

# ЗАМЕСТИТЬ CISCO

Рассказывает коммерческий директор компании RDP **Алексей Бахтин**

## **RDP стала частью экосистемы "Ростелекома". Как поменялась стратегия вашего бизнеса?**

Сегодня приоритет нашего бизнеса заключается в его адаптивности к текущим условиям. Сначала большим вызовом для многих отраслей стала пандемия. Нас она коснулась в меньшей степени, поскольку услуги связи как раз были востребованы из-за введения удаленного режима работы. Ныне, в период турбулентности, для нас открылось окно возможностей: из-за массового исхода с российского рынка зарубежных вендоров у нас появилось преимущество – заявить рынку, что наши решения полностью соответствуют требованиям заказчиков по производительности, надежности и эффективности. Сегодня импортонезависимость – одна из ключевых целей нашей стратегии.

Еще один приоритет – международный рынок. Мы открыты для сотрудничества с партнерами из стран, где приветствуют российские ИТ-решения и заботятся о вопросах ИТ-безопасности.

## **Продукты каких вендоров может заменить RDP?**

Сетевые решения нужны всегда. Право граждан на интернет-доступ стало как никогда актуальным, а возможность фильтрации трафика давно уже критически важна для операторов связи. Мы можем уверенно сказать, что готовы стать аналогом Cisco. Наши решения способны заменить продукты Juniper, Arista, Sandvine, Allot, Huawei. Их функционал позволяет решить ключевые задачи операторов: анализ качества пользовательского восприятия (QoE), глубокий анализ трафика (DPI), маршрутизатор

широкополосного удаленного доступа (BRAS), платформы для организации архитектуры IP-фабрики.

## **Насколько сильно ситуация с импортозамещением повлияла на спрос?**

Естественно, спрос вырос: многие компании ищут замену решениям зарубежных производителей. При этом есть заказчики, бюджет которых сильно ограничен. RDP гордится тем, что может предложить аналогичные той же Cisco продукты по разумной цене.

## **Термин "импортозамещение" сегодня активно заменяют на "импортонезависимость". Есть ли, на ваш взгляд, какие-то подводные камни в подобном подходе?**

Подход с точки зрения импортонезависимости выводит импортозамещение на новый уровень. Если раньше это было чем-то сложно реализуемым и громоздким, то сейчас понятно, что импортонезависимость неизбежна. Мы так или иначе будем существовать в этой реальности, если хотим сохранить безопасную и функционирующую без перебоев ИТ-инфраструктуру.

## **Какие секторы рынка сегодня наиболее актуальны для RDP?**

Помимо операторов, мы делаем акцент на сегменте enterprise. Бегство зарубежных вендоров открывает здесь поистине безграничные возможности, и важно не упустить момент для максимально комфортного и полезного для всех сторон входа в эту нишу.

## **Кто целевые заказчики RDP?**

Решения RDP предназначены не только для крупных и локальных

операторов – мы ориентируемся и на альтернативных провайдеров. Сегодня успешны многочисленные MVNO-операторы, а наши решения прекрасно интегрируются в их инфраструктуру.

## **На какие решения в продуктивном портфолио компании вы делаете особый акцент сегодня?**

Один из наших главных продуктов – универсальная платформа SGE (Service Gateway Engine) с функциями CG-NAT (для сохранения существующей инфраструктуры IPv4 и плавной миграции на IPv6), DPI, URL-фильтрации запрещенных сайтов, QoE (для сбора статистики по качеству восприятия), BRAS (для контроля доступа абонентов к сервисам передачи данных), а также единая система управления устройствами NMS (Network Management System). Мы считаем, что это критически важный функционал для любого оператора связи в соответствии с требованиями Роскомнадзора.

## **Ваш прогноз ситуации на телеком-рынке.**

Как и в случае с импортозамещением ПО и "железа" в разных отраслях российской экономики, наш рынок ждет стадия импортонезависимости в плане более глобального подхода к его функционированию. Сегодня, когда не всегда можно рассчитывать на иностранных партнеров, отечественным компаниям нужно максимально выкладываться для того, чтобы наша отрасль не зависела от сторонних актантов. Конечно же, нам нужно строить отношения с игроками из дружественных стран, но при этом рассчитывать в основном на свои разработки и стратегию. ■