных решений операторского класса и гибком подходе к работе с партнерами и конечными пользователями. Сегодня мы запускаем новую айдентику, которая будет в полной мере отражать оба аспекта и символизировать наши приоритеты в мире будущего".

В основе нового логотипа лежат знак бесконечности, символ беспроводных технологий и изображение двух устройств, взаимодействующих друг с другом в пределах одной сети. Уверенно опирающийся на две точки в пространстве логотип отражает стабильность бренда "Инфинет". Кроме того, динамические компоненты дизайна визуализируют способность компании к изменениям и росту, и оба этих фактора позволяют неизменно сохранять лидерские позиции и создавать новаторские решения. В цветовой гамме логотипа использован лазур-

ный синий – это оттенок чистого неба и воды, символизирующий гармонию и простоту. Оранжевый цвет говорит об энергии и открытости, в то время как темно-синий цвет в названии напоминает о наследии "Инфинет" и символизирует фундаментальные принципы, на которых строится многолетний бизнес компании.

Новый корпоративный стиль выгодно подчеркивает стратегию "Инфинет", направленную на непрерывный запуск и разработку экономических и высокопроизводительных решений, благодаря которым клиенты пользуются сетевыми платформами с пропускной способностью до 1 Гбит/с. Кроме того, компания как никогда прежде усилит фокус внимания на мобильных продуктах и продолжит разрабатывать широкополосные решения для промышленных и транспортных каналов связи.

По информации ООО "Инфинет"

Международный

ФОРУМ®

Технологии Безопасности

БИЗНЕС В ТРЕНДЕ:
ТЕНДЕНЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ
РЕШЕНИЯ. ЛИЧНОСТИ

ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ • КЕЙСЫ ПО ВЕРТИКАЛЬНЫМ РЫНКАМ • БЕЗОПАСНЫЙ УМНЫЙ ГОРОД • СОВЕЩАНИЕ СИТИ-МЕНЕДЖЕРОВ • ТРАНСПОРТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ • ТРЕКИНГ И МОНИТОРИНГ • ТРАНСПОРТИРОВКА ВАЖНЫХ ГРУЗОВ • КИБЕРУГРОЗЫ СИСТЕМАМ БЕЗОПАСНОСТИ • КОНВЕРГЕНЦИЯ ИТ И СБ • БИЗНЕС-АНАЛИТИКА • УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ • ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ПОТЕРЬ • МОДЕЛЬ УГРОЗ, ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ • РАССЛЕДОВАНИЕ ИНЦИДЕНТОВ • ИНЖЕНЕРИЯ БЕЗОПАСНОСТИ • АРХИТЕКТУРА И ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ • НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ОЦЕНКА ПРОЕКТОВ • БЕЗОПАСНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ • КРИТИЧЕСКИЕ И ОСОБО ВАЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ • ЗАЩИТА ПЕРИМЕТРА • АНТИТЕРРОР • ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ • ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА • СТАРТАПЫ В БЕЗОПАСНОСТИ • ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ

11–13
февраля
2020

КРОКУС ЭКСПО

КОВОРКИНГ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Конечных заказчиков

Промышленных предприятий

Городских администраций

Проектных организаций

Монтажных организаций

Инсталляторов

Интеграторов

Служб безопасности

Специальных служб

Министерств и ведомств

Регистрация по ссылке

GO.TBFORUM.RU