

**Вопросы журнала «Мобильные телекоммуникации»  
Участникам форума BOSS-2011**

**Отвечает: Атцик Александр Александрович "НТЦ АРГУС"**

***1. На Ваш взгляд, как изменился рынок OSS/BSS за последний год? Какова динамика рынка? Что Вы ожидаете в ближайшем будущем: рост, стагнацию или спад рынка? Какими факторами это обусловлено?***

Заметно, что многие операторы связи начали формировать стратегию развития эксплуатационной поддержки. Часто такие программы имеют заметные недостатки, но появление подобных инициатив свидетельствует о наличии осознанных решений по сокращению разрыва между развёрнутыми у операторов телекоммуникационными системами и системами эксплуатации. Однако желание самостоятельно создать комплексную программу приводит к укрупнению проектов внедрения, усложняет поиск поставщиков и, в целом, замедляет процессы внедрения.

Судя по отчётам крупных компаний в этом году проявились заметные экономические результаты от внедрения систем OSS/BSS – компании, с высоким уровнем автоматизации бизнес процессов показали лучшее развитие и более высокие показатели прибыли. Так, например, судя по квартальным отчётам ОАО «Ростелеком» первое и второе места по темпам роста прибыли занимали филиалы Урал и Юг, имеющие одни из лучших показателей по информатизации.

Рынок OSS/BSS скорее всего в ближайшем году продемонстрирует умеренный рост, что свидетельствует о приближения рынка к зрелости: присутствует компетенция у операторов и поставщиков, появляются долгосрочные планы внедрения OSS/BSS, на рынке доминируют профессиональные решения OSS.

***2. Какие решения OSS/BSS наиболее востребованы операторами в текущей рыночной обстановке?***

Появление комплексных планов внедрения позволило операторам увидеть реальные цели внедрения систем OSS и на первый планы вышли решения, позволяющие оператору стать клиентоориентированным – управлять не инфраструктурой или абстрактными услугами, а организовывать эффективное управление

пакетированными и кастомизированными сервисами для разных абонентских сегментов. Решения, которые позволяют проследить связь от бизнес-задач до технологически зависимых уровней сети.

Усиление конкуренции на рынке услуг связи требует от операторов оптимизировать оперативные затраты и логически укрупнять службы эксплуатации, избегая дублирования функций, при этом сохраняя их территориальную распределённость (в случае крупного оператора). Также на рынке востребованы решения для «горячих» проблем оператора, то есть для технологических доменов, которые не являются наиболее современными, а для тех в которых уже наблюдается массовое подключение абонентов и предоставление услуг.

Те операторы, которые уже прошли первый этап внедрения систем OSS и имеют накопленную информацию о сетевой инфраструктуре, услугах и процессах стремятся повысить качество её обработки и задаются вопросами внедрения систем бизнес-анализа информации и поддержки принятия решений.

### ***3. Какие изменения в системах OSS/BSS сотовых операторов следует ожидать при развертывании сетей LTE?***

Для полноценной работы сетей LTE потребуется мощнейшая многоуровневая транспортная сеть, сама же сеть 4G подразумевает логическую и физическую декомпозиции функций ядра сети. Как следствие, информация о сети и оборудовании перестанет (да, впрочем, уже перестала) помещаться в системе управления от одного вендора, что было характерно для сетей 2G и 2,5G. Для того чтобы проследить взаимосвязь продуктов, сервисов и поддерживающих их ресурсов, оператору жизненно необходимым становится единый инвентори ресурсов и услуг, а также каталог продуктов.

### ***4. Одна из актуальных проблем последнего времени – возникновение задолженности абонентов сотовых операторов при оказании услуг в роуминге. На Ваш взгляд, какие биллинговые решения позволят избежать этого?***

Здесь проблема лежит преимущественно не в технической плоскости и необходимо тесное сотрудничество операторов для её решения. То, что данная проблема является общей внушает оптимизм, что решение может быть найдено в ближайшее время.

### ***5. Насколько востребованы на российском телекоммуникационном рынке решения в области расширенной тарификации Интернет-трафика?***

Сети многих операторов заполнены низкоприбыльным трафиком, например, файлообменных сетей. Расширенные возможности тарификации могли бы помочь операторам разработать бизнес-модели и тарифы, приемлемые для разных категорий пользователей и выгодные для оператора.