



Евгения Тен, «Техносерв»:

каждый бизнес-кейс от «Техносерва» базируется на ответственности за результат

О технологических трендах в области построения инфраструктуры для LTE-сетей журналу «Мобильные телекоммуникации» рассказала Евгения Тен, директор департамента по работе с операторами связи компании «Техносерв».

— **Расскажите, пожалуйста, о подходе «Техносерва» к работе с операторами связи.**

— Рынок телекома всегда был для «Техносерва» стратегическим сегментом. Наше стремление быть максимально полезными коммерческим операторам связи, предлагать решения, которые являются, с одной стороны, экономически выгодными и, с другой стороны, технологически перспективными для развития операторского бизнеса, — это наш базис в понимании системной интеграции.

— **В свете развития LTE расскажите, какова позиция и опыт «Техносерва» как системного интегратора в области построения инфраструктуры для LTE-сетей.**

— Смещение доходов операторов с традиционной передачи голоса в сегмент передачи данных, повышенная загрузка сегментов существующих сетей, с одной стороны, и ограниченные бюджеты, с другой стороны, приводят к заключению, что необходимо точечное построение сегментов LTE.

В самых загружаемых местах, с точки зрения как количества пользо-



вателей, так и потребления трафика, операторы и будут устанавливать новые сети LTE. Нам как интегратору есть что предложить оператору в виде комплексного решения:

- бенчмаркинг услуг связи, выявление мест с ухудшением качества связи по результатам полевых испытаний; сравнительный анализ качества услуг оператора и конкурентов;
- выполнение работ по end-to-end оптимизации сети 2G/3G/LTE, от оптимизации настроек радиосистемы до управления трафиком данных на основе глубокого анализа пакетов (DPI);
- проектирование и развертывание транспортной сети для высокоскоростной передачи данных с самыми высокими показателями качества и повышенными требованиями к задержкам, что существенно для сетей LTE;
- предложение indoor-решений на базе picoBTS в стандарте LTE, DAS-систем, решений на базе излучающего кабеля.

— **Очевиден явный акцент на мониторинге качества услуг связи. Чем объясняется такая стратегическая направленность продуктового портфеля «Техносерва»?**

— Операторам в ближайшее время придется уделять качеству услуг особое внимание в связи с вводимым принципом переносимости номера (MNP). Неудовлетворенность абонентов как услугами связи, так и уровнем абонентского обслуживания способна спровоцировать массовый отток абонентов в момент ввода в действие переносимости номеров. Одними из компонентов, оказывающих непосредственное влияние на абонентское обслуживание, являются OSS/BSS-решения, которые также имеются в нашем портфолио. Несмотря на то что операторы достаточно активно внедряли эти системы последние годы, OSS-решения предыдущих поколений уже не всегда учитывают изменяющийся бизнес операторов связи и нуждаются в модернизации.

— **Одной из тенденций телеком-рынка является динамический рост IP-трафика, а также позиция открытости платформ интернет-разработчиков. Является ли это серьезной угрозой для сотовых операторов с точки зрения потери доходности и выручки от услуг передачи данных?**

— Важно отметить, что граница между услугами, предоставляемыми операторами связи и интернет-компаниями, постепенно стирается за счет того, что обе стороны активно развивают свои продуктовые линейки и предлагают услуги в областях, где они раньше не присутствовали. Для бизнеса операторов связи важно продолжать наращивать портфолио, предлагать и корпоративным, и частным абонентам дополнительные и комбинированные услуги, например на базе облачных платформ. Для этих целей мы готовы предложить как решения для развития ИТ-инфраструктуры, так и решения по управлению приложениями и сервисами. **М**

