

Разработка программного обеспечения для операторов связи и решений для крупнейших корпораций. Консалтинговые услуги для операторов и системных интеграторов. (1998, 15)

► **Заинтересованы:** в сотрудничестве с операторами связи и системными интеграторами.

О деятельности ООО "Т-софт-Биллинг и технологии" рассказывает генеральный директор фирмы Владимир Александрович Самсонов.

Владимир Александрович, компания "Т-софт" основана в 1998. С чего все начиналось?

"Т-софт", по сути своей, был стартап-проектом без внешнего финансирования. Обычно такие проекты отличаются минимальными сроками исполнения и весьма высокими рисками. Отсюда и стрессовый характер, эмоциональное и интеллектуальное напряжение. Жесткая направленность проекта на конечный результат была крайне важна для компании, т. к. ее организация и развитие пришлось на кризисное лето 1998. Практически одновременно была зарегистрирована и основная торговая марка нашей компании - "Phonekeeper". Однако несмотря на, прямо скажем, тяжелые условия старта нам удалось быстро встать на ноги, а результатом, пожалуй, можно гордиться...

Разумеется, у тех, кто возглавлял этот проект, к 1998 уже был немалый опыт в области информационных технологий и телекоммуникаций. С самого начала своей деятельности компания "Т-софт" занималась разработкой специализированных тарификационных и биллинговых программ, а также имела статус официального партнера "Siemens" в области систем связи и осуществляла в т. ч. и поставки телекоммуникационного оборудования. В этой связи хочу с искренней благодарностью упомянуть

доктора Хенрика Фристаки, в то время вице-президента и руководителя департамента "Сети связи и передачи информации", и других сотрудников "Siemens" в России.

В нашем случае можно смело утверждать: объединение опыта управляющего персонала и несомненного таланта наших молодых разработчиков, выпускников физического факультета и мехмата МГУ, позволило вновь созданной компании быстро занять лидирующее положение в выбранном нами сегменте рынка.

Какой была стратегия развития бизнеса?

В ее основе лежало осознание очевидного: отрасль телекоммуникаций и связи уже активно развивалась и в дальнейшем должна была расти еще быстрее. Заниматься дистрибуцией в конце 1990-х уже отчасти надоело, а системная интеграция хотя и была модной, но, объективно говоря, требовала иных ресурсов и сроков. В то же время на рынке не хватало качественного специализированного бизнес-софта, потребность в котором с каждым годом росла. Поэтому мы выбрали узкое направление деятельности - ПО для телекоммуникационной индустрии, а на самом первом этапе еще более узкое - тарификационные и биллинговые программы. Что важно, мы с самого начала делали ставку на солидных, платежеспособных клиентов, не занимались демпингом, соответственно и софт уже в первых версиях имел весьма высокий уровень. Мы поставили задачу быстро выйти

с этими программами на рынок, заявить о себе и завоевать стабильное положение. Можно сказать, что стратегически и тактически мы не допустили ошибок и буквально за 2-3 года решили поставленную задачу, став легко узнаваемыми на рынке благодаря своим программам и клиентам.

И кто стал клиентами компании в то время?

Мы очень быстро вышли на уровень, когда нашими клиентами стали крупнейшие предприятия и учреждения России. Назову только некоторых: мэрия Москвы, центральный аппарат Сбербанка, "Альфабанк", "Гута-банк", "Роснефть", "Сургутнефтегаз", "ТрансНефть", "Русский алюминий", "НИКОЙЛ", "Тройка-Диалог", "ГПКС", "Информтехника", "Ланит", в общем "гранды"... Приятно, что с большинством из них у нас и по сей день самые теплые отношения.

Да, внушительно... Наверное, это во многом обусловлено эффективной рекламной стратегией?

Я бы объяснил наш успех иначе: крупные клиенты нуждались в хорошем ПО. Они могли позволить себе выбор, основанный не столько на цене, сколько на качестве. Наши программы пользовались спросом и не только соответствовали, но и превосходили ожидания потребителей. "T-soft" никогда не была публичной компанией и не придавала большого значения рекламе и PR. Нынешнее интервью приурочено к юбилею и является скорее исключением из этого правила. Обычно мы ограничиваемся парой специализирован-

ных ежегодных выставок. Иногда принимаем участие в "круглых столах", если их тема для нас интересна. Ведь реклама - не единственный способ добиться успеха. Есть и другие, всем, кстати, известные, - репутация, упорный труд и индивидуальная работа с клиентами. Кроме того, раньше были издания, освещавшие интересные для аудитории темы не на коммерческой основе. Специализированные журналы проводили тестирование в редакциях или в лабораториях, привлекая сторонних экспертов. В таких тестах мы с удовольствием участвовали.

Следующая веха развития компании связана с работой с операторами связи?

Это, пожалуй, не веха, а основное направление нашей деятельности. С самого начала биллинговые программы "Phonekeeper" представляли интерес не только для корпоративного сектора, но и для операторов связи разного уровня. Но в первые 2-3 года мы работали в основном с корпоративными клиентами, и этот очевидный "перекос" нужно было исправлять. Мы старались идти в ногу с рынком, а иногда нам удавалось его в чем-то опережать. Рынок имеет тенденцию не только к количественному, но и к качественному росту, и в первую очередь благодаря увеличению числа предоставляемых операторами связи услуг и сервисов. Если вычислительные возможности даже наших первых версий "Phonekeeper" имели тогда и сейчас, через 10 лет, имеют огромное преимущество перед большинством конкурирующих продуктов, то с многозадачностью и сервисами все было не так хорошо. Я заметил ваше удивление, когда сказал про преимущества в вычислительных возможностях наших первых систем. Это и понятно. Многие специалисты до сих пор с недоверием относятся к тому, что скорость обработки данных у нас при реальном биллинге может достигать 10-20 тыс. записей в секунду для телефонии, а при обработке интернет-трафика - 100-200 тыс.! Многие спрашивают: в чем здесь фокус? На самом деле никаких фокусов нет, а есть оригинальные и оптимизированные алгоритмы! Пусть это останется нашей небольшой тайной.

Но вернемся к тому, что продукты конца 1990-х не по всем позициям соответствовали требованиям времени. На повестке дня стояла обязательная сертификация биллинговых систем для операторов, и мы приняли еще одно верное, но еще не для всех очевидное решение: в специально создаваемый новый продукт для операторов связи изначально, алгоритмически была заложена возможность обработки разнородного трафика и предоставления различных услуг! В 2003 мы успешно сертифицировали нашу первую автоматизированную систему расчетов (АСР) "Phonekeeper 5.0", в которой уже была заложена основа конвергентности, что оказалось как нельзя кстати. Как ни странно, но и сегодня тема конвергентности биллинга актуальна, а значит, мы до сих пор имеем ряд конкурентных преимуществ. Сейчас, в 2008, рынок связи стал еще более сложен и зарегулирован, появилась масса новых сервисов и услуг, изменились правила предоставления услуг, изменились бизнес-модели у многих наших клиентов, но мы пока не столкнулись с крупными проблемами в решении появившихся проблем и задач. Я считаю, что АСР "Phonekeeper" была одной из первых и остается одной из немногих реально конвергентных систем расчетов, что позволило еще больше упрочить наши позиции на рынке решений в области BSS (Business Support Systems). Но BSS - это не только биллинговые системы. По мере развития рынка связи и собственного роста нам приходится сталкиваться с новыми задачами, встающими перед нашими клиентами. Все чаще стали возникать проекты, в которых прежде чем заниматься биллингом, следовало решить весьма непростые задачи сбора, передачи данных, управления и учета использования ресурсов в территориально распределенных конвергентных сетях. Нам остро не хватало такого решения, и оно было создано за один год! Так появилась "T-Soft Mediation Platform", платформа предбиллинга и управления учетом использования ресурсов в конвергентных сетях, которая успешно работает уже четыре года у десятков операторов и в крупнейших корпорациях. Некоторые клиенты "Т-софт" имеют до 200 филиалов в России и



**Генеральный директор -
Владимир Александрович Самсонов.**

Родился в 1962 в Москве. Окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики по специальности радиосвязь и радиовещание. Был разработчиком электронных приборов и систем в одном из НИИ МЭП. В 1991 начал работу в частном бизнесе; занимал высокие должности в ряде крупных компаний. Хобби - охота, рыбалка, судовой суд. Жизненное кредо: "Я стараюсь работать с людьми, которым доверяю, и стараюсь работать с ними так, чтобы мне верили безоговорочно".

СНГ. Думаю, все понимают: организация централизованного мониторинга и биллинга такой сети - это не самая простая задача. Мы сделали основной упор на простоту обслуживания и возможность удаленных инсталляций и мониторинга всех этих систем. Сейчас инсталляция в центре и 20-30 филиалах редко занимает более двух недель. Основной объем работ происходит удаленно, по кана-

лам Интернета. Такой метод работ позволяет снизить расходы клиентов на установку, техническую поддержку и в целом стоимость решения, одновременно экономит и наши кадровые ресурсы. Территориальные предпочтения при выборе поставщика BSS-решения практически стерлись. Находясь в Москве, мы обслуживаем наших клиентов в любой точке России и СНГ. Иногда мы фактически выполняем удаленный биллинг. На стадии завершения разработки системы предбиллинга нам стало ясно, что для "разумно достаточного пакета" не хватает еще одной составляющей - системы поддержки бизнеса (OSS). Эта задача была решена совсем недавно, и на ежегодном форуме "BILLING and OSS Telecom Forum 2007" посетители могли ознакомиться с линейкой продуктов "Mediation" - платформой, конвергентной АСР "Phonekeeper 6.0" и "Inventory". Такой ассортимент предлагаемых решений одного производителя встречается крайне редко и может оказаться приемлемым для многих состоявшихся и перспективных наших клиентов, т. к. исключает проблемы с интеграцией этих сложных самих по себе платформ друг с другом.

Наверное, сегодня уже можно подвести некий промежуточный итог. Промежуточный, потому что 10 лет - это лишь этап в нашем развитии. Компания развивалась поступательно, сконцентрировавшись первоначально на очень узком направлении. Это позволило в короткий срок достичь высоких результатов, добиться необходимого признания. Сейчас мы сосредоточены на двух основных направлениях - софт для операторов связи и решения для крупнейших корпораций. Уровень знаний и солидный опыт позволяют предоставлять и консалтинговые услуги для операторов и системных интеграторов.

Владимир Александрович, оцените как эксперт роль биллинга в сегодняшней индустрии связи.

Об этом сложно сказать нечто новое. Если кратко, то биллинг был и остается стержневым элементом для большинства отечественных предприятий связи. Его роль еще больше возросла после выхода новой редакции федерального закона "О связи" и других отраслевых документов.

Возникла и насущная потребность во взаиморасчетах между операторами, и многое другое, что раньше в явном виде не требовалось. Кроме того, усилилась конкуренция, ужесточились требования со стороны контролирующих органов. Не знаю, сократится ли при этом число выданных сертификатов соответствия на автоматизированные системы расчетов. Я, честно говоря, сомневаюсь. И я, и многие специалисты отрасли не перестают удивляться тому, что многие "продукты" получают официальный статус АСР, имея при этом крайне усеченные возможности. Многие производители биллинговых систем откровенно не поспевают за требованиями времени и своих потенциальных клиентов. Такие не соответствующие требованиям времени продукты являются тормозом в развитии операторов связи.

Владимир Александрович, каковы критерии выбора биллинга у ваших клиентов?

Это отдельная и очень обширная тема! Структура рынка биллинговых продуктов чрезвычайно размыта по ценам, по их функциональным возможностям, сложности в эксплуатации и в поддержке. Еще недавно сертифицированных систем было около 300, что лично у меня в голове не укладывается. Операторам крайне сложно сделать адекватный выбор. Поэтому после первой или второй неудачной попытки выбора биллинга объявляется конкурс. Если говорить шаблонным языком, главным критерием по-прежнему является соотношение цена/качество. Но, увы, под этим универсальным, но не формальным рецептом сегодня понимают все что угодно! А детализация критериев выбора не всегда очевидна даже для самого заказчика, да и уровень персонала, которому поручается функция предварительного отбора АСР к конкурсу, откровенно говоря, не всегда соответствует сложности и ответственности задачи. Иногда это приводит к крайностям, когда требования к биллингу завышены настолько, что выходят за все разумные пределы. В этом случае от биллинга хотят того, что ему как классу ПО не свойственно. Но встречается и взвешенный подход. Как правило, наш биллинг первым покупают редко. Обычно сначала пробуют дешевый продукт, по-

том - раскрученный и только потом - тот, что реализует задачи функционала. Если это наш "Phonekeeper", то именно в этом случае наши основные преимущества совпадают с критериями выбора клиентов. Главные из них - реальная конвергентность, масштабируемость, продуманный интерфейс, огромная производительность и возможность удаленной поддержки и мониторинга всей системы.

Каковы дальнейшие планы развития бизнеса?

Планы простые: держать достигнутый высокий уровень и оправдать ожидания средних и крупных операторов, проявляющих к нашему биллингу повышенный интерес. Уверен, многие оценят возможности новой версии АСР "Phonekeeper", которая должна выйти как раз к нашему юбилею, летом 2008. Мы постарались дать рынку продукт, который будет иметь еще большие функциональные возможности расширения ресурсов и сервисов, максимально упростив для персонала заказчика его освоение, а для себя запуск и поддержку. Уверенность в успехе придает наше главное богатство и конкурентное преимущество - талантливый и работоспособный коллектив.

Владимир Александрович, вы не в первый раз говорите о сотрудниках...

У нас действительно коллектив единомышленников, и это очень важно. Основной состав программистов - выпускники МГУ, некоторые из них имеют красный диплом. Люди изначально прониклись идеологией компании и ориентированы на общий конечный результат, за что я им очень благодарен. Мы формируем штат очень осторожно и медленно, а профессиональный уровень тех, кто у нас работает, очень высок. Это отчасти тормозит развитие компании. Ведь иметь в штате множество людей такого класса просто невозможно. Но лучше не числом, а умением... В нашу команду трудно взять человека с улицы: его нужно будет дополнительно обучить, он должен знать и понимать, как работают операторы, разбираться в программировании и многом другом. Найти такое сочетание очень сложно. В конце 1990-х мы сделали ставку на талантливых ребят, осуществили прорыв в своем направлении и результатом довольны!

