

FAQ-биллинг

Проблема выбора биллинга актуальна сегодня как никогда. Систем на рынке появляется немало, однако зачастую выбрать оптимальный вариант именно для своей компании – очень сложно. Nag.ru решил свести параметры, которые, по мнению специалистов, важны при выборе биллинга, в единую таблицу. В качестве примеров взяты несколько разработчиков биллинга, приславших свои данные.

[Сравнительная таблица биллингов для операторов](#)



Владислав Пинженин, генеральный директор ООО «Сетевые решения» ([LANBilling](#))

Рассуждать на тему выбора системы расчетов, даже производя одну из них, как оказалось, весьма сложно ввиду того, что, прежде всего, нужно поставить себя на место потребителя (читай - перейти на другую сторону баррикад). Даже имея опыт оказания телекоммуникационных услуг в компаниях операторов это не всегда просто, ибо рынок меняется, мягко говоря, очень динамично, и для адекватного суждения требуется «вариться» в телекоме постоянно отслеживая состояние рынка с точки зрения оператора. С другой стороны, рассуждать о выборе АСР производителю оной гораздо проще по сравнению с начинающим оператором т.к. именно к производителю (если он успел набрать достаточное количество пользователей своей системы), если можно так выразиться, стекаются все запросы в отношении востребованных функций систем расчетов на текущий момент от реально работающих операторов.

В этом тексте я постараюсь обратить внимание на важные аспекты выбора биллинговой системы, не принимая во внимание которые, просто безрассудно, принимая решение об использовании такого критически важного для бизнеса инструмента, как автоматизированная система расчетов. **Читать весь материал**



Михаил Савицкий, руководитель бизнес-направления BSS и CRM-систем компании «Микротест»

Прежде чем приступить к выбору биллинговой системы, компания – оператор связи должна четко понимать, для чего ему нужен биллинг. Причем необходимо смотреть не только на текущие потребности бизнеса компании, но и планировать будущие задачи хотя бы на 3 года вперед. Естественно, все это должно быть правильно отражено в техническом задании, RFP и т.п. документах. Вратце можно выделить несколько наиболее значимых критериев выбора биллинговой системы. **Читать весь материал.**

Андрей Ефремов, заместитель директора по маркетингу компании [CBOSS](#)

Первый и наиболее значимый фактор, на который необходимо обратить внимание при выборе биллинга – конвергентность программного решения. От него напрямую зависят возможности оператора по развитию бизнеса и величина общей стоимости владения решением (TCO).

С точки зрения бизнеса, TCO – это количество средств, которые оператору придется реально потратить на выполнение стоящих перед ним задач. TCO включает в себя первоначальные инвестиции на приобретение, настройку и запуск решения, а также расходы на поддержку, сопровождение и развитие решения в дальнейшем.

Практика показывает прямую зависимость: чем полнее конвергентность реализована в решении, тем более низкий у него показатель TCO при прочих равных условиях. **Читать весь материал.**



Артем Зиновьев, директор по развитию департамента телекоммуникационных систем компании «[Рексофт](#)»

При выборе биллинговой системы я бы постарался удостовериться в том, что она отвечает всем задачам, стоящим перед компанией, обладает потенциалом для дальнейшего расширения и ее можно успешно интегрировать с другими элементами сети. Наличие открытых интерфейсов, упрощающих поддержку и настройку системы – это также большое достоинство. Обязательно наличие местной службы поддержки и разумная цена на нее, иначе при возникновении каких-либо проблем с биллинговой системой компания рискует столкнуться со значительными непредвиденными расходами. Кроме того, многие разработчики биллинговых систем предлагают в качестве бонуса дополнительную функциональность, на которую тоже стоит обратить внимание.



Екатерина Цвилева, руководитель отдела PR и маркетинговых коммуникаций [Orange BusinessServices](#) в России и СНГ

Среди ключевых критериев в выборе биллинга для нашей компании можно отметить наличие предшествующего положительного опыта сотрудничества с потенциальным контрагентом, опыт успешного внедрения аналогичных проектов, как в России, так и за рубежом, соответствие предлагаемого решения требованиям заказчика (помимо общих требований, важны также требования к производительности, масштабируемости, надежности и составу аппаратной платформы, требования к защите информации от несанкционированного доступа, частные требования к наиболее важным подсистемам), - говорит . – Также важно учитывать планы вендора по развитию системы, численность и квалификацию персонала, который будет обслуживать предлагаемое решение. Несомненно, имеет значение и стоимость проекта внедрения, включая поставку ПО и услуги по внедрению, стоимость и условия технической поддержки за 5 лет, стоимость и условия расширения лицензий, сроки реализации проекта и условия оплаты.



Ритварс Криевс, технический директор «[TELE2 Россия](#)»

Невозможно говорить о критериях выбора системы биллинга в отрыве от стратегии использующей ее компании-оператора. Приоритеты и критерии эффективности будут неодинаковы даже у операторов, близко конкурирующих на одном и том же рынке. Биллинговая система должна представлять собой конвергентное решение, способное поддерживать не только все услуги, предоставляемые компанией в настоящее время, но и перспективные технологии и бизнес-модели, быть легко и безболезненно масштабируемой для обслуживания быстрого роста абонентской базы и объемов потребляемых услуг, быть функционально гибкой и адаптируемой, с тем, чтобы обеспечить кратчайшие сроки вывода на рынок новых продуктов, а также иметь низкую стоимость владения.



Александр Емельянов, руководитель отдела информационных систем Санкт-Петербургского филиала ЗАО «[VEST КОЛЛ ЛТД](#)»

При взаимодействии с операторами связи система операторских расчетов за услуги пропуска трафика сильно отличается от системы расчетов с клиентами (и корпоративными, и физическими лицами). После введения в 2006 году новых правил взаимодействия между операторами появились такие понятия, как местное и зонное инициирование вызова, местное и зонное завершение вызова, а также разделение услуг по пропуску трафика в зависимости от количества транзитных узлов на сети оператора. Эти изменения потребовали в свое время существенной доработки биллинга. Таким образом, главным аргументом при выборе биллинговой системы должна является ее гибкость, то есть возможность тарификации по разным параметрам, масштабируемость (возможность адаптации при расширении спектра предоставляемых услуг), а также легкость и простота взаимодействия с уже имеющимися системами различных производителей. Кроме того, в условиях либерализации рынка дальней связи биллинговая система должна предусматривать возможность выставления счетов от имени разных операторов дальней связи, а также формировать всю необходимую для них отчетность. Наименьшим значением при выборе биллинга в компании является платформа, на которой существует система (ОС и СУБД). Во-первых, большинство платформ равнозначны, а во-вторых, IT-специалисты должны уметь работать с разными платформами.

[Сравнительная таблица биллингов для операторов](#) (откроется в новом окне)

Хотите добавить свой биллинг в таблицу? [пишите](#)