

# Кой ще спечели от следващото поколение мрежи?

Развитието на NGN технологиите е очакваната от всички следваща стъпка в телекомуникационния бранш. Все по-често обаче се налага въпросът какви са реалните ползи, които един корпоративен клиент може да извлече от навлизането на следващото поколение комуникации. Тази тема бе сред основните акценти на провела се преди седмица конференция Net Events 2007

**Александър Александров  
Евиан, Франция**

Днес погледите на телекомуникационния бранш са насочени към един процес, който може би няма аналог в историята на този технологичен сектор. Всички свързват очакванията за навлизането на следващо поколение интегрирани услуги, изцяло базирани на IP, с изчезването на традиционната ни представа за достъп до информация, масмедии и далекосъобщения. Досегашните концепции за телефон, телевизия, радио, Интернет и много други постепенно ще бъдат заменени от представата, че можем да получаваме достъп до каквато искаме информация или услуги, базирани на една конвергентна IP базирана

инфраструктура. По своите мащаби и по големите очаквания този процес донякъде наподобява плановете за навлизане на 3G мобилните комуникации, рекламирани широко през 1999 г. и 2000 г., въпреки че първите клетъчни услуги от трето поколение стартираха две години по-късно.

Истината обаче е, че потребителите рядко се интересуват от новите технологични постижения сами по себе си. Те очакват да получат

**работещи и надеждни услуги,**

преминали през тестове и отстраняване на недостатъците. Затова въпросите са не само пред навлизането на новите NGN приложения



в бизнеса може да се окажат повече от техническите проблеми по тяхното внедряване.

“Това, което искат потребителите, е гъвкавост при използването на честотния капацитет, простота и, разбира се, те искат всичко това на по-ниска цена”, смята Алиреца Махмуудша-

хи, технически директор в компанията Colt и един от водещите експерти в сферата на мрежите от следващо поколение и IMS услугите. Той бе сред изявените лектори на конференцията NetEvents 2007, която събра между 22 и 23 февруари във френския курорт Евиан представители на медици, телекомуникационния и мрежов бизнес от петте континента. Сред гостите на събитието бяха анализатори от водещи компании за пазарни проучвания, включително Yankee Group, Gartner и Moriana Group, както и мениджъри от технологични лидери като Avaya, Actelis Networks, Next Step, Corrigent Systems, Colt и др. В рамките на конференцията бяха обсъдени редица потенциални проблеми пред внедряването на

**комуникациите от следващо поколение,**

с акцент върху новите предизвикателства пред сигурността, контрола на достъпа, както и какви са реалните ползи от внедряването на NGN.

“Думата ‘съвместимост’ често има две значения, смята Мак Тейлър, създател на Moriana Group, компания за пазарни анализи, фокусирана изцяло върху развитието на следващото поколение мрежи. - Едно е значението за търговските служители и маркетинг специалистите в телекомите, и съвсем друго – за мрежовия отдел на клиента.” Затова от огромно значение е извеждането на преден план на реалните ползи за корпоративните клиенти от внедряването на NGN. Самото преминаване от традиционна към IP комуникационна инфраструктура

е свързано с редица важни въпроси за ИТ мениджмънта на едно предприятие: Ще може ли компанията да управлява сама новата мрежа? Трябва ли да предпочете изнесените услуги по поддръжка на външен доставчик? Изобщо трябва ли при това положение да има собствена IP централа, инсталирана в офиса, или това вече не е нужно?

Предизвикателствата са много както за клиента, така и за доставчика на телекомуникационни услуги.



**Алиреца Махмуудшахи,**  
технически директор в компанията Colt

“Ние се придвижваме от концепцията за традиционен телеком към

**компания, предлагаща решения”,**

смята по този повод Махмуудшахи от Colt. Очакванията са, че традиционните технологии постепенно ще бъдат заменени от Ethernet технологии, които ще доминират не само в основната мрежа на оператора, но ще се наложат и като решение за достъп в последната миля. Интересно е също, че все по-рядко дивизионна сила в този процес ще бъде намаляването на разходите за комуникации и все по-често ще чуваме да се говори за предлагането на нови услуги, нови възможности и форми на интегрирана комуникация. “Въпреки че намаляването на оперативните разходи е основната полза днес, ние в Colt вярваме, че

**дългосрочните ползи от IP телефонията**

ще са свързани с възможността да управлявате вашата комуникационна ин-

фраструктура по-ефективно и най-вече да дадете възможност на служителите си да работят по-интелигентно”, смята Махмуудшахи.

“Глобалните приходи на производителите на Ethernet комуникационни и маршрутизатори от операторски клас (CESR - Carrier Ethernet Switch and Router) са се увеличили с поразителните 132% за периода от 2005 г. до 2006 г. и ще продължават да нарастват, достигайки \$9,1 млрд. през 2010 г.”, каза Майкъл Хауард, анализатор в Infonetics Research. Оперативният директор на индустриалния съюз Metro Ethernet Forum (MEF) Кевин Вакоун също подчерта разширяващия се обхват на сегмента на Carrier Ethernet, както и стратегическата роля, която MEF ще има в тази сфера през настоящата година. Кевин има заг себе си 25 г. опит в сферата на мрежите и телекомуникациите, включително 2 г. като гла-



**Кевин Вакоун,**  
президент на Metro Ethernet Forum

вен изпълнителен директор на DIATEM Networks и 6 г. като президент и CEO на Nuvo Network Management. Според него днес “MEF се е доказал като един от най-динамичните и уважавани форуми в бранша.”

“MEF непрекъснато се разраства от 2001 г. насам, но значително ускори растежа си тази година”, посочи и президентът на Metro Ethernet Forum Нан Чен, добавяйки, че според всички индикации тази тенденция ще продължи. Според него тя е показателна за това, което се случва със сектора, и за промените, които се очаква да настъпят през следващите години.

## АБОНАМЕНТ COMPUTERWORLD + NetworkWorld До 54% ОТСТЪПКА от коричната цена



**36 лева с ДДС  
за 1 година**



**Водещият български седмичник  
за информационни технологии**

- 48 бр. **COMPUTERWORLD**
- **ИКТ ТОП 100** - годишна класация на най-успешните ИКТ компании в България
- **Тематични приложения** - Сървъри, Модерен дом, Офис оборудване, Електронната община, ERP системи, UPS системи, Информационна сигурност, Банков и застрахователни услуги за ИТ, Мобилен бизнес
- **Бонус** - COMPUTERWORLD Online

**Абонамент за 2 години -  
COMPUTERWORLD + NetworkWorld**

**66 лв. с ДДС**

**Пробен абонамент  
COMPUTERWORLD + NetworkWorld за 3 месеца**

**9 лв. с ДДС**

**COMPUTERWORLD + NetworkWorld  
академичен абонамент\***

**24 лв. с ДДС**

\*Академичен абонамент - студенти, ученици, преподаватели и учители

**АДРЕС ЗА ПОЛУЧАВАНЕ:**

Град \_\_\_\_\_ п.код \_\_\_\_\_  
ул./ж.к. \_\_\_\_\_  
Телефон \_\_\_\_\_ факс \_\_\_\_\_  
Е-mail \_\_\_\_\_  
Трите имена \_\_\_\_\_

**НАЧИН НА ПЛАЩАНЕ:**

- с пощенски запис  
Содри 1618, п.к. 416  
Любимир Атанасов Димитров  
IBAN: 8577 8719 7630 1077 5953 64
- по банков път  
IBAN: 8577 8719 7630 1077 5953 64
- с дебитна карта - <http://www.idg.bg/abonament>
- с Транскарт - <http://www.idg.bg/abonament>

Computerworld + NetworkWorld

Computerworld + NetworkWorld академичен

Computerworld + NetworkWorld пробен

Computerworld + NetworkWorld 2 години

**ICT Media,** София 1618, бул. Бъкстон 40  
тел. 400 1111, 400 1094

**Данни за фактура:**

Име на фирмата \_\_\_\_\_

адрес \_\_\_\_\_

Дан. № \_\_\_\_\_ БУЛСТАТ \_\_\_\_\_

М.О.Л. \_\_\_\_\_

Желая абонаментът ми да започне от:

\_\_\_\_\_ месец \_\_\_\_\_ година

**Абонамент, направен до 20-то число на текущия месец, започва да тече от следващия**

Този талон заедно с копие от платежния документ изпращайте на:  
- адрес: София 1618, п.к. 416  
ICT Media,  
за Любимир Атанасов Димитров  
- факс: (02) 856 70 22  
- e-mail: liubomir\_dimitrov@idg.bg