

## ОЖИВЛЕНИЕ В БИЛЛИНГЕ

После небольшого затишья рынок OSS/BSS вновь оживился. Потенциал 2010 года в России и странах СНГ только в области OSS-внедрений - не менее \$30 млн. Правда, бороться за эти проекты смогут не все: участники говорят, что на рынке грядет консолидация игроков. О том, как удержаться на рынке, и о сценариях его развития говорили участники круглого стола журнала «Стандарт».

*Участник дискуссии:*

– Рынок прошел этап первоначального насыщения неинтегрированными standalone-решениями. В каждом проекте мы сталкиваемся с задачами интеграции и трансформации OSS/BSS-системы с учетом нового добавленного функционала. К сожалению, приходится признать, что очень большое количество существующих у операторов внедрений являются успешными только в распространяемых ими пресс-релизах, и это тоже специфика рынка.

Однако, по большому счету, все соответствует текущему уровню зрелости рынка - это не «российская специфика», а скорее проблемы роста. При грамотном расчете состава работ по внедрению их все можно решить или обойти.

### **СТАНДАРТ: Почему это происходит? Не удастся справиться со сложными проектами?**

*Александр Атцик,*  
*руководитель инженерно-аналитического отдела НТЦ «Аргус»:*

Поскольку развитие инфраструктуры OSS должно происходить параллельно с развитием телекоммуникационной и бизнес-инфраструктуры оператора, залогом успешного внедрения OSS является долговременное сотрудничество поставщика решения и оператора по его поддержке. Что касается внутренних разработок OSS в операторских компаниях, я уверен, что тренд на рынке совершенно другой – переход к профессиональным решениям. Мы сейчас наблюдаем спрос даже на рынке малого и среднего операторского бизнеса, который традиционно старался обходиться собственными IT-решениями. Сегодня большинство компаний заинтересованы в промышленных решениях и отказываются от внутренних разработок. А высококлассных IT-специалистов, имеющих в некоторых операторских компаниях, целесообразнее привлекать к проектам по внедрению и интеграции продуктов OSS, а не к их разработке.



### **СТАНДАРТ: Вы отмечали, что некоторые интеграторы были вынуждены отказаться от экспертов. Были ли потери команды у вас?**

*Александр Атцик:*

– За прошедший год нам удалось не только не потерять специалистов, но даже увеличить штат на 30%. У нас появились новые высококвалифицированные программисты и отдельная команда поддержки проектов, в задачу которой входит доведение каждого нашего внедрения до полноценной интеграции продукта в бизнес-процессы оператора.

## **СТАНДАРТ: Можно ли спрогнозировать тенденции рынка OSS/BSS на ближайшую перспективу?**

*Александр Атцик:*

– Мы надеемся, что в 2010 году между поставщиками систем и операторами наладится конструктивный диалог на тему использования OSS-систем. Они должны работать в паре, нацеливаясь на оптимизацию бизнес-процессов, а не просто на внедрение нового «инструмента».

Крупные тендеры в области OSS действительно стали проводиться, но, как показывает опыт, они зачастую недостаточно прозрачны, что, разумеется, не способствует успешной реализации связанных с ними OSS-проектов.

Развитие рынка в ближайшем году мы связываем, в том числе, с усилением роли объединенной компании «Связьинвеста», потребности которой возрастут. У холдинга уже сейчас есть планы по созданию единого комплекса OSS, надеемся, что они будут подкреплены действиями. Также мы ожидаем, что продолжится рост интереса к профессиональным OSS-решениям со стороны некрупных альтернативных операторов.

■