

Нероссийское лицо аутсорсинга

Игорь АГАПОВ

В то время как за рубежом аутсорсинг многих функций операторов связи стал общепринятой практикой, в России такой способ организации операторской деятельности по-прежнему находится в стадии начального развития. Причины этого лежат как в особенностях национального телеком-бизнеса, так и в сложившемся менталитете российских предпринимателей.

Вопросы аутсорсинга и совместной эксплуатации оборудования обсудили более 100 представителей операторов связи, поставщиков оборудования и профессиональных сервисов на VII Международной конференции «Managed Services 2016 – Оптимизация затрат операторов, аутсорсинг сетевой и ИТ-инфраструктуры, совместная эксплуатация сетей связи», организованной ComNews.

Аутсорсинг является одним из заметных трендов в современной организации работы телекоммуникационных операторов. Тем не менее в России передача на аутсорсинг эксплуатации сетей связи практикуется пока скорее в порядке исключения и широкого распространения не получила.

По мнению директора по развитию бизнеса и аутсорсингу эксплуатации сетей связи компании Nokia в Европе Дениса Константинова, на это есть определенные причины. «В России рынок аутсорсинга сетей связи развит слабо. Это происходит потому, что экономические соображения не играют в стране определяющей роли при принятии компанией-оператором решения об аутсорсинге», – считает он.

У представителей операторских компаний своя точка зрения на этот вопрос. Начальник департамента по управлению качеством функционирования сети и эксплуатационными затратами ПАО «МегаФон» Юрий Рубцов пояснил, почему компания воздерживается от широкого использования аутсорсинга. «Хотя текущая ситуация требует поиска путей сокращения затрат, в том числе и на эксплуатацию сети, мы решили сначала оптимизировать собственную систему управления сетью. По нашему мнению, экономический эффект, которого мы достигли за счет создания единого центра управления сетью, больше, чем можно было получить от применения аутсорсинга», – пояснил менеджер «МегаФона».

Заместитель генерального директора по технике ООО «МедиаСети» (Virgin Connect) Владимир Валькович тоже подчеркивает неоднозначность вопроса об аутсорсинге как бизнес-инструменте оператора. «Единых рецептов нет: кто-то отдает на аутсорсинг управление сетью, кто-то – маркетинг, кто-то – работу с клиентами. В любом случае при использовании аутсорсинга есть серьезная проблема: насколько эффективным будет донесение до абонента ценности бренда оператора сотрудниками



Директор по развитию бизнеса Nokia в Европе **Денис Константинов** считает, что рынок движется к модели, когда операторы не будут сами обслуживать сети



Директор по развитию IT Managed Services Ericsson **Леонид Бельский** подчеркивает, что внедрение новых телеком-услуг требует специальных знаний в ИТ, которых нет у операторов связи

Руководитель отдела разработки технических решений ООО «Т-Системс СиАйЭс» Антон Леонтьев отмечает, что бизнес обращается к аутсорсингу сетей доступа из-за роста требований к ним



Фот.: СТАНДАРТ

аутсорсера. В результате существует риск потери этой ценности в глазах потребителя. Кроме того, в России препятствием для распространения аутсорсинга является тенденция собственников бизнеса полностью контролировать все его аспекты, которую трудно переломить», – говорит Владимир Валькович.

Генеральный директор ООО «Комфортел» Дмитрий Петров полагает, что дело не в том, эффективен или нет аутсорсинг, а в том, правильно ли он используется. «Аутсорсинг неэффективен сам по себе, как и любой инструмент, – эффективен или нет тот, кто им пользуется. В целом, самая большая проблема аутсорсинга в России – сложившиеся в телекоммуникационной отрасли отношения и недостаточное внимание к экономическому эффекту от аутсорсинга», – подчеркнул он.

Тем не менее все участники дискуссии отметили, что сфера применения аутсорсинга в телекоммуникационном бизнесе продолжает расширяться, распространяясь на эксплуатацию не только сетей связи, но и ИТ-инфраструктуры. Причем отношение к этой тенденции явно неоднозначное.

Юрий Рубцов обращает внимание, что уже сложно разделить, где сеть связи в традиционном понимании, а где ИТ-инфраструктура. «Что касается управления этими сегментами, то здесь есть нюансы, например касающиеся различия требований к надежности функций, традиционно соблюдающихся в телекоме и ИТ. Поэтому у нас ИТ-функции, задействованные в предоставлении услуг связи, находятся под управлением структур, занимающихся эксплуатацией сетей», – заявил представитель «МегаФона».

Дмитрий Петров убежден, что категорически неверно отдавать управление телекоммуникационной сетью и ИТ в одни руки, подвергаясь риску единых отказов. «При таком варианте весь бизнес оператора теряет смысл. В целом, если при принятии решения об аутсорсинге учитывать только соображения экономии, это тупик. Если что-то отдавать на аутсорсинг, нужно исходить не из того, сколько можно на этом сэкономить, а из того, насколько лучше вы в результате будете продвигаться на рынке. А опыт показывает, что с некоторыми операторами «большой тройки», увлекающимися аутсорсингом, конкурировать стало легче», – рассказал руководитель «Комфортел».

Тем не менее представители ведущих поставщиков профессиональных сервисов для операторов связи не сомневаются, что аутсорсинг целесообразно не просто

распространять на рынках, но и совершенствовать схемы его использования.

Директор по развитию IT Managed Services Ericsson Леонид Бельский убежден, что ИТ-аутсорсинг становится для операторов связи все более актуальным, в том числе в области систем поддержки бизнеса. «Максимальный уровень аутсорсинга систем BSS – это сервисная схема, которая сочетает в себе достоинства аутсорсинга и модели SaaS», – указывает специалист Ericsson.

Денис Константинов из Nokia говорит о том, что новый уровень аутсорсинга может быть достигнут за счет его одновременного применения со схемой совместного использования сетей связи операторами. «Аутсорсинг совместной сети нескольких операторов обеспечивает максимальную выгоду по сравнению с только аутсорсингом или только совместной эксплуатацией инфраструктуры. Это происходит в том числе потому, что компания-аутсорсер в таком случае выступает третьей, незаинтересованной стороной, через которую могут разрешаться сложности, возникающие между операторами при работе в общей сети», – полагает Денис Константинов.

Руководитель отдела разработки технических решений ООО «Т-Системс СиАйЭс» Антон Леонтьев считает привлечение аутсорсеров целесообразным и в отношении локальных сетей доступа (LAN). «В случае крупной компании использование аутсорсинга LAN способно принести и ощутимую экономию финансовых средств. При этом возможны различные модели аутсорсинга локальных сетей – от продажи пользователю оборудования с последующей его эксплуатацией до обслуживания собственного оборудования заказчика», – говорит Антон Леонтьев.

Не обошли вниманием участники конференции и работу инфраструктурных компаний, предоставляющих операторам сотовой связи опорно-мачтовые сооружения и другие площадки для размещения оборудования.

Директор по маркетингу группы компаний «Русские башни» Алексей Подрябинников обратил внимание на то, что по состоянию на текущий год в мире около 60% телекоммуникационных башен-опор принадлежат независимым инфраструктурным компаниям. «Эта тенденция поддерживается несколькими обстоятельствами. Во-первых, операторы связи эксплуатируют сети сразу нескольких поколений – от 2G до 4G, а в перспективе уже 5G, что увеличивает их капитальные и операционные затраты. С другой стороны, на доходы операторов оказывают давление сервисы интернет-компаний и другие наложенные на сети сервисы (OTT). Все это заставляет операторов искать пути снижения издержек, в частности в секторе пассивной инфраструктуры», – подчеркнул Алексей Подрябинников.

Директор по развитию ООО «Сервис-Телеком» Дмитрий Филатов отметил, что в России бизнес инфраструктурных компаний пока находится в самом начале пути: тысячи башен независимых компаний явно в меньшинстве по сравнению с десятками тысяч собственных опорных сооружений операторов только «большой тройки». «Вероятно, в течение какого-то времени такая ситуация в России будет сохраняться, затем можно ожидать активизации инфраструктурного бизнеса», – считает он.

**Партнерами
конференции
выступили**

Nokia,
T-Systems,
Ericsson

Заказать
материалы конференции



comconf.ru/ru/materials

Дмитрий Борисов, старший директор проектов ИТ и бизнес-процессов Ericsson: «Тема аутсорсинга ИТ-инфраструктуры в телекоммуникационном бизнесе стала особенно актуальной, когда ИТ и телеком вплотную сблизились, как, например, в случае с SDN/NFV. Поэтому будущее в любом случае за внедрением единого управления общей телеком/ИТ-сетью оператора связи»



Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Юрий Рубцов, начальник департамента по управлению качеством функционирования сети и эксплуатационными затратами ПАО «МегаФон»: «Более эффективной, чем аутсорсинг, является схема, при которой существует инфраструктурный оператор связи, управляющий сетью, и сервисный оператор, предоставляющий услуги абонентам, подобно тому как «МегаФон» работает с Yota»

Дмитрий Петров, генеральный директор ООО «Комфортел»: «Отдать на аутсорсинг сферу установки средств оперативно-разыскных мероприятий (СОРМ) и работы по хранению массива информации о трафике пользователей согласно «закону Яровой» было бы экономически целесообразно, однако невозможно из-за особенностей нормативного регулирования этих вопросов»



Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Владимир Валькович, заместитель генерального директора по технике ООО «МедиаСети» (Virgin Connect): «Для оператора фиксированного широкополосного доступа целесообразно передавать на аутсорсинг функции установки и обслуживания абонентского оборудования и распределительных сетей в зданиях, сохраняя контроль над ядром сети и транспортной сетью»



Фото: СТАНДАРТ

Кирилл Князев, директор по проектам департамента разработок АО «Интеллект Телеком»: «Разработанная в России система сотовой связи стандарта GSM-900 с переносом емкости хорошо подходит не только для обеспечения радиопокрытия территорий с небольшим трафиком, но и для организации совместного использования операторами связи подсистемы радиодоступа»



Фото: СТАНДАРТ

Алексей Подрябинников, директор по маркетингу группы компаний «Русские башни»: «Перспектива для «башенных» компаний – развитие в направлении предоставления операторам связи полного спектра инфраструктурных услуг, а не просто конструкций для размещения оборудования. Логичным путем реализации этого принципа является обеспечение опорных сооружений транспортными ВОЛС»



Фото: СТАНДАРТ

Дмитрий Филатов, директор по развитию ООО «Сервис-Телеком»: «У российского рынка инфраструктурных услуг хорошая позиция: мы имеем возможность изучить имеющийся опыт зарубежных коллег и выбрать из него лучшее. Теперь можно адаптировать этот опыт к особенностям российских телекоммуникаций, размерам территории нашей страны и специфике отечественной экономики»

Сергей Соболев, заместитель генерального директора – технический директор АО «СМАРТС»: «Технология прокладки ВОЛС в дорожном полотне позволяет быстро создавать транспортные сети операторов связи с возможностью совместной эксплуатации на наиболее проблемных направлениях: в городах с дефицитом кабельной канализации и в малонаселенных местностях»



Фото: СТАНДАРТ