

**Вопросы журнала «Мобильные телекоммуникации»
Участникам форума BOSS-2011****Отвечает: Дмитрий Сердега, Директор по продажам бизнес-решений в
России, Nokia Siemens Networks**

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?

По нашему мнению ожидается рост рынка, поскольку для повышения эффективности операторы будут запускать проекты по консолидации и трансформации систем OSS/BSS. Общее направление движения рынка - от NOC (Network Operation Centres) к SOC (Service Operation Centre) - обусловлено кардинальными изменениями в восприятии услуг абонентами и необходимостью обеспечивать высочайший уровень качества обслуживания пользователей для предотвращения оттока.

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

В условиях насыщения российского телекоммуникационного рынка, особенно в области мобильного доступа, наиболее востребованы решения в области сквозного мониторинга качества сети и предоставляемых услуг, причем именно с точки зрения абонента, и решения в области дифференцированной тарификации и обслуживания на базе DPI (Deep Packet Inspection). Таким образом на первый план выходит область решений под общим названием «Управление качеством обслуживания пользователей» (CEM-Customer Experience Management).

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

Внедрение сетей LTE приведет к уникальной ситуации, когда у большинства операторов одновременно и слаженно должны будут работать сети трех технологий 2G/3G/LTE. Для эффективной комплексной работы таких сетей необходимо

внедрение технологии и методологии SON (Self Organized Networks) для автоматизированного и, особенно в отношении LTE автоматического, управления и оптимизации сетей и услуг на их базе как единого целого.

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?

По нашему мнению наиболее оптимальным и эффективным в данном случае является внедрение решений класса Bill Shock Prevention, которое уже реализовано у многих операторов в мире, а также более широкое внедрение конвергентной online тарификации.

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

Такие решения очень востребованы прежде всего для услуг мобильного широкополосного доступа на базе технологий 3G и, в недалеком будущем, LTE и теми операторами, которые хотят быть поставщиками широкого спектра услуг и контента, а не только доступа, а также для внедрения решений Targeted Marketing и Event Based Marketing campaigns для различных сегментов пользователей.