



Аккредитация операторов СВЯЗИ — общая информация



Апрель 2012 года
Москва

Недостатки текущей ситуации

1. Недостаточное взаимодействие Оператора и Биржи в части развития сетевых сервисов Биржевой инфраструктуры;
2. Недостаточная осведомленность о специфике и требованиях, предъявляемых к технологической инфраструктуре обеспечивающей биржевую деятельность;
3. Отсутствие специализированных продуктов по обеспечению подключения Клиентов к Биржевой инфраструктуре и обеспечению взаимодействия Клиентов и Биржи, несоответствие международной практике;
4. Отсутствие у Биржи возможности контроля и управления качеством предоставляемых сервисов для Клиентов;
5. Отсутствие проактивного мониторинга и невозможность тех. персонала Биржи общаться с сервисными подразделениями операторов связи, при наличии проблем со связью у Клиента;
6. Низкая экономическая эффективность как для Биржи так и для Клиентов.

Цели аккредитации

1. Повышение качества услуг обеспечивающих взаимодействие между Биржей и Клиентами:
 - a. появление продуктов по подключению к Бирже, учитывающих специфику технологического взаимодействия Биржи и ее Клиентов;
 - b. прозрачность реальных параметров доступности и характеристик услуг для Клиентов;
 - c. стандартизация и оптимизация используемых технологических решений;
 - d. формирование партнерских взаимоотношений между Биржей и аккредитованными операторами;
2. Возможность влиять на качество предоставляемых операторами связи сервисов;
3. Потенциальное снижение затрат на услуги связи как для Биржи так и для Клиентов.

Базовые положения аккредитации

1. Операторы претендующие на работу с Биржей должны сформировать продукт по подключению Клиентов к Бирже отвечающий следующим основным требованиям:
 - a. предоставление ежемесячно отчетов о доступности, качестве сервисов и инцидентах в сторону Клиентов и Биржи;
 - b. наличие SLA с расчетной доступностью сервиса не хуже 99,9%, RTD<5 мс. (Москва), джиттер < 30%, PLR не более 1 на 1000000;
 - c. поддержка технологий multicast для передачи market data;
 - d. не менее 2-х стыков с сетевой инфраструктурой Биржи, минимальной пропускной способностью 1 Gbps каждый, на L3 (например MPLS/VPLS) с каналами в каждый дата-центр Биржи и обеспечением пиковой загрузки не более 50% (на каждый канал);
 - e. агрегация каналов и трафика Клиентов на магистральных узлах Оператора;
 - f. согласованное выделение и использование адресного пространства;
 - g. выделенный телефонный номер технической поддержки со средним временем ожидания не более 1 мин.
2. Согласие в сторону Биржи о раскрытии информации о фактических параметрах услуг, на основании средств мониторинга Биржи;
3. Возможность установки технических средств Биржи для контроля параметров предоставляемых услуг;
4. Согласованная работа служб тех. поддержки Оператора, Биржи и Клиента в соответствии с регламентом Биржи.

Базовые требования к операторам связи

1. Предоставление услуг связи, услуги фиксированной связи и обслуживание корпоративных клиентов –основное (либо одно из ключевых) направление деятельности компании;
2. Опыт работы на рынке не менее 7 лет;
3. Выручка от предоставления услуг связи за последний год не менее 600 мил. руб.;
4. Наличие собственных оптоволоконных линейно-кабельных сооружений;
5. Наличие положительных отзывов от известных компаний финансового сектора, рекомендации от членов ИТ-комитета Биржи (для операторов, без опыта работы с Биржей) приветствуются (информация о составе ИТ-комитета доступна - <http://rts.micex.ru/a331>);
6. Готовность создавать и развивать специализированные телеком продукты, учитывающие специфику требований бизнеса Биржи и ее Клиентов;
7. Готовность исполнять SLA не хуже требуемого Биржей (уровень доступности, % потерь пакетов, задержка и джиттер);
8. Технические требования (выстраивание взаимоотношений техн. службы Биржи и оператора, мониторинг параметров услуг, поддержка клиентов, организация технологических стыков, поддержка протоколов и технологий например multicast, формирование отчетов о качестве предоставляемых услуг и т.п.);
9. Подписание соответствующих договорных документов, регламентирующих взаимоотношение Биржи и оператора связи.

Укрупненный План

Мероприятия	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	ноя.	дек.	январь
Разработка и подготовка материалов										
Презентация на Пользовательском Комитете										
Доведение информации до Операторов связи										
Публикация материалов по аккредитации на веб сайте Бирже										
Подтверждение от текущих Операторов о готовности (отказе) к аккредитации, публикация информации на веб сайте Биржи										
Проведение мероприятий по реализации технических и организационных изменений на стороне Биржи										
Проведение аккредитации Операторов связи, публикация результатов на веб сайте Бирже										
Корректировка требований по аккредитации по итогам первых 6-ти мес. работы										

Что изменится для проф. участников

1. Предоставляемые услуги станут:
 - a. прозрачными (с точки зрения своих параметров);
 - b. возрастет надежность;
 - c. уровень доступности сервисов повысится;
 - d. время реакции уменьшится.
2. Появится инструмент влияния на работу аккредитованных операторов связи и возможность периодического пересмотра требований к ним;
3. Упростится процесс выбора оператора связи (публикация информации о фактических параметрах доступности предоставляемых услуг операторами связи);
4. Улучшится уровень услуг предоставляемых операторами СВЯЗИ.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Email: telecom@micex.com

Сайт: www.rts.micex.ru

Детали программы

1. Какое количество аккредитованных операторов планируется?

Предполагаем что их будет в пределе 5-10;

2. Необходимо более раскрытое понимание бизнес модели биржа - клиент, т.е. что будет с существующими клиентами, им будет предложено перезаключить договор на новую схему, что будет с теми Операторами кто откажется?

Существующим операторам и клиентам будет анонсирована программа за 3 мес. (ориентировочно) до вступления в силу.

В случае согласия оператора и его готовности работать по новым принципам – проводим аккредитацию. Если аккредитация прошла не успешно – срок 3 мес. на устранение несоответствий и соответствующее уведомление клиентов (в это время нельзя подключать новых клиентов), не устранили, либо не согласны проходить аккредитацию – 6 мес. клиентам на переход на других операторов связи.

3. Какой срок внедрения новой бизнес модели, т.е. в течении какого времени будет переключение существующих клиентов на новую схему?

Если оператор не согласен на новые условия – уведомляем клиентов о том, что через 6 мес. работа через данного оператора будет невозможна. Проверка на соответствие требованиям для аккредитованных операторов - 1 раз в год.

В случае отказа от работы по новым принципам, либо потери аккредитации – можно подать заявку на аккредитацию, но не ранее чем через 1 год с даты окончания взаимодействия с Биржей.

4. Каково территориальное распределение клиентов, т.е. 90% Москва или как-то иначе?

Более 90% - Москва.

Условия раскрытия информации (disclaimer)

Настоящая презентация была подготовлена и выпущена Открытым акционерным обществом «ММВБ-РТС» (далее – «Компания»). Если нет какой-либо оговорки об ином, то Компания считается источником всей информации, изложенной в настоящем документе. Данная информация предоставляется по состоянию на дату настоящего документа и может быть изменена без какого-либо уведомления.

Данный документ не является, не формирует и не должен рассматриваться в качестве предложения или же приглашения для продажи или участия в подписке, или же, как побуждение к приобретению или же к подписке на какие-либо ценные бумаги, а также этот документ или его часть или же факт его распространения не являются основанием и на них нельзя полагаться в связи с каким-либо предложением, договором, обязательством или же инвестиционным решением, связанными с ним, равно как и он не является рекомендацией относительно ценных бумаг компании.

Изложенная в данном документе информация не являлась предметом независимой проверки. В нем также не содержится каких-либо заверений или гарантий, сформулированных или подразумеваемых и никто не должен полагаться на достоверность, точность и полноту информации или мнения, изложенного здесь. Никто из Компании или каких-либо ее дочерних обществ или аффилированных лиц или их директоров, сотрудников или работников, консультантов или их представителей не принимает какой-либо ответственности (независимо от того, возникла ли она в результате халатности или чего-то другого), прямо или косвенно связанной с использованием этого документа или иным образом возникшей из него.

Данная презентация содержит прогнозные заявления. Все включенные в настоящую презентацию заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, включая, но, не ограничиваясь, заявлениями, относящимися к нашему финансовому положению, бизнес-стратегии, планам менеджмента и целям по будущим операциям являются прогнозными заявлениями. Эти прогнозные заявления включают в себя известные и неизвестные риски, факторы неопределенности и иные факторы, которые могут стать причиной того, что наши нынешние показатели, достижения, свершения или же производственные показатели, будут существенно отличаться от тех, которые сформулированы или подразумеваются под этими прогнозными заявлениями. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нашей нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой мы ожидаем осуществлять свою деятельность в будущем. Важнейшими факторами, которые могут повлиять на наши нынешние показатели, достижения, свершения или же производственные показатели, которые могут существенно отличаться от тех, которые сформулированы или подразумеваются этими прогнозными заявлениями являются, помимо иных факторов, следующие:

- восприятие рыночных услуг, предоставляемых Компанией и ее дочерними обществами;
- волатильность (а) Российской экономики и рынка ценных бумаг и (b) секторов с высоким уровнем конкуренции, в которых Компания и ее дочерние общества осуществляют свою деятельность;
- изменения в (а) отечественном и международном законодательстве и налоговом регулировании и (b) государственных программах, относящихся к финансовым рынкам и рынкам ценных бумаг;
- ростом уровня конкуренции со стороны новых игроков на рынке России;
- способность успевать за быстрыми изменениями в научно-технической среде, включая способность использовать расширенные функциональные возможности, которые популярны среди клиентов Компании и ее дочерних обществ;
- способность сохранять преемственность процесса внедрения новых конкурентных продуктов и услуг, равно как и поддержка конкурентоспособности;
- способность привлекать новых клиентов на отечественный рынок и в зарубежных юрисдикциях;
- способность увеличивать предложение продукции в зарубежных юрисдикциях.

Прогнозные заявления делаются только на дату настоящей презентации, и мы точно отрицаем наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений в настоящей презентации в связи с изменениями наших ожиданий, или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.