

14 Почему растет спрос на услуги мобильного интернета

15 Зачем самарским школьникам нужны роботы

16 Заменяют ли сервисы ДБО физические офисы банков

Темпы роста рынка услуг широкополосного доступа в интернет в России по итогам прошлого года значительно снизились, уровень проникновения фиксированных интернет-сервисов близок к максимальному. Такая тенденция характерна и для Самарской, Оренбургской и Ульяновской областей. Операторы борются за избалованных клиентов, постоянно модернизируя свои сети, улучшая качество обслуживания, а также придумывая новые удобные и выгодные услуги и предложения.

# Интернет по требованию

— перспективы —

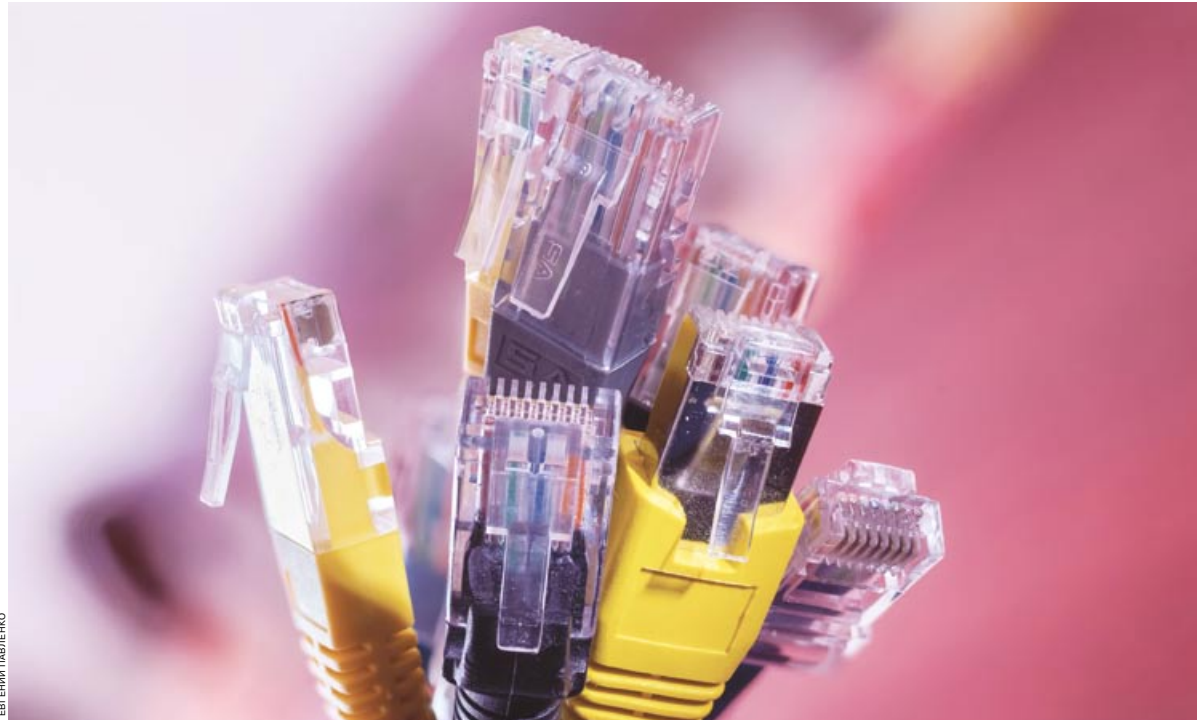
### Достигли максимума

Рынок проводного интернет-доступа в Поволжье близок к насыщению. По данным «Дом.гу», проникновение услуг широкополосного доступа в интернет (ШПД) в городах Самара, Оренбург и Ульяновск составляет около 70%. Эта тенденция характерна и для России в целом. По оценкам «ТМТ консалтинг», на конец 2014 года количество абонентов широкополосного доступа в интернет в сегменте частных лиц в России достигло 28,7 млн, проникновение превысило 51,5%. Объем рынка составил 117 млрд руб. Темпы роста рынка ШПД в частном сегменте значительно снизились: абонентская база приросла в 2014 году на 4% против 7% в 2013-м, доходы увеличились на 5,5% против 10% годом ранее. Замедление рыночной динамики, по мнению специалистов «ТМТ консалтинг», произошло под действием внутренних факторов, в числе которых насыщение рынка в крупных и средних городах, усиление влияния беспроводных технологий доступа, в первую очередь LTE, снижение темпов строительства сетей крупнейшими операторами РФ, рост ценовой конкуренции на фоне насыщения рынка.

«Исследования последних лет регулярно подтверждают факт перенасыщения рынка ШПД в крупных городах. Здесь работают не только крупные известные игроки, но и небольшие районные операторы, каждый из которых борется за своего клиента, формируя все новые предложения ценой и наполнением, отличные от конкурентов. Поэтому, как правило, активная абонентская база крупных городов наращивается за счет переподключений от одного оператора к другому», — объясняют в ОАО «ВымпелКом» (торговая марка «Билайн»).

### Битва за контент

В Самарской области на рынке ШПД работают как крупные федеральные игроки — «Ростелеком», «ВымпелКом», «Дом.гу», ТТК, так и локальные операторы — «Аист» и «Теленет». В Оренбургской области значительная доля рынка принадлежит «Ростелекому», уверенные позиции на рынке региона занимают также «Дом.гу» и «Уфанет». В Ульяновской области рынок фактически поделен между крупными федеральными операторами, такими как «ВымпелКом», «Ростелеком», МТС и ТТК. Несмотря на перенасыщение рынка, в 2014 году операторы показали рост подключений абонентов к проводному интернету. «В России количество абонен-



Проникновение услуги широкополосного доступа в интернет в Самаре, Оренбурге и Ульяновске составляет около 70%

тов проводного интернета за прошлый год увеличилось почти на 1% и составило 2 289 192», — отмечают в ОАО «ВымпелКом».

Игроки рынка сходятся во мнении: уровень конкуренции во всех трех областях высок. «И, как следствие этого, тарифные линейки у большинства провайдеров схожи, так как разработаны с учетом потребностей клиентов и соответствуют уровню цен, сложившихся на рынке. В конкурентной борьбе за клиента основной акцент делается на высокий уровень обслуживания, широкий спектр дополнительных услуг, набор которых и определяет в конечном счете выбор абонента», — рассказывает директор по развитию сети доступа макрорегионального филиала «Средневолжский» компании ТТК (ТТК-Самара) Дмитрий Асланов.

Поэтому не случайно, рынок проводного интернета в последнее время активно развивается с технологической точки зрения. Для обеспечения максимального комфорта при использовании сервисов и стабильно высоких скоростей доступа в сеть операторы непрерывно обновляют собственную инфраструктуру.

Так, в прошлом году ОАО «ВымпелКом» были расширены магистральные каналы во всех регионах присутствия, что позволило компании предлагать своим клиентам более высокую скорость и обеспечить им стабильный сервис при потреблении тяжелого контента, такого как HD-видео. «Ростелеком» активно развивал технологию FTTB (оптика-до-здания), которая дает возможность подключе-

ния по одной линии нескольких телекоммуникационных услуг, требующих высокой и стабильной скорости передачи данных.

В ОАО «Ростелеком» добавляют, что развитие оптической сети поможет решать и социальные задачи. «Это улучшение качества жизни жителей через реализацию программ по упреждению правонарушений, автоматизацию системы управления автодорожным трафиком и системы безопасности на дорогах, а также получение доступа абонентами к системе видеонаблюдения придворных территорий. Строительство оптики предоставляет дополнительные возможности для работы автоматизированных средств сбора и учета систем ЖКХ и электроэнергетики, а также массового внедрения системы оповещения населения при чрезвычайных ситуациях», — объясняют в департаменте внешних коммуникаций МРФ «Волга» ОАО «Ростелеком».

### Цена вопроса

В ОАО «ВымпелКом» признаются, что текущая макроэкономическая ситуация, безусловно, оказывает влияние на бизнес, в том числе и на телеком-отрасль. Однако Дмитрий Асланов добавляет, что рынок продолжит развиваться вне зависимости от этого, так как абоненты не намерены отказываться от услуг связи. В «Дом.гу» также не ожидают падения в телекоммуникационной отрасли, но не исключают некоторого снижения темпов роста.

По словам Дмитрия Асланова, телеком-компания стараются сдерживать рост тарифов, несмотря на увеличение инфраструктурных расходов и повышение цен на оборудование,

закупаемое за рубежом. «Думаю, эта тенденция сохранится на протяжении всего года», — рассуждает господин Асланов. «Наша компания проводит оценку тарифов по каждому городу присутствия. На данный момент есть примеры как повышения роста тарифов ШПД, так и понижения. Четкого тренда нет. Однако при модернизации сети каким-либо оператором, часть увеличившихся расходов из-за изменения курсов валют может отразиться на абонентской плате», — объясняют в «Дом.гу».

Не ожидают существенного роста тарифов на услуги ШПД и эксперты отрасли. «Рынок довольно конкурентный, но при этом на фоне ослабления рубля гонка по снижению тарифов уже прекратилась», — рассказывает руководитель проекта «Инвестиции101.ru» Руслан Смирнов. По его словам, падения рынка ожидать также не стоит. «Скорее всего, уже в 2016 году мы увидим возобновление агрессивной конкурентной борьбы», — говорит господин Смирнов.

По его оценкам, у рынка ШПД еще есть перспективы роста в ближайшие несколько лет. Соглашаются с экспертом и игроки рынка. «Несмотря на стремительное развитие мобильных технологий, проводной интернет остается ключевым способом выхода в сеть в офисе и дома. А постоянный рост тяжелого контента в общем объеме трафика предъявляет все новые требования к скорости доступа», — отмечают в «Дом.гу». Все операторы в 2015 году не намерены менять намеченных планов, таких как увеличение абонентской базы, совершенствование качества обслуживания клиентов и создание новых удобных услуг и предложений.

**Екатерина Выюшкова**

# Телезрители выучили «цифру»

— тенденции —

**Одна из основных тенденций последних лет, по данным и аналитиков, и операторов, — рост спроса на цифровое телевидение и падение интереса к аналоговому ТВ. По итогам прошлого года объем рынка платного ТВ вырос более чем на 6% и составил 57 млрд рублей. При этом драйвером роста эксперты называют цифровое и IP-телевидение, которое постепенно отодвигает «аналог» ТВ на второй план. Основными преимуществами «цифры» и так называемого интернет-телевидения (IP и OTT TV) эксперты называют, в числе прочего, широкие возможности управления контентом, которые постоянно развиваются.**

### ТВ растет стабильно

По данным специалистов аналитического агентства «ТМТ консалтинг», по итогам 2014 года рынок платного ТВ демонстрирует стабильный рост. Объем рынка платного телевидения, по их оценкам, в 2014 году вырос на 6,1% и составил 57 млрд рублей, абонентская база операторов увеличилась на 8,3%, до 37,8 млн домохозяйств. Проникновение платного ТВ при этом составило 68%.

По информации компании J'son & Partners Consulting, российский рынок платного ТВ — один из самых крупных в мире. При этом аналитики J'son & Partners Consulting отмечают, что более половины абонентской базы платного ТВ генерируется Приволжским и Центральными федеральными округами (19% и 35% абонентов соответственно).

По мнению финансового аналитика ИХ «Финам» Тимура Нигматуллина, среднегодовые темпы роста платного ТВ до 2018 года составят 12%. «При этом драйвером роста рынка остается интерактивное ТВ — в 2014 году рынок вырос на 20–25% по отношению к предыдущему году. На него приходится около трети рынка платного ТВ. Судя по всему, в 2015 году тенденция получит продолжение, и в этом отношении ситуация на рынке платного телевидения в Самарской, Ульяновской и Оренбургской областях не будет существенно отличаться от всего рынка», — рассуждает господин Нигматуллин.

«Несмотря на распространение цифрового эфирного и OTT-вещания, возможное сокращение контента на платных телеканалах и усложняющуюся экономическую ситуацию, в 2015 году все же можно ожидать роста рынка платного ТВ», — полагают эксперты агентства «ТМТ консалтинг». По их прогнозам, объем рынка платного ТВ вырастет в 2015 году на 4,2%, до 59,4 млрд рублей, число абонентов увеличится на 3,8% и составит 39,2 млн, проникновение услуги превысит 70%. Аналитики J'son & Partners Consulting при этом прогнозируют, что к 2018 году проникновение услуги платного ТВ достигнет 83%.

### Смена по аналогу

Одной из основных тенденций последних лет, по данным и аналитиков, и операторов, стал рост спроса на цифровое телевидение и падение интереса к аналоговому ТВ. Так, по информации пресс-службы телеком-оператора «Дом.гу», популярность «аналога» снижается. «Все больше клиентов выбирают цифровое ТВ. За 2014 год количество клиентов цифрового телевидения „Дом.гу TV“ выросло почти в два раза: в Самаре — на 94%, в Ульяновске — на 70%. В Оренбурге, по сравнению с началом 2014 года, количество абонентов услуги аналогового ТВ снизилось с 91% до 65% от общего числа пользователей телевидения. Количество абонентов цифрового ТВ в начале 2014 года составляло 9% от базы платного ТВ, в марте 2015 года — 35%», — сообщают в пресс-службе оператора. При этом компания планирует дальнейшее увеличение доли в сегменте цифрового ТВ, в том числе за счет перевода собственных абонентов с услуги аналогового на цифровое ТВ.

По информации департамента внешних коммуникаций МРФ «Волга» ОАО «Ростелеком», по итогам 2014 года число пользователей интерактивного ТВ в Самарской области достигло 66 тыс., в Оренбургской области — 35 тыс., в Ульяновской — 21 тыс. Приrost пользователей интерактивного ТВ за 2014 год в этих же регионах составил 45%, 33% и 52% соответственно, сообщили в компании.

О том, что с каждым годом увеличивается тенденция перехода от «обычного», аналогового телевидения к цифровому, говорит также директор по развитию сети доступа макрорегионального филиала «Средневолжский» компании ТТК (ТТК-Самара) Дмитрий Асланов. «Уверен, что она сохранится и в 2015 году, поскольку цифровое телевидение отличается более высоким качеством изображения и звука, разнообразием каналов и простотой подключения», — отмечает господин Асланов. «Частным лицам мы предлагаем специальные разработанные пакеты услуг — интернет + телевидение. На сегодняшний день абоненты ТТК могут просматривать более 100 телевизионных каналов различной тематики: музыкальные, познавательные, спортивные и 10 каналов в формате высокого разрешения (HD). В самарской области телевидение от ТТК выбирают порядка 2 тысяч абонентов».

В пресс-службе компании «ВымпелКом» (бренд «Билайн») отказались раскрывать данные по регионам, однако сообщили, что в России общее число абонентов цифрового телевидения «Билайн» за 2014 год выросло на 12,8% и составило больше 1 млн домохозяйств.

Как отмечает директор МТС в Ульяновской, Пензенской областях и Республике Мордовия Евгений Галушко, цифровой формат вещания объективно имеет технологические преимущества. c 16

# «Наша задача – обеспечить комфорт при ведении бизнеса»

После удорожания кредитных ресурсов банки предлагают предприятиям малого и среднего бизнеса и смежные услуги, способствующие снижению издержек бизнеса. Однако каналы дистанционного банковского обслуживания, на которые опирается вся операционная деятельность финансовых компаний, должны еще и приносить прибыль предпринимателям, убеждена заместитель регионального директора, начальник управления малого и среднего бизнеса ОО «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Елена Козеева.

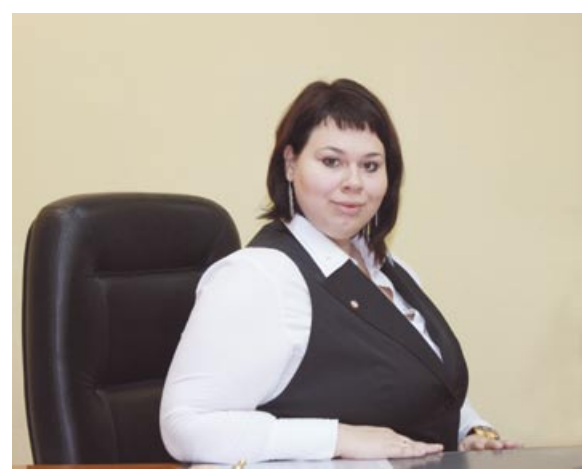
— Дистанционное банковское обслуживание у Промсвязьбанка последние несколько лет признается лучшим в России с точки зрения функциональности и возможностей. Однако вы совершенствуете электронный сервис непрерывно. Стало ли актуальное развитие информационных технологий в текущих экономических условиях?

— Операционная деятельность банков на 90% заключается в использовании ИТ. И сейчас они должны представлять собой максимально гибкую платформу, которая эффективно и в самые сжатые сроки даст возможность бизнесу принять и выполнить решение. Соответственно, чем больше возможностей — в условиях кризиса особенно — мы предоставляем, тем выше конкурентоспособность банка.

— Какие новые проекты появились в онлайн-продуктиве банка в этом году?

— В марте банк представил сразу три новых сервиса, с помощью которых представители корпоративного сегмента могут максимально оперативно и комфортно совершать расчетные действия. Во-первых, мы расширили время обработки внутрибанковских платежей в системе PSB On-Line. Теперь юридические лица и индивидуальные предприниматели могут осуществлять расчеты с контрагентами — клиентами Промсвязьбанка через интернет-банкинг 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Услуга является бесплатной для всех пользователей услуг банка.

Еще одно новшество — запуск сервиса для предпринимателей «ФотоСчет», с помощью которого можно оформить платежное поручение. Достаточно сфотографировать документ на оплату и отправить его в банк через мобильное приложение. Чтобы отследить статус подготовки платежного документа, необходимо в мобильном приложении ука-



зать контактные данные для связи со специалистом банка. Платежное поручение будет сформировано в течение часа и отправлено в интернет-банк плательщика.

Помимо этого, Промсвязьбанк усовершенствовал корпоративную карту для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц — им стала доступна услуга по внесению наличных денежных средств на расчетный счет компании через наши банкоматы. Дополнительный сервис «Внесение наличных через бан-

коматы» корпоративной карты позволит клиентам пополнять расчетные счета предприятий, а также расходовать средства круглосуточно в любом банкомате Промсвязьбанка вне зависимости от офиса обслуживания. Услуга подключается бесплатно и только дистанционно посредством интернет-банка PSB On-Line. Новые услуги существенно сэкономят время клиентов на обращение в офис банка и позволят проводить необходимые для бизнеса операции в любое удобное время дня и ночи.

— Действуют ли дополнительные, нефинансовые, программы в поддержку ваших клиентов?

— Как раз недавно в банке стартовала совместная акция Промсвязьбанка и компании Google. В рамках этого проекта индивидуальные предприниматели и юридические лица, предварительно зарезервировавшие расчетный счет на сайте Промсвязьбанка, смогут бесплатно открыть первый счет в рублях РФ и получить сертификат на сумму 2 тысячи рублей для продвижения контекстной рекламы в интернете. Воспользоваться этим уникальным предложением наши клиенты могут до 30 июня 2015 года включительно, для этого необходимо настроить аккаунт в сервисе Google AdWords. Сертификат на оплату сервиса контекстной рекламы в интернете от партнера акции будет доступен всем клиентам Промсвязьбанка сразу же после открытия первого расчетного счета.

Наша задача — сократить издержки наших клиентов и обеспечить комфорт при ведении бизнеса.

ПАО «Промсвязьбанк»  
Генеральная лицензия Банка России №3251