

# Сергей Корнеев, «Техносерв»:

## для нас телеком — основной заказчик

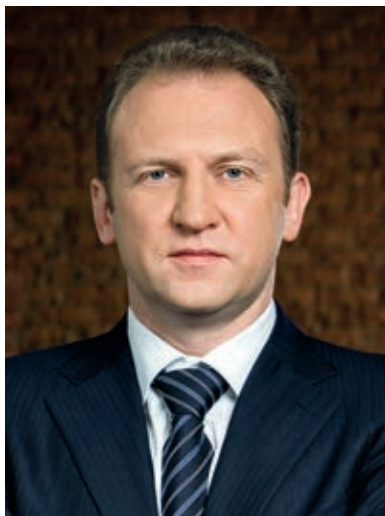
О тенденциях телекоммуникационного рынка и его роли в работе «Техносерва» журналу «Мобильные телекоммуникации» рассказал Сергей Корнеев, председатель Консультативного совета интегратора.

### — Почему ГК «Техносерв» участвует в выставке «Связь-Экспокомм»?

— «Связь-Экспокомм» — крупнейшая выставка российского телекома. Здесь присутствуют все ведущие операторы связи, которые являются нашими крупнейшими клиентами. С середины 90-х телеком был и остается драйвером ИТ-рынка, крупнейшим потребителем ИТ-технологий. Это и инфраструктура, и приложения. «Техносерв» рос вместе с операторами связи — сейчас это направление составляет более 40% оборота Группы компаний «Техносерв». Операторы всегда стремились конкурировать не ценой, а разнообразием и качеством услуг, поэтому свои самые перспективные наработки мы адресуем именно им. Кстати, 20 лет нашего опыта подтверждают аксиому: все инновации, которые были наработаны нами для телекомоператоров, сейчас используются в других отраслях, в том числе в госсекторе.

### — Какие будущие тренды в области телекома вы отметите?

— Все тренды охватить в коротком интервью невозможно, однако выделю три концептуально важных. Во-первых, это строительство LTE-инфраструктуры. Уверен, что именно



текущий год станет ключевым для технологий в России, вопрос с лицензиями на частоты разрешится. Заработает мобильная сеть «Ростелекома», которая уже сейчас строится с расчетом на LTE. Также выйдут из опытных зон и LTE-сети операторов «большой тройки».

Вторым важным трендом станет комплексная работа операторов по мониторингу качества связи на сетях: это связано и с переходом к MNP, и с постоянной борьбой за абонента. А это значит, что ключевыми внедрениями этого года станут системы Service Quality Management (SQM)

и Customer Experience Management (CEM).

Кроме того, операторы продолжают активно искать новые ниши развития для того, чтобы не превратиться в «трубу» для трафика. Многие из них, например «Ростелеком», видят выход в развитии облачных услуг. Второе направление — это продажа услуг связи в комплексе высокотехнологичных услуг, реализуемых в других отраслях. Сегодня взгляд государства обращен к сегментам военной отрасли, здравоохранения, социальной сферы, информатизации. Государство не хочет платить за каналы связи, оно готово покупать комплексные услуги. Операторы, основной бизнес которых — это продажа услуг связи, понимают, что их «труба» для трафика должна быть приспособлена для того или иного отраслевого решения. Без помощи интегратора реализовать такую комплексную услугу оператор не в силах.

### — Какие решения Группа «Техносерв» предлагает телекому на этой выставке?

— На этой выставке мы представляем только актуальные решения для телекомов, а также госструктур, которые используют телекоммуникационную инфраструктуру как в проектах по информатизации органов власти, так и для оказания электронных услуг гражданам. Подробнее об этом читатели «Мобильных телекоммуникаций» могут прочитать в этом же номере в интервью руководителей Группы «Техносерв», напрямую работающих с операторами связи: Евгения Закрепина, первого заместителя управляющего директора «Техносерва», курирующего развитие отношений с крупнейшим российским оператором — ОАО «Ростелеком»; Евгении Тен, директора департамента по работе с операторами связи; Ирины Сурковой, директора департамента прикладных решений; Вячеслава Седых, директора департамента поддержки продаж «Техносерва»; Святослава Щенникова, директора по развитию бизнеса «Техносерв Консалтинг». **M**

