

НепрOSSтое уравнение

С одной стороны, российский рынок OSS/BSS вполне достойно вписывается в общие тренды ПО для телекоммуникаций. С другой – напоминает лоскутное одеяло. Автоматизация операторской деятельности – уравнение со многими неизвестными.

ВопрOSSы насущные и вечные

Участники 12-го форума Billing and OSS Telecom по-разному оценивают ситуацию на рынке. Одни говорят об умеренном росте и восстановлении после кризиса, другие – о стагнации. Игорь Бакланов (WellLink) считает, что в предыдущие годы операторы совершали общую ошибку, делая ставку на учетные системы, тогда как эффект дают только процессно-ориентированные решения. Именно в переходе на процессно-ориентированную идеологию он видит спасение «всей темы» OSS/BSS. Сергей Анфилофьев (TM Forum в России и СНГ и «БиАй Телеком») отмечает, что при нынешней скорости перемен в бизнесе оператор не может раз и навсегда обеспечить себя оптимальным набором систем. Чтобы компания находилась в состоянии, «достаточно близком к адекватному», она должна организовать замкнутый цикл работ по постоянному улучшению бизнес-процессов и соответствующих систем их автоматизации.

В целом пять драйверов рынка OSS/BSS, сформулированных участниками форума в прошлом году («ИКС» №1-2'2011, с. 20), сохранили свою актуальность. Так, массовое использование Apple iPad и iPhone 4 привело к значительному росту объемов трафика передачи данных по мобильным сетям – и к высокому спросу со стороны операторов на новый класс решений, позволяющих получать дополнительные доходы от предоставления видеоконтента через мобильный и проводной Интернет. Леонид

Бельский (CSG International в России и СНГ) отмечает, что если раньше основными заказчиками решений для монетизации цифрового контента через Интернет были владельцы контента (киностудии, телекомпании), то теперь к вендору обращаются телекомы, которые видят перспективы нового направления бизнеса при интеграции этих решений с существующими системами BSS/OSS.



А. Коваль: «Сейчас OSS-костюм «Ростелекома» состоит из множества лоскутков»

СпрOSS на унификацию

M&A в телекоме – еще один мощный драйвер рынка OSS/BSS. В прошедшем году завершилось очередное крупнейшее объединение операторов: сейчас «Ростелеком», в который входят семь макрорегиональ-

ных и 74 региональных филиала, обслуживает 29,2 млн абонентов фиксированной связи и 13,8 млн абонентов мобильной, 5,5 млн абонентов платного ТВ, 7,4 млн абонентов широкополосного доступа. Теперь универсальному оператору предстоит решить масштабную задачу «выравнивания» инфраструктуры OSS/BSS. К моменту объединения, как сообщил представитель «Ростелекома» Артем Коваль, каждый макрорегиональный филиал уже внедрил различные OSS-решения и сейчас в компании насчитывается 148 таких систем. «Многие из них не интегрированы, многие требуют доработок – и конечно, прежде всего мы будем решать вопрос унификации этих OSS-решений», – заметил А. Коваль.

В настоящее время в двух регионах уже реализуются пилотные проекты внедрения централизованной CRM-системы и единого

портала обслуживания клиентов. Кроме того, выбран интегратор для внедрения автоматизированной системы технического учета сетевых ресурсов NRI и сейчас, по словам А. Ковалья, прорабатываются функциональные требования к этой системе, внедрение которой запланировано на 2012 г. во всех филиалах «Ростелекома». Среди целевых OSS-проектов этого года – реконструкция Центра управления сетями связи, цель которой – построить информационную систему для поддержки процессов управления на основе современных геоинформационных технологий и сервис-ориентированной архитектуры; разработка общей целостной системной архитектуры OSS/BSS, внедрение Fault Management, Performance Management, Service Quality Management. Как отметил А. Коваль, «Ростелеком» рассмотрит решения промышленного масштаба, которые могут по этим направлениям предложить объединенной компании вендоры и интеграторы.

OSS/BSS-решения представили на выставке в 2011 г. 20 компаний – как самые стойкие (в середине прошлого десятилетия нормой было 60 экспонентов – вендоров и системных интеграторов), так и новички. К слову, ставшая уже старожилком BOSS компания ТТТ Telecom предстала под новым брендом ТЕОСО. Смена названия – результат приобретения ТТТ Telecom Ltd. корпорацией ТЕОСО. По словам ее представителя Геннадия Бродского, объединенная структура видит большие перспективы в связи с консолидацией операторов, поскольку теперь в вендорской компании вдвое увеличилось количество разработчиков, которые занимаются продуктом; выросли бюджеты, развиваются новые направления на основе общего технологического решения. Похоже, это своего рода ответ на консолидацию операторов.

Лилия ПАВЛОВА