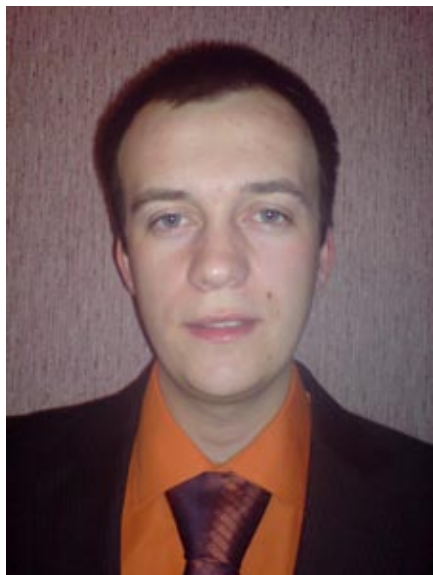


СИЭТ <Заголовок материала>

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ СВЯЗИ И ЭЛЕКТРОННОЙ ТЕХНИКИ

Развитие связи в современном мире приобретает лавинообразный характер. Инновационные решения позволяют достигать невероятных результатов. Но вот жизнь российской глубинки зачастую, как и в прошлом тысячелетии, размеренна и неприветлива. Модернизация оборудования на сельских сетях связи, где прибыли поменьше, порой не высокорентабельна. И тем не менее эту нишу надо обеспечивать и современными разработками, и надёжным оборудованием.

Как раз такими работами занимается компания «СИЭТ». Накануне отраслевого майского праздника для связистов мы побеседовали о буднях, о задачах и результатах с коммерческим директором ЗАО «СИЭТ» Смирновым Д. В.



— Уважаемый Дмитрий Васильевич, компания ЗАО «СИЭТ» работает на рынке связи более 17 лет. Что удалось достичь за это время?

— На мой взгляд, не мало. Обладая малыми ресурсами, организация построила бизнес в сфере высоких технологий. Сформировала профессиональный коллектив, наладила производственную линию и заняла свой сегмент на рынке. В настоящее время, на территории СНГ на более чем 4,5 тыс. объектов связи успешно эксплуатируется оборудование ЗАО «СИЭТ».

За счет чего удалось достичь таких результатов? В первую очередь за счет правильного понимания потребностей наших клиентов. Основные решения компании ЗАО «СИЭТ» ориентированы на сельскую связь, а в «недостающем звене» существуют специфические потребности. Например, оборудование должно быть надежным и неприхотливым, выполнять все поставленные задачи, ремонтнопригодным, в связи с низким бюджетом иметь малую стоимость. Именно оптимальный баланс позволил конкурировать с крупными производителями теле-

коммуникационного оборудования. Кроме этого, техническая реализация продукции построена так, что позволяет «облегчить жизнь» инженерам связи, а именно закрыть большую часть существующих проблем или помочь в реализации проектов объявленных Министерством информационных технологий и связи РФ.

— А можно привести пример?

— Например, приказ N142 не может быть выполнен на действующих АТСК50/200 которых на просторах РФ пока еще очень и очень много. Мы предлагаем решить эту проблему двумя путями, в зависимости от финансовых возможностей. Первый вариант предполагает модернизацию АТСК50/200 с целью выполнения приказа и снижения эксплуатационных затрат на 30%. При этом возможно осуществить дистанционную метрологическую поверку и мониторинг климатических, охранных датчиков на объекте связи. Потребность выезда на объекты снизятся. Вторым решением может быть полная замена АТСК на ЦАТС емкостью до 288 абонентов на одном 19"шасси (СИЭТ.6751) т.е. выполняет программа «цифровизация».

— Многие МРК сейчас активно заменяют устаревшее оборудование на цифровое, при этом встает вопрос: Что делать со «спаренными линиями»? ЗАО «СИЭТ» может предложить выход из данной ситуации?

Действительно, такая проблема существует. Однако, абонентом можно понять они не хотят платить за уже установленный телефонный аппарат, тариф на спаренный номер существенно ниже, кроме этого пользователи все больше пользуются мобильной связью и потребность в индивидуальном номере снижается. Оператору же нужно уложиться в бюджет порядка 2600руб. на номер с учетом всех работ. «Распаривать» т.е. предоставлять индивидуальный номер и прокладывать новые

линейные сооружения равносильно для оператора «закапыванию золота в землю». Использование аппаратуры уплотнения это дополнительный участок преобразования сигнала ТЧ, а модулированный сигнал несовместим с ADSL. Таким образом, данный подход ведет к нерациональному использованию частотного ресурса кабеля, при этом нужно понимать, что через 3-4 года оборудование нужно будет демонтировать. Мы предлагаем оптимальный вариант, а именно установить оборудование САКС, которое позволит спаренному абоненту пользоваться услугами xDSL, с экономить выделенные средства для аккумуляции средств для полноценного решения. Быстрый срок внедрения решения, доступность услуг xDSL, надежность — делает оборудование востребованным.

— Кроме самого технического решения, чем ещё Вы привлекает клиентов?

— Вторым по значимости мы ставим ценовое предложение, третьим — условия доставки и сервисного обслуживания. Компания активно использует гибкую систему скидок, предлагает рассрочку платежа, аренду оборудования, лизинг. Для сокращения периода доставки клиентам оборудование отгружается до факта внесения аванса, а центр технической поддержки помогает инженерам квалифицированную поддержку при внедрении и дальнейшей эксплуатации. Кроме этого, «под заказ» компания выполняет разработку ПО, формирует полный пакет документации, производит конечный продукт, помогает на этапах получения сертификации, а главное всегда готовы помочь своим клиентам.

— На кануне Дня связистов, что вы можете пожелать коллегам?

— В первую очередь это крепкого здоровья и семейного счастья. Успехов в профессиональной деятельности и реализации всех поставленных целей!