

Россия, 125080, г. Москва, Волоколамское шоссе, дом 2
Телефоны: +7 (499) 753-05-51 / 52 / 54, e-mail: mobile@profi-press.ru

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

**Отвечает: Леонид Бельский, Директор по развитию (Россия, СНГ), CSG
International**

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?

2011 год можно условно назвать периодом восстановления после кризиса и мобилизации - запуск новых проектов, проведение тендеров по целому ряду BSS/OSS направлений. У крупных операторов - явно была заметна тенденция по консолидации систем и поставщиков услуг в области BSS/OSS.

В том сегменте, где работает наша компания (billing, mediation, interconnect ...), крупные коммерческие операторы в 2011 году инициировали относительно небольшое число новых BSS/OSS проектов. Зато у небольших и средних операторов - наблюдался существенный рост проектов по модернизации систем, в частности замене домашних разработок на промышленные решения.

Заметно усилился интерес к аутсорсингу, в том числе в области BSS/OSS приложений. В России аутсорсинг в части BSS/OSS до сих пор не развит, тем временем интерес к различным моделям аутсорсинга стремительно растет, новая генерация руководителей все более и более фокусируется на задачах бизнеса, поиска новых источниках доходов, маркетинге и сокращении эксплуатационных расходов. Высока вероятность того, что российские операторы в будущем будут сокращать инвестиции по приобретению и модернизации различных BSS/OSS решений и переходить к различным схемам аутсорсинга BSS/OSS решений с привлечением крупных системным интеграторов/поставщиков на основе долгосрочных контрактов. Рынок услуг будет консолидироваться вокруг крупных системных интеграторов/поставщиков BSS/OSS решений.

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

Востребованность OSS/BSS систем сильно зависит от специфики операторского бизнеса. В части классических BSS/OSS систем, я бы выделил системы мониторинга и управления качеством услуг и CRM. Объяснение достаточно простое - в условиях высокой конкуренции мобильной связи выигрывает тот, кто предоставляет лучшее качество обслуживания. В области продвижения новых услуг и бизнес моделей хотел бы выделить два класса решения: SDP (service delivery platforms) и новый класс решений, позволяющий получать дополнительные доходы за счет предоставления цифрового контента и рекламы в дополнении к традиционным услугам связи. Причины активного внедрения SDP операторами, я думаю пояснять не нужно. Поясню повышенный спрос на второй класс решений. За последние 18 месяцев на рынке произошла настоящая революция - массовое использование смартфонов и мобильных планшетных устройств привело к тому, что объем видео контента в 2011 году впервые превысит 50% всего мобильного трафика. Операторы и владельцы контента во всем мире бросились монетизировать этот новый спрос. Повсеместно идет внедрение новых систем предоставления видео контента через мобильный и проводной Интернет (OTT), как на платной основе, так и оплаченного рекламой. На нашем опыте, если ранее основными заказчиками на наше решение для монетизации цифрового контента через Интернет (ContentDirect) являлись владельцы контента; киностудии, медиа и телевизионные компании (Paramount, Sony, Universal Sport и др.), сейчас к нам приходят традиционные телеком операторы, для которых это новая область бизнеса и интеграции с существующими BSS/OSS системами.

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

Наша компания уже приняла участие в нескольких европейских проектах по переходу на LTE технологии, в частности модернизации систем mediation. В том сегменте, где мы работаем и на основе опыта уже выполненных проектов модернизации под LTE - радикальных изменений не ожидается. В тоже время следует отметить рост требований к производительности и масштабируемости систем для LTE в связи с экспоненциальным ростом объемов трафика.

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?

Наиболее эффективный способ решения данной проблемы - тарификация услуг абонентов, находящихся в роуминге в режиме реального времени (prepaid roaming). Решения компании CSG не только обеспечивают полную поддержку prepaid roaming, но и предоставляют операторам возможность безошибочных взаиморасчетов с роуминговыми партнерами.

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

На данный момент услуги передачи данных являются одним из основных драйверов роста, как для мобильных, так и для проводных операторов. Операторы активно используют новые бизнес-модели и подходы в части тарификации услуг. Наглядное подтверждение - активное внедрение отдельных решений; DPI (Deep Packet Inspection), PCC (policy charging and control) многими российскими операторами. В ответ на запросы рынка – предоставить комплексный продукт, компания CSG недавно выпустила новое решение ICP (Integrated Charging and Policy), которое включает весь функционал необходимый оператору для расширенной тарификации трафика (PCRF, SPR и OCS), что позволяет обеспечить гибкие тарифы, контроль расходов и стимулировать рост потребления услуг абонентами.