

**Вопросы журнала «Мобильные телекоммуникации»
Участникам форума BOSS-2011****Отвечает: Игорь Геннадиевич Бакланов, Президент, Веллинк*****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?***

Обстановка в мире и мировые тенденции едва ли кого-то интересуют – у России, похоже, в технологии свой путь. Если же говорить о рынке OSS/BSS в России, то очевидно, стагнация. Это было предсказано еще лет пять-шесть назад, так и получилось. Основная проблема - заимствование решений и честная вера в то, что «западное лучше». Укрупнение операторов привело к тому, что малых проектов в OSS/BSS не осталось, значит, у российских разработок нет шанса. Дистрибьюторы также не заинтересованы в выращивании своих разработок, лучше простой бизнес по перепродаже, руководство отрасли вообще заняло пассивную позицию «открытых дверей». В этой ситуации тихий голос аналитиков, который говорил, что не всякое дерево на российской почве приживется, не был услышан. В результате – стагнация, куча поставленных и неработающих систем. Сейчас даже не понятно, что работает, а что нет. Операторы это обычно скрывают. Тем более OSS/BSS – технология, в которой нельзя сказать, что что-то вообще не работает. Обычно «все хорошо, но что-то нехорошо». Еще несколько лет – и начнется разочарование в концепции. Тогда-то и настанет время для нормальных отечественных продуктов. Уже сейчас такие есть, они сохранились в виде дополнительных решений пограничного типа или кастомизаций импортных продуктов, когда от зарубежного опыта остается только движок. Удачным примером можно назвать кастомизацию «Спектрума» «Техносервом» - пожалуй, единственная система «классического OSS», которая работает. Вроде бы импортный движок, но там уже 70% отечественного. На фоне успеха этого проекта все проекты других крупнейших вендоров – детский лепет.

Нужно всегда помнить слова поэта Тимура Зульф리카рова: «Когда русский человек смотрит на Восток, он - волк и медведь, когда смотрит на Запад – он обезьяна».

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

Вопрос о рыночности обстановки можно оставить открытым. Традиционно операторы интересовались по приоритетам: Fault Management, затем Inventory, потом Provisioning. Но дальше Fault ни у одного не пошло. Самая главная проблема – все делали ставку на учетные системы, тогда как эффект дают только процесс-ориентированные решения. Будущие тенденции будут зависеть от того, насколько сохранился в текущей ситуации инженерный потенциал. Если у инженеров хватит сил и мужества принять процесс-ориентированную идеологию – такие решения спасут всю тему OSS/BSS. Если нет и по-прежнему продолжится ситуация слепого заимствования – никаких «востребованных» решений не будет, будут только навязанные и ангажированные.

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

Внедрение технологии LTE – это полная перестройка сетей. Мало кто понимает, но нужно будет перестроить ВСЕ сети сотовой связи, причем коренным образом. Это – точка мега-конфликта между вендорами, строителями, разными департаментами, операторами и пр. и пр. Я бы порекомендовал в этой ситуации обратить внимание на процессные системы управления конфликтами. Они будут очень востребованы

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?

К сожалению, не владею проблематикой биллинга.

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

Это путь в никуда. Существует понятие регресса в области контроля – иногда система контроля будет дороже, чем сама контролируемая система. Я думаю, что расширенная тарификация – из этой области. Вместо того, чтобы расширять услуги на все более расширяющемся трафике, предлагается не заниматься услугами, а более детально и изоциренно тарифицировать трафик. Очевидно, что операторы, которые кроме как торговать трафиком, ничего не умеют, более склонны идти по этому пути. Классическая дилемма: выбираем то, что умеем, а не то, что нужно.

Был такой забавный случай: в середине 90-х группа отечественных экспертов посетила БеллЛаб в США. В том числе их интересовали вопросы тарификации. Выяснилось, что тарификация одной из больших (по тем временам) сетей делается за транзакцию: обратился в сеть – заплатил. Наши недоумевали: как так, скачивание фильма и отправка электронного письма стоит одинаково. На что тамошние эксперты сказали, что посчитали стоимость системы тарификации трафика для большой сети и выяснили, что она не окупается.

Расширенная тарификация может, конечно, увеличить доходы. Но я уверен, что есть направления, которые могут увеличить доходы на несколько порядков больше. И по этой причине расширенная тарификация бессмысленна: если есть возможность добывать алмазы в карьере, нет смысла рыть глубокие шахты.