# МОДУЛЬНЫЕ IP-РЕШЕНИЯ SWITCHRAY: виртуализация, удобство управления, защищенность

Новые версии продуктов, созданных в рамках этих трех направлений, представляет компания SwitchRay – ведущий разработчик VoIP-решений для транзитных операторов, сервис-провайдеров и операторов сетей фиксированной связи.

## Куда идет рынок

Как отметил Влад Песков, генеральный директор SwitchRay Россия, на организованном в рамках деловой программы "Связь-Экспокомм-2015" семинаре, аналитические агентства прогнозируют высокие темпы роста рынка услуг облачных IP-АТС и Unified Communications в ближайшие два-три года. Так, по данным Infonetics Research, с 2013 по 2018 год его объем увеличится с 7,5 до 12 млрд. долл. При этом уже определились основные требования заказчиков к облачным IP-АТС. Это масштабируемость, простота управления доменами, безопасность, гибкое лицензирование, наличие пакетов услуг. Другая тенденция телекоммуникационной отрасли и ее VoIP-сегмента во всем мире – активное развитие OTT-сервисов. Третья тенденция – растущий спрос на антифрод-решения. По оценке аналитиков, ежегодно операторы теряют около 12 млрд. долл. от трех основных видов мошеннических действий (Wholesale-, PBX- и Bypass-фрода).

Учитывая эти тенденции и требования рынка, компания SwitchRay, по словам В.Пескова, сфокусировалась не столько на развитии технологии своих основных продуктов (софтсвитчей), сколько на развитии экосистемы решений и дополнительных продуктов, расширяющих возможности софтсвитчей. Ведущую роль в ее работе сегодня играют поддержка виртуальных АТС (ВАТС) и модификация решений для повышения удобства управления ими. В фокусе компании также мобильная телефония и, конечно, антифрод-решения.

## Виртуализация и удобство управления

По словам Маргариты Илюшиной, менеджера продукта РТУ, софтсвич 5-го класса РТУ версии 1.9 предназначен для упрощения продаж, новых инсталляций и масштабирования количества абонентов и сервисов уже развернутых ВАТС. Эта VoIP-платформа совершенствуется из года в год, от версии к версии. Если в прошлом году РТУ 1.8.1 предлагала для оператора

возможность предоставления услуг BATC, call-центра с помощью сервиса Hunt Group и широкого спектра дополнительных видов обслуживания (ДВО), то в новой версии разработчики сосредоточились на упрощении процедуры создания сервисов ДВО и расширении их набора (сервисы доступа к CDR, управления голосовыми файлами, управления использованием РТУ-клиента, звонков на внутренние номера, перехвата вызова, автодозвона с обратным вызовом, установки и запуска параметров других сервисов, уведомления по электронной почте о пропущенных вызовах).

При растущей популярности сервиса "Виртуальная АТС" среди корпоративных клиентов операторов IP-телефонии ключевая проблема для розничных операторов – необходимость соответствовать требованиям рынка как в плане количества и качества предлагаемых сервисов, так и в области управления быстрорастущей базой корпоративных клиентов. Функция "Easy PBX" упрощает управление отдельными доменами с заданными настройками, лицензированием абонентов и услугами, помогая масштабировать платформу для новых и крупных клиентов.

Вместо управления длинным списком независимых сервисов, РТУ версии 1.9 предлагает функцию "Пакеты услуг", что позволяет группировать и назначать пакет из нескольких услуг как единое целое, а новые возможности API позволяют эти изменения внести, в том числе, за пределами стандартного пользовательского интерфейса. В новой версии API оперирует командами по управлению экземплярами ДВО (DISA, виртуальная конференц-комната, виртуальный факс, системная голосовая почта, звонок с рекламой, заказ обратного вызова, групповой вызов, доступ с правами учетной записи, телеголосование, системный IVR). Кроме того, в новой версии добавлены команды для работы с абонентскими сервисами, с аудиофайлами и голосовыми сообщениями.

В части работы с доменами предполагается ориентироваться на их профили (совокупность ограничений на домен и его шаблон), причем для каждого домена может быть создан один базовый профиль и несколько дополнительных (предусмотрен дополнительный интерфейс-предбиллинг для создания и удаления BATC, подключения и отключения дополнительных профилей домена и внешних номеров).

В области администрирования реализована возможность настройки прав доступа через веб-интерфейс, изменен механизм записи CDR (записи сначала попадают на жесткий диск, а потом в базу данных, помесячные таблицы CDR заменены ежедневными, появилась возможность ротации CDR, добавлена функция настройки времени отображения записей в веб-интерфейсе и записи CDR на удаленный сервер). Управление ролями происходит таким образом, чтобы права на управление доменом и отдельным аккаунтом могли быть переданы от системного администратора корпоративному клиенту, при этом улучшаются возможности мониторинга без ущерба для безопасности.

Изменения в лицензировании также весьма существенны: лицензии теперь могут приобретаться на конкретное количество абонентов, подключенных к сервисам, на количество экземпляров ДВО, количество доменов и РТУ-клиентов. Эта новая политика гибкого лицензирования позволяет легче настроить пакеты предлагаемых продуктов, например, для небольшого офиса или предприятия. В дополнение к масштабируемости и простоте внедрения новая лицензионная политика РТУ 1.9. дает возможность формировать специальные пакеты услуг для сервисных предложений разным группам корпоративных клиентов, с подключением или без подключения софтфона РТУ-клиент.

Как сообщила М.Илюшина, версия 1.9 VoIP-платформы РТУ официально вышла в начале марта этого года, но некоторые клиенты получили ее раньше – в основном для тестирования, хотя по отдельным договоренностям была запущена даже коммерческая эксплуатация продукта. Удобство работы с ним испытал на себе, в частности, крупнейший российский оператор "ЭР-Телеком".

### Защита от фрода

Это третье направление деятельности SwitchRay – ответ на очередной вызов рынка. По словам Сергея Терешенкова, директора по стратегическим разработкам компании, решение SR-P7000 1.1 нацелено на минимизацию потерь оператора в случае взлома IP-АТС корпоративных клиентов, но может быть использовано и для транзитных операторов. Особенностями новой версии SR-P7000 1.1 стали расширенные средства аналитики и мониторинга трафика, упрощенные настройки управления и конфигурирования системы, новые возможности визуализации статистики, новый канал оповещения в реальном времени, а также новый канал онлайн-оповещения.

При этом продукт легко совместим с любым софтсвичом, предоставляет возможность "слушать" трафик и отправлять оповещения в реальном времени, что позволяет операторам немедленно реагировать на случай взлома IP-АТС. Используя две точки съема трафика, операторы могут определить атакована ли сторонняя IP-АТС клиента или его собственная BATC. SR-P7000 1.1 также анализирует закономерности движения транспортных потоков через сеть оператора для дальнейшего выявления и предотвращения мошеннических действий.

### Экосистема работает

Как сообщил Алексей Паньков, ведущий инженер "Дом.ru Бизнес", с февраля по апрель этого года оператор успешно внедрил обновленную версию РТУ в 33 городах своего присутствия (в каждом из них обновлено по два узла) – и никаких проблем не возникло, клиенты не заметили "эпохи перемен", в которую качество обслуживания оператора не ухудшилось. Зато теперь абоненты "Дом.ru Бизнес" осваивают новый портал Облачной АТС, запущенный 1 мая на версии 1.9, который позволил существенно расширить возможности бизнес-аналитики. Кроме того, в нынешнем году компания запускает РТУ-клиент 1.9 (сейчас он пока еще в разработке). Это софтфон на трех платформах – Windows, Android и iOS. "РТУ-клиенты позволяют нам оптимизировать затраты на подключение услуг телефонии, – пояснил А.Паньков. – Абоненту достаточно скачать приложение, получить логин и пароль для регистрации – и он может пользоваться нашей телефонией, обычной или облачной. А в скором времени мы планируем предложить ему видеоуслугу".

По словам Татьяны Щелчковой, руководителя службы разработки продуктов на рынке B2B "Дом.ru Бизнес", сегодня четко обозначились четыре сегмента популярности ОАТС. Это стартапы, онлайн-бизнес (интернет-магазины, такси, call-центры), торговые и производственные компании с устаревшей телефонной инфраструктурой, компании с территориально-распределенной сетью. При этом своим конкурентным преимуществом "Дом.ru Бизнес" считает собственную сеть ШПД. Тут не поспоришь: оператор не может сослаться на то, что проблемы "не на его стороне" в случае недовольства клиентом качеством связи – и, как правило, "услуга под ключ" исключает такого рода претензии. Тем не менее, по признанию Т.Щелчковой, до последнего времени услуга ОАТС не была широко востребованной в регионах, да и в бизнесе "Дом.ru Бизнес" она не была ключевым источником дохода. С момента ее запуска в 2012 году оператор подключил к Облачной АТС порядка 3 тыс. клиентов. Сейчас же интерес бизнеса к данной услуге стал ощутимо расти. Вполне вероятно, что это объясняется потребностью клиентов оптимизировать затраты на телекоммуникации и сделать бизнес более эффективным. ■

SwitchRay
603093 Нижний Новгород,
ул. Родионова, 23а
тел: +7 (831) 282 27 77
факс: +7 (831) 282 27 79

## Nokia Networks выходит на рынок ЦОД

Сетевое подразделение Nokia объявило о выводе на рынок нового решения для центров обработки данных, которое сочетает в себе преимущества технологий облачных вычислений и удовлетворяет требованиям, предъявляемым к телекоммуникационному оборудованию. Решение AirFrame Data Center готово к работе с системами 5G и поддерживает концепцию более гибкой и распределенной облачной архитектуры, на основе которой удастся обеспечить удовлетворение требований к задержке и производительности обработки данных в будущем.

В сообщении финской компании отмечается, что первые шаги по созданию телекоммуникационных облачных инфраструктур были направлены на перенос в виртуализированную среду приложений опорной сети, что позволяет получить преимущества более высокой масштабируемости, гибкости и маневренности бизнеса. Однако в ходе реализации комплексной телекоммуникационной облачной инфраструктуры операторы сталкиваются с жесткими требованиями к задержке и чрезвычайно высокими потребностями в вычислительной мощности. AirFrame Data Center – решение, обеспечивающее выполнение этих требований. В нем использована высокопроизводительная технология Intel и в рамках единой системы объединены возможности информационных технологий и телекоммуникационных инфраструктур.

Для дальнейшего совершенствования своих решений Nokia Networks открыла специализированный центр исследований и разработок в области технологий ЦОД.

*По информации Nokia*

## "ВымпелКом" протестировал новое решения для покрытия внутри помещений

В торговом комплексе "Энергоплаза" города Хабаровск на действующей коммерческой сети оператора "ВымпелКом" успешно завершено тестирование решения Huawei LampSite, позволяющего быстро и качественно организовать покрытие внутри помещения.

Как сообщила пресс-служба Huawei в России, решение LampSite состоит из маленьких радиоблоков (пико-радомодулей) мощностью 200 мВт, способных обеспечить покрытие около 500 кв.м. Компактные размеры пико-радиомодулей позволяют разместить их на потолке, стенах или спрятать под подвесной потолок. Опция подсветки позволяет замаскировать решение под обычную лампу дневного света. В остальном решение LampSite представляет собой базовую станцию, подключаемую к существующим контролерам базовых станций, что позволяет операторам оптимизировать затраты и достичь высокой синергии сетей внутреннего покрытия с сетями макроуровня.

Как утверждается в пресс-релизе вендора, до момента появления на рынке LampSite операторы вынуждены были использовать фемтосоты и решения SingleDAS, требующие покупки отдельного центра коммутации и системы управления.

*По информации Huawei*