

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

**Отвечает: Александр Марьин, Директор центра компетенций, Дирекция по работе с предприятиями телекоммуникационного сектора,
Открытые Технологии**

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?

Рынок OSS/BSS уже достаточно давно находится в фазе стагнации, и это связано с приостановлением активного развития рынка телекоммуникаций в целом. Сегодня рынок телекоммуникаций претерпевает существенные изменения из-за миграции сервисов в публичную сеть, и места для маневра в традиционных сегментах рынка остается все меньше и меньше. Следствием этого является постоянно уменьшающееся количество новых игроков и продуктов, появляющихся в сегменте OSS/BSS. Инвесторы, со своей стороны, стараются максимизировать отдачу от уже вложенных в этот сегмент инвестиций, и поэтому мы периодически наблюдаем некоторые исключения - главным образом, это различные интерпретации продуктов, разработанных лет 10-15 назад.

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

В текущей рыночной обстановке операторами в большей степени востребованы не коробочные продукты, а интеграционные решения, которые могут позволить им систематизировать тот зоопарк продуктов, который сформировался у них за предыдущие годы развития и/или консолидации активов.

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

В том случае, если данный сотовый оператор уже имеет фиксированные сети и является конвергентным - кардинальных изменений не будет. В противном случае изменения коснутся тех аспектов OSS/BSS, которые обеспечивают возможности управления конвергентными услугами.

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?

На наш взгляд, данная проблема лежит не в области биллинга. Эта задача скорее решается в контексте повышения интеллектуальности логики самого сервиса. В этом году мы как раз реализовали проект, решающий задачи работы с роуминговыми абонентами путем расширения списка сервисов и повышения их интеллектуальности. Решение базируется на гибкой платформе доставки услуг (SDP) и впервые реализовано в России в рамках SOA архитектуры и методологии консорциума TM Forum.

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

Востребованность данных решений имеет прямое отношение к реализации модели нейтральности сети при размещении в ней каких-либо сервисов. Попытки и прецеденты перейти к такой модели фрагментарно встречаются во всем мире, и наиболее яркий пример этого - спор AT&T с Google, закончившийся в пользу последнего. Дополнительным фактором, сдерживающим подобный подход, является высокий уровень конкуренции на рынке, и так уже сильно снизивший рентабельность ШПД. При наличии конкуренции пользователи быстро перейдут к оператору, соблюдающему принцип нейтральности, и это является сильным сдерживающим фактором. С другой стороны, подобные решения могут быть применены на монопольных рынках или рынках, где возможен сговор конкурентов с целью повышения доходности. Таким рынком, например, может стать мобильный широкополосный доступ на базе LTE. Но это не даст никакого толчка в развитии OSS/BSS решений, так как произойдет в рамках тех же существующих 2-3 инсталляций биллингов на сетях крупнейших операторов.