

## ERICSSON

### Э. Франке в России и в мире

*Сегодня Ericsson — едва ли не самая известная телекоммуникационная компания на российском рынке. Информации о ней много, но в основном общего, рекламного характера. К сожалению, и нам, даже в ходе интервью с вице-президентом Ericsson Corporation АО Эриком Франке, не удалось получить серьезных ответов на вопросы о новых разработках Ericsson, ее политике в области НИОКР, рыночной стратегии. Ну что ж, видимо, предельная осторожность — одна из составляющих этой стратегии. И тем не менее мы решили опубликовать интервью с Эриком Франке в надежде на то, что читатели все-таки почерпнут из него интересную информацию.*

**Корр.** *Господин Франке, Ericsson давно и хорошо знают в России. Тем не менее для начала несколько слов об истории компании и ее месте на мировом рынке телекоммуникаций.*

**Э.Ф.** Компания ведет отсчет своей истории с 1876 года. Более 120 лет назад Ларс Магнус Эрикссон открыл в Стокгольме мастерскую по ремонту телеграфного оборудования, которая, очень быстро развиваясь, превратилась в независимую международную телекоммуникационную группу с сильными финансовыми позициями, признанного мирового лидера в области телекоммуникаций и связи. Сегодня компания имеет 50 производственных отделений и 40 исследовательских центров в 20 странах, на которых трудится свыше 90000 сотрудников. Ее изделия продаются практически по всему миру: за пределами Швеции реализуется более 80% выпускаемой продукции. Сфера интересов Ericsson включает весь спектр ключевых телекоммуникационных технологий, что позволяет предлагать на мировом рынке широчайший диапазон продукции и услуг, аккумулировавший в себе более чем столетний научно-технический и производственный опыт компании. Все ее достижения базируются на собственных технологиях, что говорит об огромном внимании к сфере НИОКР, на проведение которых она ежегодно реинвестирует около 20% оборота, или 12% прибыли. Техническим развитием в компании заняты более 14000 специалистов.

**Корр.** *Какие направления научных исследований компания считает наиболее перспективными, на чем сосредоточивает свой исследовательский потенциал?*

**Э.Ф.** Опираясь на "трех китов": связь общего пользования, радиосвязь и бизнес-связь, — Ericsson считает

наиболее интересным и перспективным направлением их развитие в рамках Internet и Intranet. Сегодня компания работает над радиодоступом к Internet, а также над такими продуктами доступа и специальными сетями общего пользования, которые позволяют общаться с Internet посредством обычного телефона. Подобные разра-



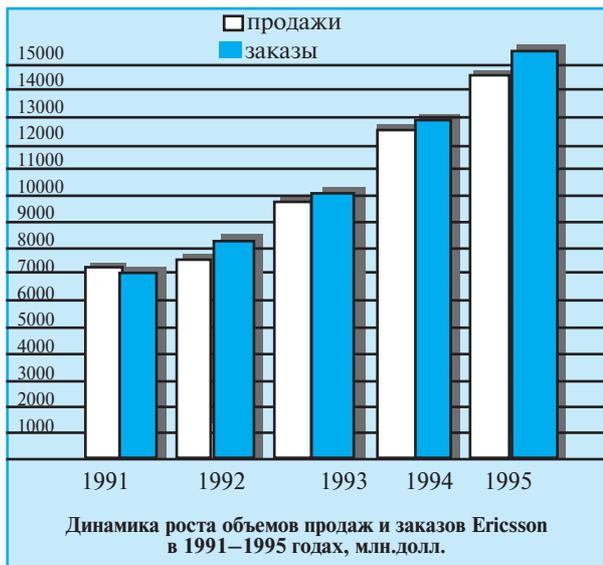
ботки ведутся и в области корпоративной бизнес-связи. Если же говорить о более отдаленной перспективе, то наши исследователи ставят перед собой цель полностью избавиться от проводов пользователей видеосистем, а также систем голосовой передачи и передачи данных.

**Корр.** *Ericsson предлагает на российском рынке весь спектр производимой продукции. И тем не менее какие-то продукты вы, видимо, считаете наиболее перспективными для России, какие-то из них пользуются здесь повышенным спросом...*

**Э.Ф.** На российском рынке неудовлетворенный спрос на все виды современных средств связи очень высок. Поэтому особо выделить какие-то продукты — задача непростая. Начну,

пожалуй, с сетей общего пользования. Здесь прежде всего надо упомянуть систему AXE 10, которая легко адаптируется к сетям любого назначения, будь то сельские, городские, междугородные, международные и даже интеллектуальные сети. В России сегодня эксплуатируются или устанавливаются более 1 млн. линий AXE. Только в 1995 году были подписаны контракты на поставку этих систем общей емкостью 220 тыс. линий. Большой популярностью пользуется семейство продуктов ETNA для построения транспортных сетей. Базовыми в этом семействе являются цифровые системы "cross connect", а также системы передачи, соответствующие новым стандартам протоколов SDH и последним разработкам прикладных программ управления транспортными сетями, основанных на системе TMOS (Поддержка эксплуатации и управление связью общего пользования). TMOS система построена по принципу открытой архитектуры с простым для использования графическим пользовательским интерфейсом и может быть использована для управления сетями общего пользования любого уровня.

Примерно пятую часть своих деловых операций Ericsson осуществляет в сфере деловой связи, являясь глобальным поставщиком полных, интегрированных сетей для передачи речи, данных и мультимедийной информации в проводной и мобильной рабочих средах. Наибольшим спросом в этой области, в том числе и на российском рынке, пользуется семейство Consono, в частности UATC MD110. Основу их составляют отдельные модули, осуществляющие коммутационные функции. Модули распределяются в пространстве и приспособляются к специфическим нуждам потребителя. Но-

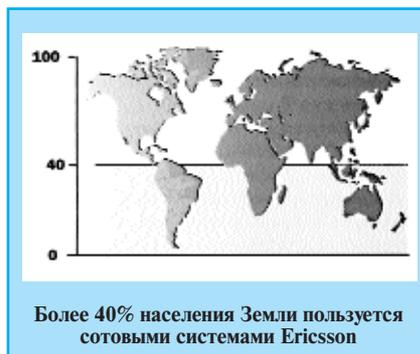


вая системная архитектура включает в себя такие прикладные средства, как мультимедийная и мобильная связь, а также поддержка центров обслуживания вызовов. УАТС способна функционировать в сети любого типа, включая арендуемые линии связи, ISDN и VPN. Предусмотрены функции для перевода вызовов на те маршруты сети, которые требуют наименьших затрат. Семейство Consono содержит также технические решения, предназначенные для деловых PCS. С помощью сервера мобильности УАТС отслеживает местонахождение абонентов сети, что позволяет в любой момент связаться с ними, воспользовавшись персональным телефонным номером. В России MD110 уже используют многие государственные и крупные коммерческие структуры. Для малых и средних фирм Ericsson предлагает семейство телефонных станций Business Phone, обеспечивающих связью до 200 абонентов. Как и MD110, эти УАТС могут использоваться с системой Freeset (Усовершенствованная цифровая беспроводная телефония) для организации беспроводной связи. Freeset имеет множество сфер применения, в том числе беспроводную деловую связь, дополняющую системы сотовой телефонии, а также обогащенные местными проводными сетями средствами мобильной связи.

Мобильная связь — самое крупное направление деятельности Ericsson как в России, так и в мире. Сотовыми системами компании пользуются более 40% жителей Земли, в России ей принадлежит 50% этого рынка. Ericsson — единственный в мире производитель, создающий мобильные системы всех основных стандартов, включая NMT, TACS и AMPS, основанные на технологии TDMA. На рос-

сийский рынок поставляются системы всех стандартов. Активно развивается пейджинговое направление. В частности, подписан крупный контракт с ФАПСИ, располагающим национальной частотой в специализированном цифровом стандарте для пейджинга ERMES, который можно сравнить со стандартом GSM в мобильной связи. Быстрыми темпами растут продажи мобильных телефонов, новые модификации которых появляются практически каждые полгода. К стати, на выставке "Связь—Экспокомм-97" Ericsson планирует представить новые разработки в этой области.

В мобильной связи, пожалуй, наибольший интерес представляет наша транкинговая магистральная радиосистема EDACS. Она специально разра-



ботана для служб общественной безопасности, аварийных и коммунальных служб, а также промышленных и некоторых частных пользователей. Достаточно сказать, что первым заказом на EDACS в России была система охраны для Кремля. Сейчас Ericsson выполняет контракт, в соответствии с которым через два-три года вся московская городская транспортная сеть будет оснащена системой транкинговой связи. Такая же система поставляется и в Санкт-Петербург.

EDACS — передовая, высокотехнологичная система, которую нельзя даже сравнить с уоки-токи. Она представляет собой радиосеть, полностью эксплуатируемую владельцем и обеспечивающую цифровую связь, мобильный обмен данными, текстовую передачу, обширную сеть обработки ава-

рийных сигналов и вызовов с приоритетами. Одно из ее преимуществ — возможность распределенной передачи, предоставляющей немедленный доступ к любому из имеющихся на линии каналов. Полевые радиосистемы легко переделываются в новые группы, реагируя на аварийные ситуации. Все абоненты EDACS, задействованные в сеансе аварийной связи, могут быть быстро организованы в единую переговорную группу. Модульный принцип позволяет оперативно перераспределить и расширить систему в соответствии с меняющимися обстоятельствами. Для обеспечения прямой двухсторонней связи на обширной территории несколько систем можно объединить в общую сеть.

**Корр. Какие принципы лежат в основе рыночной стратегии компании, какие рынки Ericsson считает для себя наиболее перспективными и каково место России в этих приоритетах?**

Э.Ф. Главный постулат нашей рыночной стратегии — всегда работать непосредственно на местном рынке и предоставлять всем без исключения представителям Ericsson, действующим в 130 странах мира, право продавать полный спектр изделий, выпускаемых компанией. Никто и никогда не имел возможности заподозрить нас в попытках сбыть морально устаревшее оборудование. В любом уголке земного шара клиент может выбрать все, что ему необходимо, из числа самых последних новинок, выпущенных компанией на рынок. Ключевой фактор нашего успеха — способность быстро внедрять новые услуги, увеличивающие доходы операторов и сопровождаемые обучением персонала заказчика, поддержкой и обслуживанием, что позволяет оперативно решать все возникающие проблемы, вплоть до самых сложных.

Области деятельности	1995	1994	% прироста
Радиосвязь	8,492	6,169	+38
Телефонные сети общего пользования	4,098	3,907	+5
Бизнес-связь	2,123	1,953	+9
СВЧ-системы	555	440	+22
Компоненты	1,163	952	+26
Другие операции	329	254	+30
<b>Всего</b>	<b>14,884</b>	<b>12,439</b>	<b>+20</b>

Если говорить о перспективных рынках, то система приоритетов в очень большой степени зависит от продукции, которую мы продаем в тех или иных регионах. В целом же наш основной рынок сегодня, конечно, США. Компанию также очень интересуют такие быстро растущие рынки, как Китай и Индия. К сожалению, российский рынок пока занимает примерно 20-е место в системе наших рыночных приоритетов, но есть надежда, что уже к концу года он станет одним из основных для компании. В этом нас убеждает следующая положительная динамика: в 1994 году, когда Ericsson только начинал свою деятельность в России, его оборот здесь не превышал 50 тыс. долл., в текущем году, как ожидается, он достигнет 200 млн. долл. А это уже весьма внушительная сумма. Вот почему мы рассматриваем Россию как молодой, но очень перспективный для компании рынок.

**Корр. Судя по всему, Ericsson намерен обосноваться в России всерьез и надолго. На каких принципах строится здесь деятельность компании, какие проекты намечаются осуществить в ближайшее время?**

**Э.Ф.** У Ericsson очень долгая история в России. Первый контракт — на поставку телефонов в Санкт-Петербург — датируется 1881 годом. С тех пор деловые отношения с Россией никогда не прекращались полностью. Новый этап в наших отношениях начался в ноябре 1994 года, когда в Москве была открыта компания Ericsson Coprogatia АО. Она является базой для работы в Российской Федерации, а также центром корпоративного маркетинга и эксплуатационной поддержки для операторов систем общего пользования, радио- и деловой связи. В 1996 году офис корпорации открыт и в Санкт-Петербурге. Уже определены четыре промышленных центра, где в ближайшее время также откроются офисы корпорации. В Ericsson Coprogatia АО трудятся около 250 сотрудников, из них только 35 — иностранцы. В будущем мы планируем сократить число иностранных сотрудников до минимума, тем более что в России нет недостатка в высокообразованных профессионалах. В прошлом году для работы в компании мы отобрали более 60 российских специалистов и практически ни в ком не ошиблись. Планируем продолжить такой отбор в рамках Программы профессионального развития.

Теперь о политике Ericsson в России. Компания очень серьезно отнеслась к опубликованному в январе этого года приказу Минсвязи, в соответствии с которым на российском рынке преимуществом будут пользоваться те компании, которые организуют здесь свое производство. В отличие от многих наших коллег мы восприняли этот приказ очень серьезно и не собираемся, как некоторые из них, строить так называемые потемкинские деревни. В наших планах — передача в Россию передовой технологии и организация на этой основе местного производства. Совместно с Минсвязи РФ образованы две рабочие группы, которые к декабрю должны определить, в каких сферах такое совместное производство будет наиболее выгодно обеим сторонам. Главная наша задача заключается в том, чтобы производство в России не оказалось более дорогим, чем в других странах.

Корпорация заинтересована в сотрудничестве с российскими исследовательскими центрами и техническими университетами. Правда, идем на такие контакты с осторожностью, поскольку в этой сфере, как ни в какой другой, легко сделать ошибку, которая может обернуться большими потерями. Пока главная ставка делается на сотрудничество с Московским техническим университетом связи и информатики (МТУСИ). В частности, уже несколько лет в Москве работает совместное предприятие МТУСИ и Ericsson "Эрикссон Трейнинг Центр", где обучается инженерно-технический персонал, обслуживающий оборудование компании. На базе университета действует Институт Ericsson, задача которого — повышение профессиональной подготовки выпускников российских университетов связи, пе-

редача им знаний о передовых технологиях компании. В этом году на территории МТУСИ завершается строительство нового здания, где разместится наш технический и тренинг центры.

**Корр. Как вам работаете в России? Есть ли какие-то факторы, которые затрудняют здесь деятельность компании?**

**Э.Ф.** Самые неприятные моменты для любой зарубежной компании связаны в России с таможенной, сертификацией продукции, налоговым законодательством. Последнее настолько нестабильно, что в любой момент может в корне изменить нашу политику на российском рынке. Что же касается таможни, то ее требования порой осложняют решение даже таких проблем, которые, казалось бы, напрямую с ней не связаны. Так, например, произошло, когда мы пытались организовать в Москве наш ремонтный центр. Благодаря современным технологиям компании гораздо легче и быстрее заменить сломавшийся мобильный или бизнес-телефон новым, чем починить вышедший из строя. Такая практика уже давно используется ремонтными центрами Ericsson во всем мире. При необходимости ремонта более сложного оборудования клиента также не заставляют ждать его окончания, а сразу заменяют новым. Как оказалось, в России таким прогрессивным методом организовать ремонтное обслуживание невозможно из-за несовершенства таможенного законодательства, которое, на наш взгляд, давно устарело.

**Корр. Мы знаем, что ряд зарубежных фирм, появившихся на российском телекоммуникационном рынке гораздо позже Ericsson, тем не менее значительно раньше провели сертификацию своей продукции в**



**Россия. Почему Ericsson уступил им первенство в этой области?**

Э.Ф. В отличие от многих других фирм, наша компания предлагает на российском рынке сотни наименований своей продукции, ассортимент которой постоянно пополняется новыми продуктами. В 1994-м, когда мы сертифицировали здесь первые продукты, процесс этот тянулся свыше года. Теперь он занимает не более двух месяцев. К настоя-

щему моменту практически вся поставляемая в Россию продукция сертифицирована. Но необходимость сертификации новых продуктов возникает постоянно, что отнимает у компании очень много времени и средств. Нам очень трудно понять целесообразность такой сертификации. С подобными требованиями Ericsson не сталкивается ни в одной другой стране мира хотя бы по тем стандартам, которые общепризнанны.

Ссылки на какие-то особые российские условия эксплуатации не очень убедительны, во всяком случае для большинства наших продуктов.

Однако все это, хоть и досадные, но сущие мелочи по сравнению с перспективами, которые Ericsson видит для себя в вашей стране. Мы уверены, что наше сотрудничество будет успешно развиваться прежде всего на благо России.

## Дайджест

Осенью 1996 года Ericsson возбудила иск против американской компании Qualcomm, обвинив ее в том, что различные элементы оборудования и компоненты технологии CDMA, используемые ответчиком, нарушают патенты Ericsson. До судебного разбирательства фирмы попытались урегулировать спор мирным путем и заключили соглашение, по которому обязались не возбуждать исков друг против друга до принятия решения за столом переговоров при условии, что их участники не будут предавать огласке взаимные претензии. Переговоры еще велись, когда в начале декабря прошлого года Qualcomm распространила информацию о том, что против компании начат процесс по иску Ericsson. Это, по-видимому, свидетельствовало о провале переговоров. 10 декабря последовал ответный шаг Qualcomm, начавшей судебный процесс против Ericsson по обвинению последней в нечестной конкурентной борьбе, попытках затормозить принятие и коммерческое использование технологии, а также разработку и производство оборудования. В тот же день Qualcomm присоединилась к еще одному иску против своего конкурента, который был возбужден компанией OKI America в сентябре 1996 года. В нем оспаривалась действительность ряда патентов Ericsson с целью доказать, что они не нарушаются OKI America, которая производит и продает продукцию CDMA по лицензии Qualcomm.

В свою очередь Ericsson заявила, что сделала все для разрешения спора мирным путем и не ее вина, что разумный компромисс так и не был найден. Компания теперь намерена отстаивать свои права в суде. Руководство компании заявило, что ее собственная программа разработок в области CDMA имеет многолетнюю историю и она не намерена менять свою позицию в отношении стандарта IS-95, использующего технологию CDMA и появившегося на рынке благодаря Qualcomm.

*Специальное приложение к "Коммерсантъ-daily", февраль 1997 г.*

Фирма Ericsson планирует развернуть на Украине по контракту стоимостью 30 млн.долл. с украинской фирмой JV Digital Cellular Communications цифровую радиосеть, в которую войдут стационарные станции сотовых систем связи в Киеве, Донецке, Днепропетровске, Харькове, Одессе и на полуострове Крым.

Кроме того, Ericsson подписала контракт стоимостью 280 млн.долл. с корпорацией Guangdong Mobile Communications, согласно которому она проведет работы по расширению сети связи между подвижными объектами стандарта GSM в китайской провинции Гуандон с целью обслуживания до 2,5 млн. пользователей. В результате общее число пользователей системы связи между подвижными объектами в провинции достигнет 4 млн. человек.

Фирма также объявила о подписании рамочного дистрибьюторского соглашения по цифровым системам связи между подвижными объектами стоимостью в 400 млн.долл. с корпорациями China National Post and Telecommunications Industry и China National Post and Telecommunications Appliances.

В США Ericsson получила контракт стоимостью 300 млн.долл. на поставку в 1997 году цифровых средств персональной связи (PCS) и сотовых телефонов для клиентов американской фирмы AT&T Wireless Service.

*Microwave Journal, 1996, v.39, N. 12, p.43*

Intel и Microsoft начинают выпуск видеотелефонов для персональных компьютеров, предназначенных для использования в сети Internet. Продукция обеих компаний соответствует стандарту H.232, принятому большинством фирм, занимающихся сетевыми видеокommunikациями. "Мы стремимся сделать компьютерную видеосвязь повсеместной", - заявил глава маркетингового отдела компании Intel. Качество современных видеотелефонов оставляет желать лучшего, хотя более быстрые микропроцессоры, вероятно, позволят со временем исправить положение. Компании тем не менее считают, что часто путешествующие бизнесмены и скачущие без внуков дедушки будут рады и такой возможности общения. Для пользования видеотелефонной службой потребителям придется, помимо программного обеспечения, обзавестись видеокамерой стоимостью 150 долл. Новая система будет стоить значительно дешевле, чем системы видеоконференций компаний Picture Tel и Compression Labs.

*Специальное приложение к "Коммерсантъ-daily", февраль 1997 г.*

## Дайджест

## Дайджест