



Телефон и не только

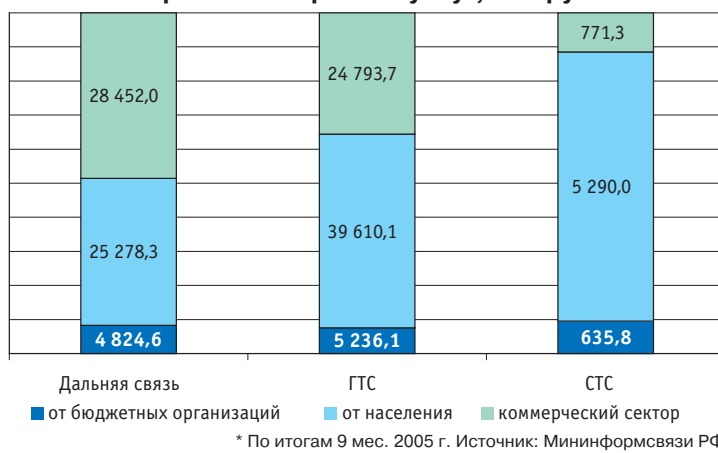
Виталий СОЛОНИН

Набор предложений в сегменте фиксированной телефонной связи для корпоративных пользователей весьма разнообразен и включает не только базовые услуги, но и многочисленные дополнительные сервисы. При этом телефония постепенно перестает быть изолированной услугой и в перспективе войдет в пакет интегрированных услуг Triple Play.

Несмотря на бурное развитие разнообразных телекоммуникационных услуг, не связанных с передачей голоса, старая добрая телефония остается не менее востребованной у предприятий и организаций. Количество корпоративных клиентов у операторов фиксированной связи на порядки меньше абонентов сотовой связи и частного сектора, зато суммы контрактов значительно выше. Отсюда – особо трепетное отношение к заказчику. Клиенту, как правило, назначается персональный менеджер, который находится в курсе всех особенностей работы с ним, а ценовая политика оператора отличается большой гибкостью.

Телефонизацией корпоративного сектора – зарубежных представителей, российских банков и крупных компаний, предприятий среднего бизнеса и госструктур – занимаются обычно аль-

Российский рынок телефонных услуг, млн руб. *



тернативные операторы, в то время как межрегиональные компании «Связьинвеста» обслуживают в основном частных лиц. Например, доля коммерческих компаний в структуре абонентов МГТС, которая перешла под контроль крупного альтернативного оператора «Комстар-ОТС», составляет немного более 10%. Исходя из данных Мининформсвязи России, по итогам 9 месяцев 2005 г. доля коммерческого корпоративного сектора в доходах от предоставления телефонных услуг местной и дальней связи составила 40%. Доля доходов от предоставления услуг телефонии коммерческим организациям у альтернативных операторов – более 84%, у традиционных операторов этот показатель чуть выше 25%.

Основные услуги, генерирующие доходы операторов на корпоративном рынке, включают в себя подключение к телефонной

линии с номером (обычным или многоканальным, «красивым» или обычным), предоставление выделенного цифрового канала и др. Кроме базовых услуг операторы предлагают разнообразные дополнительные функции обслуживания – переадресацию вызова, ведение списка «черных» и «белых» телефонных номеров, автоинформатор, будильник, статистику входящих вызовов и т. д. При этом услуги цифровой телефонной связи могут быть тесно интегрированы с услугами доступа в Интернет и передачи данных.

Вместе с тем на рынке появляются новые сервисы, такие, например, как IP-Centrex или безлимитные звонки по всему миру. Отметим наиболее интересные, на наш взгляд, предложения операторов фиксированной связи в сегменте телефонных услуг для корпоративных пользователей.



Беспредельные тарифы

Широкий спектр предложений направлен на снижение сумм счетов за международную и междугородную связь, выставляемых корпоративным пользователям. Это достигается как использованием технологий IP-телефонии (например, услуга «Корпоративный ПИН-код от «Манго Телеком» или телефонная связь по картам «Центел» от «Центрального телеграфа»), так и введением безлимитных тарифов. На-

Каждому филиалу присваивается шестизначный многоканальный номер, звонки по которому не тарифицируются. Звонки на обычные и мобильные телефоны в любую точку мира осуществляются по достаточно выгодным тарифам. В октябре 2005 г. «Хит-Телеком» ввел в коммерческую эксплуатацию новую услугу для филиальных компаний – EXTERNET VPN (объединение абонентов нескольких офисов в единый план нумерации с укороченным набором, в том числе на аналоговых АТС).

ся из платы за подключение (от 30 долл. со своим оборудованием, от 99 долл. – с оборудованием оператора), абонентской платы (от 49 долл. в месяц), дополнительной платы за интернет-трафик (в случае если он оплачивается отдельно) и стоимости номера (самым дорогим является московский прямой номер – 199 долл., петербургский стоит 45 долл., а номера зарубежных городов – от 16 до 32 долл.).

Альтернативой предложению «Телфина» могут стать услуги «Виртуального офиса» от различных провайдеров услуг центров обработки вызовов. Например, компания Fortax предлагает аутсорсинг фирмам любого масштаба по приему входящих звонков. Недостатки этой услуги – ограничение по количеству принятых вызовов (10–15 входящих звонков в день) и относительно высокая стоимость (100 долл. в месяц).

Еще дальше по пути привлечения клиентов заманчивыми предложениями пошла компания «Тарио», которая продвигает на российском рынке проект SIPNET. Все абоненты сети SIPNET могут неограниченно и бесплатно звонить через Интернет на


Сеть NGN позволяет индивидуализировать услуги под конкретного абонента и включить тот набор услуг, который ему необходим.

пример, компания «Арктел» предлагает в Москве и Санкт-Петербурге тарифный план «Безлимитная Россия» стоимостью соответственно 88 и 100 долл. в месяц (без НДС). Он включает в себя нелимитированные по времени и количеству звонки в другие города России по будням в рабочее время (звонки за границу, в регионы России во вне рабочее время и по выходным дням оплачиваются по специальным тарифам).


Существует похожее предложение от оператора DirectNet – он предлагает многоговорящим клиентам, которые платят по счетам за междугородный трафик значительно больше 100 долл., воспользоваться специальным тарифом с предоплаченным минимальным платежом 100 долл. в месяц (без НДС) за «межгород»; при этом абонентская плата за использование телефонной линии не взимается.

Демократичное решение для организации межфилиальной связи предлагает компания «ХитТелеком» в рамках сети EXTERNET.

Другой поставщик телефонного «анлима» – компания «Телфин» – предлагает телефонную связь по выделенному интернет-каналу (со скоростью не менее 64 кбит/с в обе стороны) с предоставлением местных городских номеров. Последнее предложение привлекательно для небольших компаний, имеющих офисы в разных городах, для которых имеют весомое значение затраты на организацию связи с клиентами. Такие потребители, например, физически могут находиться в Москве, но, имея петербургский номер, избавляются от платы за междугородное соединение с северной столицей. «Телфин», пожалуй, на сегодняшний день единственный российский оператор, который может обеспечить заказчика прямыми номерами, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, еще и большинства крупных городов Западной и Восточной Европы, США и Бразилии. Причем количество номеров, подключенных на телефонный аппарат компании, не ограничено. Стоимость услуг складывает-



www.ionip.com
www.widexs.ru



Решения для корпораций, операторов связи и ISP

Услуги Дата Центра:

- Telehousing
- Business Continuity and Disaster Recovery

Услуги сети MPLS:

- VPN
- VoIP

Услуги сети TDM:

- N*E1 – STM-1
- Frame Relay, ATM

Услуги Интернет:

- IP-transit
- IP-VPN

- Собственная магистральная сеть IP/MPLS, связывающая Россию, Бельгию, Великобританию, Голландию, Швецию
- 4 Дата Центра WideXs/ION-IP

Россия, 127083 Москва, ул. 8 Марта, 14
 тел.: +7 (495) 797 9160, факс: +7 (495) 797 9161
 info@ionip.ru



любой городской номер Москвы и Санкт-Петербурга, а также на прямые номера мобильных телефонов Санкт-Петербурга и все номера мобильных телефонов Москвы. Связь между абонентами сети SIPNET не тарифицируется, так как звонки с одного сетевого номера на другой бесплатны в любой точке мира. Чтобы стать абонентом сети SIPNET, достаточно пройти регистрацию и установить на компьютер один из стандартных программных телефонов либо подключить свое или арендованное абонентское SIP-устройство (в последнем случае будет доступен только тариф «Спецсвязь» с абонентской платой). Подключение к SIPNET – бесплатное. Более того, после подключения на счету клиента уже будет находиться 1 у. е.

«Тарио» предлагает тарифы с абонентской платой и без нее, которые отличаются только стоимостью минуты при исходящих звонках за пределы сети SIPNET. Тариф с абонентской платой выгоден тем, у кого большой объем звонков, идущих за пределы сети SIPNET на обычные телефоны. А тариф без абонентской платы предпочтительнее для тех, кто большую часть звонков совершает в пределах сети SIPNET. Все входящие звонки для абонентов «Тарио» бесплатны. Звонки на SIP-устройства других сетей ин-

тернет-телефонии тарифицируются как звонки на обычные номера соответствующей тарифной зоны (соответствующего города). Сами тарифы отличаются очень низкой стоимостью, например, минута связи с США по тарифу «Спецсвязь Плюс» стоит всего 0,02 долл., с Турцией – 0,12, Украиной – 0,09 долл.

«Бесплатные» предложения от сервис-провайдеров не иссякают. Так, недавно оператор «Аудиотеле» провел акцию, в рамках которой любая российская компания могла бесплатно получить специальный федеральный телефонный номер с префиксом 800 в рамках подключения услуги «Бесплатный вызов» (обеспечивает всем клиентам заказчика возможность бесплатно звонить ему из любой точки страны) и 200 минут голосового трафика в месяц в придачу. Обслуживание клиентов, подключившихся в этот период, производится по специальному тарифу: ежемесячная абонентская плата составит 25 у. е., и еще 25 у. е. – платеж в счет ежемесячного трафика.

IP-Centrex освободит место в офисе

На современном этапе развития бизнеса покупка, к примеру, собственной телефонной станции и ее обслуживание стано-

вится непопулярной роскошью, поэтому передача оказания телекоммуникационных услуг внутри офиса или в рамках распределенной сети компании завоевывает все большую популярность. Услуга IP-Centrex предлагает более высокие по сравнению со стандартной офисной АТС надежность и функциональность и позволяет бизнес-клиенту отказаться от покупки и поддержки телефонной станции. При этом возможно создание распределенного офиса с единым планом нумерации и поддержка сервисов на базе SIP-протокола, таких как универсальная почта (UM), контроль присутствия (presence), передача мгновенных сообщений (IM), интерактивных голосовых и видеопорталов (IVVR), распределенных call-центров и др. Подключая эти услуги у оператора, корпоративный пользователь значительно экономит на эксплуатационных расходах, имеет возможность управлять услугами в реальном времени через web-интерфейс. Одной из первых стала предоставлять услугу IP Centrex с указанным набором сервисов компания «Комстар Объединенные ТелеСистемы».

Идею аутсорсинга телефонных услуг подхватили и другие сервис-провайдеры. Так, пакет Free line от компании «Арктел», помимо ставших уже стандартными услуг (установка многоканального телефонного номера, запись автоинформатора по определенному сценарию распределения звонков, переадресация входящих вызовов на любые телефонные номера, включая мобильные и пр.), предлагает переадресацию вызовов на операторов call-центра «Арктел».

Телефонное будущее

Сегодня становится ясно, что в недалеком будущем понятная всем телефония претерпит в России существенные изменения. В более отдаленной перспективе, когда к домам и офисам будут

мнение специалиста



Андрей ВЕСЕЛОВ, генеральный директор глобальной голосовой сети EXTERNET

Старая парадигма «хочешь оказывать услугу – тяни провод» уходит в прошлое. Технологии ушли далеко вперед. Намечается перестройка инфраструктуры и отрасли. Даже регулятор уже начинает задумываться о разделении лицензий на построение транспорта, оказание сеансового доступа к сети передачи данных и оказание услуг. Распространение широкополосного доступа в Интернет и рост пропускной способности каналов сделали

возможным появление так называемых «виртуальных операторов», не строящих свои сети. Поскольку этим операторам не нужно окупать закопанные в землю провода и наращивать пропускную способность оборудования, передающего голос и данные, то тенденция оказания бесплатных внутрисетевых звонков сохранится и будет усиливаться. Рано или поздно альтернативные сети нумерации разовьются до существенных размеров, и возникнет проблема объединения разных планов нумерации различных сетей. Цена звонков по междугороду сравняется с ценой обычных звонков, и операторы начнут битву за потребителя путем предоставления новых и более удобных сервисов. Передача голоса, данных и видео станет обычной услугой. Просто позвонить – это уже вчерашний день. Будущее – за интеллектуальными услугами и контент-провайдингом.



проложены оптоволоконные кабели, она станет лишь одним из предложений в пакете услуг Triple Play (голос, данные, видео), хотя эта тенденция наметилась уже сейчас. Например, «Центральный телеграф» ввел недавно в коммерческую эксплуатацию сеть NGN, обеспечивающую передачу всех видов медиа-трафика и распределенное предоставление большого спектра телекоммуникационных услуг. При этом абонент может сам устанавливать дополнительные услуги телефонии через Интернет, вести учет трафика разговоров, создавать группу бизнес-абонентов, устанавливать для нее определенный набор услуг и т. д. Сеть NGN позволяет индивидуализировать услуги под конкретного абонента и включить тот набор услуг, который ему необходим. Среди них, например, универсальная почта (Unified Messaging, UM),

которая позволяет получать электронные письма, голосовую почту, голосовые, видео и текстовые сообщения, факсимильную информацию, а также просматривать анимационные изображения с помощью унифицированной услуги. А услуга CTD обеспечивает абоненту возможность во время сеанса связи с VoIP осуществить телефонный вызов через сеть с пакетной коммутацией щелчком мыши по ссылке на веб-странице.

Уже сейчас на рынке появляются предложения, позволяющие пропускать голосовой трафик в виде пакетов по скоростным интернет-каналам. Успешный опыт компании Skure позволяет надеяться, что этот проект будет реализован и в России с учетом «местной специфики». В настоящее время более бурному развитию «скайпоподобных» проектов в масштабах всей страны препятствует недостаток широкополос-

ных подключений, однако их количество стремительно растет. С другой стороны, в России начинается демонополизация рынка дальней связи, которая, по замыслу регулятора, должна привести к значительному снижению тарифов на междугородные и международные переговоры с одновременным плавным ростом тарифов на местную связь. Существуют предположения, что подорожание местной телефонной связи может спровоцировать отток абонентов в мобильные сети. Но в любом случае, бизнесу нужна качественная и надежная связь, и телефония как базовая услуга вряд ли может быть заменена другим способом коммуникаций. И конечно, она будет «обрастать» все новыми и новыми дополнительными сервисами, которые должны защитить провайдеров от падения ARPU. ■



Ноутбуки для... имиджа

Компания Fujitsu Siemens Computers представила новый ноутбук LIFEBOOK Q2010, который способен подчеркнуть принадлежность владельца к бизнес-элите и сочетает в себе усовершенствованный дизайн, дорогие материалы и современные технологии для мобильных ПК.

Вес LIFEBOOK Q2010 – всего 1 кг, толщина 20 мм, по размерам соответствует формату A4. Многослойное лаковое покрытие, используемое при изготовлении фортепиано, корпус из магниевого сплава, упор для рук из нержавеющей стали, необычный дизайн – все направлено на привлечение завистливых взглядов как в офисе, так и вне него.

Предполагаемая цена ноутбука – около 4 тыс. евро – категория, рассчитанная на бизнес-пользователей высокого уровня. Ноутбук будет выпущен в ограниченных количествах, тем не менее российское представительство предполагает, что в России он будет намного популярнее и разойдется быстрее, чем в Европе.

Кроме того, Fujitsu Siemens Computers анонсировала ноутбуки LIFEBOOK E8210 и LIFEBOOK S7110. Они поддерживают технологию Intel Centrino Duo для мобильных ПК, имеют улучшенную поддержку трехмерной графики (в два раза более производительную графическую подсистему, чем в решениях предыдущих поколений) и технологии HDTV.

www.fujitsu-siemens.com



ПО для управления видеоконференц-связью

Компания Sony объявила о разработке нового программного продукта VMS (Video Management Solution – «Решение по управлению видеосвязью») (VMS). ПО Sony VMS, включающее в себя программные средства управления, разработанные Radvision, предлагает простой метод управления конечными точками сети видеоконференц-связи Sony, в которую могут входить до 100 абонентов. VMS от Sony позволяет создавать интуитивные системы составления расписания связи и бронирования мест в гостиницах, обеспечивать передачу данных на базе Интернета, а также реализовать функции сетевого администратора. Это функциональное решение по управлению новым поколением оборудования видеосвязи, независимо от размера компании.

Используя VMS, сетевой администратор может следить и управлять всеми видеопериферийными устройствами сети, в том числе привратниками, устройствами управления многоточечным соединением (MCU), шлюзами и конечными точками. Конечные точки видеосвязи обнаруживаются автоматически и могут быть централизованно конфигурированы с помощью опций макро- и микрокоманд.

www.sony.ru