

Šećer na kraju

Višemilijunski ugovor potpisan s kazahstanskim kupcem TeleKrona u posljednjim danima prošle godine bio je „šećer na kraju“ još jedne uspješne godine za tržište Zajednice Neovisnih Država. Tim ugovorom premašen je plan prodaje u tom dijelu svijeta, a bio je to i značajan doprinos ostvarenju ukupnoga kompanijnog plana prodaje za prošlu godinu. Vrijednost ugovorenih poslova krajem studenoga i tijekom prosinca dosegla je zaista izvanrednih 210,7 milijuna kuna.

Uspješna suradnja Ericssona Nikole Tesle i krajnjeg korisnika Transtelecoma u Kazahstanu se nastavlja. Nakon velikog potpisanog ugovora u svibnju 2005. godine (oko 287 milijuna kuna), čija realizacija je u punom jeku, preko kompanije TeleKRONA potpisano je krajem prošle godine proširenje ugovora za iznos veći od 206 milijuna kuna, čime je na obostrano zadovoljstvo okrunjen višemjesečni rad na usuglašavanju svih tehničkih i komercijalnih pojedinosti ovoga kompleksnog projekta.

Suradnja Ericssona Nikole Tesle s kompanijom Transtelekom počela je u 2003. Od tada do danas je Transtelekom uspio, zahvaljujući Ericssonovim proizvodima i rješenjima i uspješnoj poslovnoj politici, dobrim dijelom modernizirati i proširiti svoju telekomunikacijsku mrežu te od kompanije koja je prije imala samo jednog korporacijskog klijenta (Kazahstanske željeznice), postati respektabilni operator u Kazahstanu.

Novim ugovorom predviđena je isporuka novih komutacijskih čvorova manjeg kapaciteta (uključujući *small AXE*) te značajno proširenje kapaciteta, tj. nadogradnja postojećih čvorova, povećanje kapaciteta širokopojasnog dostupa kao i isporuka višenamjenskog pristupnog čvora MSAN (*Multi Service Access Node*) i novih količina optičkog kabela, transmisijske opreme za digitalnu sinkronu optičku mrežu (SDH - *Synchronous Digital Hierarchy*), kontejnera, opreme za napajanje i dr. Veliki udio predstavljaju usluge polaganja optičkog kabela te usluge složene systemske integracije, kako bi sve u ovakvoj kompleksnoj heterogenoj mreži optimalno funkcioniralo. Realizacija projekta predviđena je u dvije faze koje vremenski koincidiraju s fazama 2 i 3 postojećeg projekta, a završetak se planira do ljeta 2008.

Već iz asortimana isporučene opreme vidljive su glavne smjernice modernizacije mreže. S jedne strane, moderniziranjem i proširenjem pristupnih čvorova u većim gradovima i u ruralnim područjima Transtelekom je nastojao već sada svojim krajnjim korisnicima čak i u ruralnim područjima ponuditi širokopojasni pristup i videokonferencijske usluge, koje postaju sve zanimljivije i u Kazahstanu. Razgovaramo i dalje o uslugama kao što su VoD (*Video on Demand*), IPTV (IP televizija), IMS (IP *Multimedia Subsystem*) i dr.

Drugi segment je, svakako, investiranje u suvremenu optičku tran-

Pored najužeg tima koji radi na tržištima ZND-a (Josip Jakovac, potpredsjednik i direktor prodaje i marketinga, Franjo Mudrovčić, rukovoditelj prodaje i marketinga za centralno azijske zemlje, Dragomir Bogojević, rukovoditelj prodaje za Kazahstan i naš stalni predstavnik u Almatyju, Goran Grbić, marketing menadžer za Kazahstan, Branka Tuškan, marketing menadžer i specijalist za podršku poslovanja) svoj značajni doprinos uspjehu u ovom poslu dali su stručnjaci iz jedinice za Marketing, rješenja kupcima i podršku prodaji, iz Financija i nabave (a posebno Vladislav Pogarčić), iz Logistike sudjelovali su Fikreta Fištrek, Ankica Dobrijević, Maja Šulc i Darko Jagić, a podrška je stizala i iz drugih dijelova kompanije. Pored ostalih, na tehničkim aspektima projekta radili su Nikola Dumić, Ivan Krulić, Žarko Magdić, Jasna Cigrovski, Jugoslav Krželj, Kaća Kasalo, Zdravko Kasalo, Tomislav Pavičić. Berislav Bambir iz Centra za razvoj kompetencija izradio je prijedlog tečajeva za kupca. Željko Đaković, koji je veoma uspješno vodio projekt u fazi 1, nastaviti će voditi projekt zajedno s Igorom Poljakom i kroz faze 2 i 3. Poželimo svima mnogo uspjeha.



Nursultan R. Jiyenbayev, direktor TeleKRONA potpisuje ugovor

smisijsku mrežu. Snažna visokopropusna mrežna okosnica potrebna je zbog sve većih zahtjeva na transmisijske kapacitete zbog širenja vlastite višeuslužne mreže te višeuslužnih i mobilnih mreža drugih operatora u Kazahstanu, koji nemaju dostatne vlastite transmisijske kapacitete. Osim toga, sve prognoze govore da će potreba za transmisijskim kapacitetima u Kazahstanu značajno rasti u sljedećim godinama zahvaljujući povoljnom zemljopisnom položaju između brzo razvijajuće Kine i Rusije, i

dalje prema Europi. Zbog toga je prioritet Transtelecoma bio izgraditi snažnu transmisijsku optičku mrežu koja bi povežala Kinu s Rusijom, pa su tijekom 2005. i 2006. (uz prije realiziranu dionicu Almaty – Astana) realizirane dionice od Almatyja do kineske granice, i od Astane na sjever i sjeverozapad prema Rusiji, koje će se novim dionicama iz ovog ugovora (Petropavlovsk – Omsk, Astana - Pavlodar i na jugu Chu – Sariagach) kompletno završiti. Time se potrebe ne iscrpljuju, nego se već sada planira za sljedeće razdoblje, zavisno o financijskim mo-



U ime Ericssona Nikole Tesle ugovor je potpisala predsjednica Gordana Kovačević u prisutnosti najužega tima stručnjaka koji je radio na njegovoj pripremi.

gućnostima, realizacija takozvane južne i zapadne dionice, čime bi se kompletirala mreža i zatvorio „SDH ring“ preko praktički čitavog teritorija Kazahstana. Tu i Ericsson Nikola Tesla vidi svoju šansu za uspješno poslovanje u godinama pred nama. Ako znamo da je Kazahstan površinom oko 50 puta veći od Hrvatske, jasno je da su potrebe za raznom telekomunikacijskom opremom ogromne, što su prepoznali i svi drugi značajniji svjetski isporučitelji telekomunikacija, pa je konkurencija snažna. Zahvaljujući kvaliteti naše opreme i potvrđenim rješenjima koje su napravili naši stručnjaci u dosadašnjim fazama, smatramo da smo stekli povjerenje i naklonost kupca, i s optimizmom gledamo na budućnost. Već sada razgovaramo s kupcem o novim uslugama i rješenjima.

Josip Jakovac, potpredsjednik i direktor za prodaju i marketing na tržištima Zajednice Neovisnih Država o ovom ugovoru kaže: „S TeleKRONA-om nastavljamo odličnu suradnju koju smo započeli prošle godine s TelecomNetom. Ovaj veliki ugovor odraz je zadovoljstva kupca

našim dosadašnjim radom, našim rješenjima, opremom i uslugama te povjerenja za nastavak suradnje, što pokazuje naš značaj i unosi optimizam glede budućih poslova.“

Franjo Mudrović, rukovoditelj prodaje i marketinga za centralno-azijske zemlje, komentira:

„Veliko je zadovoljstvo posao na kome smo radili gotovo godinu dana, nakon niza specifikacija, rješenja, analiza, dovesti do potpisivanja i početka realizacije. Rekao bih na sreću, a ne nažalost, vremena za pre-

dah nema. Pred nama su novi izazovi borbe s konkurencijom i zajednički rad s predstavnicima kupca da u ovom burnom telekomunikacijskom svijetu pronađemo optimalno rješenje daljnje etape modernizacije mreže kupca i oplemenjivanje mreže novim multimedijalnim uslugama, kojima će i kupac kao ponuđač usluga za krajnjeg korisnika i Ericsson Nikola Tesla kao isporučitelj opreme i usluga nastaviti trend povećanja udjela na telekomunikacijskom tržištu Kazahstana.“

Uz odlično poslovanje u Kazahstanu kompanija je tijekom studenoga i prosinca zaključila i neke manje poslove na tržištima ZND-a:

Rusija

Ankica Kosovec-Krželj, rukovoditeljica prodaje za Sjeverozapadnu regiju Ruske Federacije, potpisala je ugovore za proširenje mreža širokopojasnog radio dostupa (ML-BAS) s kupcima iz St. Peterburga, Peterstar i Peterburg Tranzit Telecom (PTT). Kupac Peterstar proširuje svoju mrežu s 11, a PTT s 10 novih korisničkih terminala, uz podizanje sustava na višu razinu (R1.4).

S kupcima iz Južne regije Ruske Federacije, Kubtelekomom i Južna Telekom Setom, Tomislav Maljevac, rukovoditelj prodaje za Južnu regiju, potpisao je ugovore za sisteme za specijalni nadzor u vrijednosti od 768 tisuća kuna.

Mile Nenadić, rukovoditelj prodaje za Kemerovsku oblast, potpisao je s kupcem Kuzbassenergo dva ugovora za proširenje prijenosne mreže (SDH - Synchronous Digital Hierarchy) i MINI-LINK-ove u vrijednosti od 825 tisuća kuna.

Ukrajina

Ivan Sakoman, rukovoditelj prodaje, s kupcem Telefonika-Service iz Kijeva potpisao je ugovor za centralu AXE small. Telefonika-Service je novi operator za fiksnu telefoniju u Kijevu, s licencom za 20 tisuća pretplatnika. Ugovorena centrala bit će u radu u ožujku ove godine.

Moldavija

S kupcem Transtelecomom iz Tiraspolja proširena je uspješna suradnja s područja komutacije i transmisije u javnoj mreži i na segment telekomunikacijskih rješenja za poslovne mreže.

Potpisanim ugovorom za poslovnu mrežu s kupcima Transtelecom i Interdnjestrcom učinjen je prvi korak prema dogovorenoj suradnji u modernizaciji poslovnih mreža kompanija koje gravitiraju tom javnom operatoru. U okviru tog ugovora, isporučit ćemo opremu za proširenje poslovnog sustava MX-ONE, poslovni sustav MD110 te pet poslovnih sustava tipa BusinessPhone. Umrežavanjem isporučenih poslovnih sustava bit će u potpunosti riješena poslovna mreža kompanija Transtelecom i Interdnjestrcom sa svim poslovnim mogućnostima koje ugovoreni sustavi nude. Ugovor je potpisao rukovoditelj prodaje za Moldaviju Milić Mađerčić, uz stručnu podršku Nataše Amin i Zdenka Kljaića.

Gospodarstvo

Piše: J. Lončar

Hrvatska izvozna ofenziva

Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva u suradnji s udrugom Hrvatski izvoznici, Hrvatskom gospodarskom komorom, Hrvatskom obrtničkom komorom, Hrvatskom udrugom poslodavaca i Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, dovršilo je izradu prve hrvatske izvozne strategije. Prva takva strategija u Hrvatskoj, poznata pod nazivom Hrvatska izvozna ofenziva, javnosti je predstavljena 22. siječnja na 2. konvenciji Hrvatskih izvoznika održanoj u zagrebačkom hotelu Westin. U diskusiji koja je u toj prigodi upriličena sudjelovala je i mr. sc. Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle.

U izradi Hrvatske izvozne ofenzive sudjelovalo je stotinjak domaćih stručnjaka, gospodarstvenika i djelatnika državne uprave te konzultant dr. Karl-Heinz Dernoscheg, član tima Austrijske izvozne ofenzive, sa svojim suradnicima. U Ministarstvu gospodarstva ističu da će strategija konkretnim mjerama povećati broj izvoznika i strukturu izvoza. Cilj joj je uravnotežiti vanjskotrgovinske bi-



lance jer je Hrvatska 1992. godine posljednji put imala veći uvoz od izvoza. Naponi će prije svega biti usmjereni na rješavanje ključnih trenutačnih problema koji priječe jači rast izvoza, kao što su premali kapaciteti, usitnjenost proizvodnje i nedovoljna konkurentnost.

Ericsson Nikola Tesla koji je s više od milijardu i stotinu i pedeset milijuna kuna jedan od najvećih hrvatskih izvoznika i sigurno naš najveći izvoznik znanja, odnosno proizvoda, rješenja i usluga u području najviše razine dodane vrijednosti o ovom nacionalnom projektu ima što za reći.

Sudjelujući u diskusiji koja je bila jedno od centralnih događanja na konvenciji, mr. sc. Gordana Kovačević, predsjednica naše kompanije naglasila je važnost izvozne orijentacije naše zemlje. Međutim, ponovila je poruku da ukoliko želimo uspjeti u izvoznju ofenzivi moramo znati koja su nam prioritarna područja u strategiji razvoja države te je u tom smislu izdvojila istraživanje i razvoj kao područja koja bismo trebali poticati i koristiti pogodnosti našeg okruženja i resursa koje imamo. Ujedno, poslala je poruku odgovornima za strategiju izvozne ofenzive da je fokusiranje na izvoz pozitivno, a sam projekt može biti uspješan samo ukoliko ga odmah počnemo implementirati, i to kroz konkretne mjere i aktivnosti.

Hrvatska izvozna ofenziva bi u prvom trogodišnjem razdoblju od 2007. do 2010. godine, trebala potaknuti povećanje broja tvrtki izvoznika s oko 11 tisuća na 13.800, promijeniti strukturu izvoza, povećati konkurentnost proizvodnje repromaterijala i komponenti za složene proizvode te rezultirati osnivanjem šest izvoznih klastera.

Želi li imati uspješno gospodarstvo, veći rast BDP-a, veći životni standard i više zaposlenih, Hrvatska treba izvoziti, istaknuto je na skupu. U gospodarskom razvoju uloga znanja je presudna pa Ericsson Nikola Tesla kao kompanija znanja i snažni izvoznik u procesima unaprjeđenja domaćega gospodarstva ima istaknuto mjesto.