

Игорь Бакланов

Оправдание OSS

Исследование о системах управления



Игорь Бакланов

Оправдание OSS

«Издательские решения»

Бакланов И. Г.

Оправдание OSS / И. Г. Бакланов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-748169-8

Новая книга И. Бакланова посвящена исследованию технологии OSS — систем управления сетями. С технологией OSS всегда было связано много конфликтов, несбывшихся надежд и прорывов, совершенно разных точек зрения. Исследование написано в легкой форме, в стиле TED Books. В основу книги взят небольшой доклад И. Бакланова о проблемах в сегменте систем управления сетями, прочитанный в Орловской академии спецсвязи. Рекомендована студентам, инженерам и всем интересующимся технологиями связи и ИТ.

ISBN 978-5-44-748169-8

© Бакланов И. Г.

© Издательские решения

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Предисловие | 6 |
| Кредо | 7 |
| Начало истории | 8 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 11 |

Оправдание OSS

Игорь Бакланов

Эту книгу я посвящаю связистам силовых и военных ведомств. Всем тем, для кого офицерская честь и погоны не пустой звук. Кто остался верен Родине в непростые для нее годы, верен нашей науке, отечественной инженерной школе, храня в уме и сердце славу наших отцов. Спасибо Вам за поддержку, за дружбу, за честность Ваших глаз...

© Игорь Бакланов, 2016

© Александр Лопатин, дизайн обложки, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга написана на одном дыхании по пути в Орловскую Академию спецсвязи ФСО РФ. В ее основе лежит доклад, прочитанный мною в 2016 году на апрельской конференции в Академии. Мне захотелось раскрыть затронутую тему шире, чем это можно было сделать в одном выступлении, и я сложил все факты воедино, используя 8 часов дороги. Получилась небольшая и легкая книга, но возможно, такая и нужна сейчас.

Встречи в Академии – это всегда глоток свежего воздуха. Я очень люблю бывать там, поскольку всегда встречаю неподдельный интерес всего состава: от высших чинов до курсантов. Это дает такое рабочее вдохновение, которого хватает на долгие месяцы. Спасибо Вам, господа офицеры!

Кредо

Эта книга посвящена технологическому сегменту современных систем связи, феномену, с которым всегда было связано много конфликтов, несбывшихся надежд и прорывов. Но прежде чем приступить к этой теме, позвольте сформулировать свою позицию в нескольких тезисах.

1. Технологический подход. Любая технология непременно должна рассматриваться в динамике своего развития. Она представляет собой совокупность технических решений, идей, концепций, знаний и носителей профессионального сообщества. Поэтому технология не может быть статичной, она находится в состоянии постоянного развития от рождения до некролога. Если говорить о технологии OSS, то нельзя сказать, что решения середины 2000-х и современные технологии OSS – это одно и то же.

2. Методический релятивизм. Подразумевает под собой научный метод, который предусматривает рассмотрение разных точек зрения на явление. Все они считаются равноправными, но не равноценными. Ценность точки зрения/теории/концепции/доктрины определяется условиями сравнительного анализа. Из-за предельной толерантности ко всему новому, методический релятивизм оказывается незащищенным от всевозможных спекуляций. Он настоятельно требует от исследователя определенной социальной и этической позиции. Применительно к теме исследования, релятивизм диктует необходимость рассмотрения явления OSS с разных сторон.

3. Археология знания. Существует метод анализа исторических событий и теорий, разработанный М. Фуко. Согласно этому методу, любая теория неотделима от истории ее возникновения. История открытия не менее важна, чем само открытие.

4. Нарратив. Любая история не существует без рассказчика. Именно поэтому книга написана от первого лица и позволяет вспомнить и проанализировать лекции и выступления автора на конференциях в разные годы.

5. Личностный подход. Историю создают люди. Многие из них излагают замечательные мысли и идеи, но не оставляют письменного наследия, их труды забываются. Чтобы восстановить историческую справедливость, чтобы смело двигаться вперед, используя накопленный опыт, нужно помнить имена всех людей, которые способствовали пониманию и осознанию техническим сообществом архиважных аспектов его развития.

Все, что будет сказано в этой книге, опирается на перечисленные принципы.

Начало истории

12 лет назад, Российская государственная телекоммуникационная компания ОАО «Связьинвест», объединила активы региональных телекомов и начала активно вмешиваться в структурную, кадровую и техническую политику своих компаний. Одним из самых масштабных ее проектов стала идея повсеместного внедрения на всех предприятиях централизованной системы управления OSS (Operating Support System – Системы поддержки эксплуатации).

В то далекое время, чтобы принять решение о столь масштабном проекте, нужно было должным образом основательно подготовить научно-техническую общественность. Инженеры и руководители технического звена еще помнили времена самостоятельности, когда они принимали решения исходя из текущих задач своих компаний, с учетом понимания вопроса и уровня своих профессиональных знаний.

Чтобы ввести в курс дела своих сотрудников, департамент электросвязи «Связьинвеста» решил провести пару конференций на тему OSS, сначала в г. С-Петербурге, а потом и в г. Москве.

Конференции в 2000-е были достаточно однообразными. На них редко обсуждались острые вопросы. Чаще всего это был парад импортных технологий, представленных местными дистрибьюторами/интеграторами/представительствами. В выступлениях звучала определенная казуистика, связанная с применением термина «мы». В презентациях коллег слово «мы» и «наша компания» означало присутствие крупного западного вендора. Например, «Мы совершили прорыв на рынке Марокко, внедрив систему биллинга конвергентных сервисов» означало, что компания IBM внедрила в Марокко систему биллинга, будучи никак не связана ни с местным представителем, ни с оратором лично. Освещавший тему человек не участвовал в этом прорыве и едва ли знал о нем что-то. Только лишь несомненная победа IBM добавляла веса его словам.

Также было и на этот раз. Выступали представители Micromuse (ныне IBM) и рассказывали о своих проектах в Европе и Америке, настаивая на том, что их понимание OSS самое правильное. Затем представитель Alcatel продемонстрировал, что OSS Alcatel – не менее правильная система. Потом представительница израильской компании TTI Telecom (ныне ТЕОСО) высказала то же самое и т. д. Рассчитанная на два дня, конференция явно превращалась в парад маркетинговых слоганов.

Во второй половине дня, перед кофе-брейком, я попросил слова буквально на 10 минут вне очереди. Свое выступление я начал заведомо провокационно:

– Постараюсь доказать в нескольких тезисах, почему система OSS в России не будет построена...

И изложил следующие аргументы.

1. Учетный характер системы OSS. Для того, чтобы построить систему управления (а к тому времени у нашей команды уже был опыт развертывания таких систем), необходимо ползком проползти по всей сети, описывая ее структуру. При этом нужно постоянно актуализировать информацию. Если действовать таким образом, затраты на наведение порядка не окупят результат.

2. Вне централизованной политики в области качества услуг проект OSS не имеет положительной мотивации. Без системы обеспечения качества, проект превратится в «управление ради управления», станет самодостаточным и не будет иметь для окружающего мира телекоммуникаций никакого значения. Без формирования взвешенной политики в области качества услуг преждевременно заниматься системой управления.

3. Квалификация персонала. В России на тот момент не было профессиональных инженеров ИТ. Предполагалось, что инженеры-связисты сами наладят систему управления. Это было спорным решением с точки зрения квалификации

4. Для построения системы управления необходима стабилизация курса компании в течение 5—10 лет. Только в этом случае процесс внедрения может быть доведен до конца. В то же время я обратил внимание на кадровую чехарду в управлении телекоммуникационными операторами. В то время, генеральные директора сменялись каждые 1—2 года. Технический курс метался в зависимости от причуд каждого нового директора. Компании лихорадило, и никакой преемственности технической политики не наблюдалось. В таких условиях создать систему управления не представлялось возможным.

5. Чисто импортная система. К 2003 г. я и мои коллеги в разных компаниях уже получили опыт внедрения чисто импортных продуктов в области телекоммуникаций, достаточный для того, чтобы сделать вывод о том, что не всякое импортное дерево прорастает на российской почве.

Я не успел договорить до 4 тезиса, как меня вежливо попросили с трибуны. Выступление явно шло в разрез с целью конференции. Я закономерно попросил договорить и напомнил, что конференции проводятся для того, чтобы обсуждать вопросы, а не для того, просто выслушивать рекламную информацию. Тогда меня попросили покинуть трибуну уже менее вежливо, и я вынужден был подчиниться.

Представитель ОАО «Связьинвест» объяснил собравшимся, что решение о внедрении системы OSS в телекоммуникационные компании холдинга уже принято, и нечего тут обсуждать. «Связьинвест» решил – значит, система будет закуплена. Точка.

Должен сказать, что я искренне уважаю этого человека и как гражданина, и как профессионала. Он оказался в «Связьинвест» в непростое время, был в самой гуще событий вокруг объединения телекоммуникационных компаний. В его руках оказалась вся техническая политика связной отрасли. И он честно хотел навести в ней порядок, внедрив для этого глобальную систему управления. Он пробивал это решение и верил в технологический прорыв, авторитарно владея инициативой. А тут молодой коллега-высочка позволил себе публично усомниться в самой концепции, опробованной во всем мире... Его эмоции были мне понятны. Мы потом много раз встречались, спорили, общались по всем насущным вопросам и стали добрыми знакомыми.

А тогда мое выступление привело к существенному смягчению формулировок следующей конференции в г. Москве. Здесь уже не говорилось о точной закупке. «Связьинвест» предлагал операторам холдинга рассмотреть вопрос о внедрении у себя новой технологии управления. Я выступал и на этой конференции, но уже по теме эксплуатации и метрологии, не затрагивая скандальную тему.

Решение о внедрении OSS действительно было принято. Вот несколько тезисов из выступления К. Кравченко (1 сентября 2005 г.):

Проблему внедрения систем класса OSS для традиционных операторов следует рассматривать в двух аспектах. С одной стороны, их внедрение направлено на повышение эффективности бизнеса: сокращение времени обработки заявок, автоматизированный учет ресурсов, автоматизированная организация предоставления услуги и ее сопровождения, обеспечение качества и необходимого уровня SLA. С другой стороны, перед операторами стоит задача по решению не менее важного блока вопросов, связанных с эффективным управлением сетью связи в условиях чрезвычайных ситуаций и чрезвычайного положения. В таком ракурсе ОАО «Связьинвест» и рассматривает работу по созданию систем класса OSS в своих дочерних компаниях.

Системный подход к созданию OSS отражен в «Мастер-плане корпоративной реструктуризации ОАО „Связьинвест“, утвержденном Правлением ОАО «Связьинвест» 15 декабря

2003 г. Согласно этому документу, департамент электросвязи ОАО «Связьинвест» отвечает за блок вопросов, связанных с созданием и внедрением в зависимых компаниях системы поддержки эксплуатации (система управления сетями связи, база данных сетевых ресурсов, автоматизированная система прохождения заявок и др.).

В рамках данного блока мероприятий мы провели исследование рынка, анализ представленных на нем продуктов, изучили мировой опыт. В итоге сформулировали функциональные и технические требования как к системе OSS в целом, так и к ее составным модулям, определили требования по производительности, по возможности стыковки с другими системами и пр.

Подробнее на <http://goo.gl/NIR6hw>: IKS MEDIA.RU

В 2004—2005 гг. ОАО «Связьинвест» начал внедрение OSS, потратив существенные средства. Впрочем, никто не заметил этих трат: все утонуло в более масштабных проектах холдинга, оставивших след в истории:

В 2003 г. «Связьинвест» подписал крупнейший для IT-рынка контракт: межрегиональные компании связи (МПК) должны были потратить \$153 млн. на закупку и внедрение ERP-системы Oracle E-Business. Предполагалось закупить 70 000 лицензий на ПО и установить систему у 25% сотрудников. Эта сделка возмутила миноритарных акционеров МПК, совладельца «Связьинвеста» Джорджа Сороса и даже топ-менеджеров самих компаний связи. Контракт, сопоставимый с годовой прибылью МПК, заключался без тендера и подразумевал полную оплату в течение полугода. Спустя год история повторилась: «Связьинвест» заключил соглашение на \$480 млн. с американской компанией Amdocs на внедрение в МПК биллинга. В качестве аргумента миноритариям были представлены оценки участвовавшей в проекте IBM Consulting: через пять лет проект увеличит годовой доход компании более чем на \$180 млн, а эксплуатационные затраты сократятся на \$60 млн в год.

Но вышло все наоборот. По итогам 2008 г. компании «Связьинвеста» списуют более 1,08 млрд руб. активов, связанных со стоимостью техподдержки лицензий биллинговой системы Amdocs, и 0,94 млрд руб. стоимости программного обеспечения ERP-системы Oracle, сообщил директор департамента внешних коммуникаций «Связьинвеста» Игорь Пиеничников. По его словам, списания пройдут во всех МПК, кроме «Северо-Западного телекома» и «Дальсвязи». А «Уралсвязьинформ» уже списал 87,5 млн. стоимости Oracle E-Business и 414,8 млн. руб. стоимости Amdocs.

В рамках «списания» утонули первые попытки создания национальной системы OSS.

Так 12 лет назад началась история OSS в России. Началась со скандала, и в дальнейшем тема систем управления стала эпицентром всевозможных скандалов, растрат больших средств. Системы управления OSS в России внедряли все публичные операторы: Ростелеком, МТС, Мегафон, Билайн, Транстелеком и пр., все ведомственные операторы: СвязьТранснефть, Газсвязь, ФСК ЕЭС и др., ведомственные сети: ФСО РФ, ФСКН, МВД и др. Ежегодные бюджеты на внедрение OSS для каждого ведомства выделялись от одного до нескольких десятков миллионов долларов. Общий объем рынка OSS/BSS составил в 2013 г. более 1 млрд. долл.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.