

# IP-Inventory: вся сеть в одной «коробке»!



**Дмитрий ПЕТРАШЕВ,**  
системный аналитик, НТЦ «Аргус»

**Илья ВОЛКОВ,**  
руководитель сектора  
разработки ПО, НТЦ «Аргус»

**Игорь САДОВСКИЙ,**  
менеджер проектов, НТЦ «Аргус»

**В** том или ином виде любой оператор связи сталкивается с задачами эксплуатационного управления, но конкретный бизнес-процесс в одном случае будет сложным и затрагивать работу нескольких подразделений оператора, а в другом окажется задачей одного человека с блокнотом.

Из-за того, что многие профессиональные решения OSS излишне сложны и функционально избыточны, операторские компании сегмента среднего и малого бизнеса (SMB) часто создают собственные OSS-приложения или пользуются простым ПО от небольших вендоров. Закрыв насущные вопросы на короткое время, в дальнейшем такие решения мешают развитию компании и становятся препятствием в конкурентной борьбе.

Чтобы профессиональные OSS стали доступны не только крупным игрокам рынка, НТЦ «Аргус» в 2010 г. вывел на рынок решение «АРГУС IP Inventory», ориентированное на сегмент операторского SMB.

Отметим, что телекоммуникации являются нашим профильным бизнесом, и при создании решений мы учитываем именно телекоммуникационный опыт. Так, основой для IP-Inventory послужили платформы АРГУС и СИРИУС, уже в течение десяти лет успешно применяемые крупными операторами, такими как ОАО «УралСвязьИнформ», ОАО «Южная Телекоммуникационная Компания» и т. п.

АРГУС IP-Inventory является первым из серии Lite решений и выполняет функции учета технической инфраструктуры оператора. Последующие решения линейки позволяют полностью закрыть функциональные области технической поддержки клиентов, организации ремонтных работ и подключения/модификации услуг.

## Функции АРГУС-IP Inventory

- **Инвентаризация ресурсов.** Учет ориентирован в первую очередь на IP-сети и сопутствующую инфраструктуру. При этом допускаются разные способы построения сети: на основе медных линий, ВОЛС или сетей КТВ. Учитываемые объекты наносятся на интерактивную карту местности, автоматически создаются схемы связности на сетевом и канальном уровнях, есть возможность просмотреть фасады и аппаратные составляющие оборудования.
- **Работа с услугами.** Предоставляемые услуги добавляются администратором сети в расширяемые справочники. Настраивается связь услуг с ресурсами, на базе которых они предоставляются. Можно автоматически подбирать ресурсы под услугу и осуществлять их бронирование, проводить Root Cause анализ и прогнозировать отключение услуг при неисправностях оборудования.
- **Исследование сети.** Автоматический опрос сетевых устройств и занесение информации в базу данных Inventory, снижающий трудоемкость первоначального наполнения и актуализации данных в базе.
- **Административные функции.** Обилие настроек прав доступа и учетных записей. Учет персонала компании. Построение отчетов по данным, содержащимся в системе, в том числе по формам, требуемым Минкомсвязи РФ.

## Опции поставки решения

Чтобы эффективно действовать на рынке, небольшим операторам нужно быть не похожими друг на друга, дифференцированно выбирая

ниши для работы и конкурентную стратегию. Именно поэтому мы заложили в наше решение широкие возможности по индивидуальной настройке каждого модуля. Кроме того, заказчик может выбрать наиболее удобную ему опцию поставки АРГУС- IP Inventory.

Самый простой вариант поставки – SaaS, при котором серверное оборудование и ПО принадлежит и эксплуатируется НТЦ «Аргус», а лицензии на клиентские рабочие места арендуются заказчиком за фиксированную ежемесячную плату.

Вариант «Сервер» подразумевает приобретение ПО, однако все работы по настройке серверного ПО и БД берет на себя НТЦ «Аргус».

При варианте «Диск» клиент сам настраивает ПО, которое мы предоставляем на установочных дисках.

Какой бы вариант ни выбрал заказчик, он будет включать подробную документацию о системе, базовый курс обучения сотрудников, две базы данных (тестовую и продуктивную) и год бесплатной технической поддержки.

## Больше, чем «коробка»

От многих других «коробочных» решений АРГУС-IP Inventory отличается богатый выбор послепродажных опций, включающих продление технической поддержки, кастомизацию отдельных модулей, миграцию данных из сторонних систем, обновление версий ПО. Важен также взгляд в перспективу: существует возможность построения полнофункционального решения из других продуктов серии Lite или переход на полнофункциональное решение, которое, мы верим, неизбежно произойдет в результате роста компании-оператора, чему будет способствовать и наш скромный вклад. ■