Отразился ли кризис на работе телекоммуникационной отрасли Поволжья | 14

ИТ

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Информационные технологии

Вторник 28 апреля 2015 №75

samara.kommersant.ru

Ростелеком

партнер выпуска

Реклама

14 Почему растет спрос на услуги мобильного интернета

15 Зачем самарским школьникам нужны роботы

16 Заменят 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 —

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

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

Достигли максимума

Рынок проводного интернет-доступа в Поволжье близок к насыщению. По данным «Дом.ru», проникновение услуги 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.ru», ТТК, так и локальные операторы — «Аист» и «Теленет». В Оренбургской области значительная доля рынка принадлежит «Ростелекому», уверенные позиции на рынке региона занимают также «Дом.ru» 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 абонентов 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 подключения 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 придворовых 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.ru» также не ожидают падения в телекоммуникационной отрасли, но не исключают некоторого снижения темпов роста.

По словам Дмитрия Асланова, телеком-компании стараются сдержать 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.ru».

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.ру» 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.ru». 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 Вьюшкова

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 Центральным 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 на20–25% 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 усложнившуюся 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.ru», популярность «аналога» снижается. «Все больше клиентов выбирают цифровое ТВ. За 2014 год количество клиентов цифрового телевидения „Дом.ru 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. Прирост 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 специально 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.

с 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.

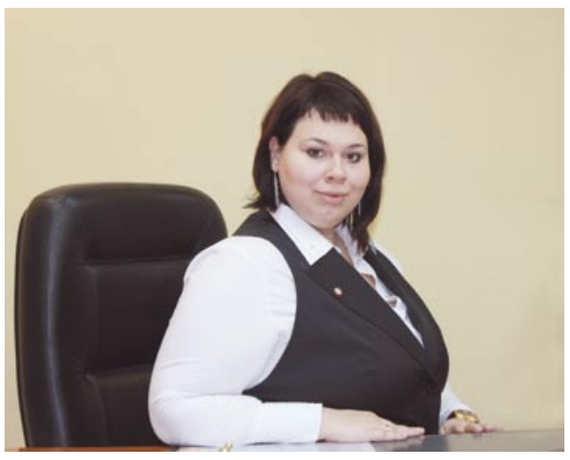
— Дистанционное банковское обслуживание у Промсвязьбанка последние несколько лет признается лучшим в России с точки зрения функциональности и возможностей. Однако вы совершенствуете электронный сервис непрерывно. Стало ли актуальнее развитие информационных технологий в текущих экономических условиях?

— 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 совершить 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 указать 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 банкоматы» 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

на правах рекламы

Дмитрий Проскура: «Жизнь диктует новые правила»

Телекоммуникационная отрасль в России стремительно развивается, интернет-технологии становятся неотъемлемой частью жизни. О том, что ждет ИТ-рынок в ближайшем будущем, отразился ли кризис на работе телекоммуникационной отрасли, а также о том, когда интернет появится в каждом селе, в интервью «Ъ-ИТ» рассказал вице-президент — директор макрорегионального филиала «Волга» ОАО «Ростелеком» Дмитрий Проскура.

— экспертное мнение —

ФОТО ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»

— Российская экономика постепенно адаптируется к работе в условиях кризиса. Можете ли вы оценить степень влияния сегодняшней ситуации на состояние и развитие телекоммуникационного рынка?

— Очевидно, что и геополитическая обстановка, и ситуация в экономике влияют на работу телекоммуникационной отрасли. Часть необходимого нам оборудования — импортное и, как бы нам ни хотелось привязать его стоимость к фиксированному валютному курсу, пока сделать это крайне тяжело. Однако сам факт оказания услуг — вне угроз. Гарантией тому служит созданная компанией разветвленная инфраструктура и возможность формирования интересных продуктовых предложений. Сегодня ключевым вопросом является сохранение на уровне 2014 года темпов развития новых услуг на оптических технологиях.

— Есть мнение, что рынок фиксированных интернет-сервисов в России близок к насыщению. Вы с этим согласны?

— Дискуссии о конкуренции проводных и беспроводных телеком-технологий идут уже много лет, но жизнь показывает, что они прекрасно уживаются друг с другом. Учитывая тенденции и темпы научно-технического прогресса, провайдеры в своем технологическом развитии сегодня стремятся создавать сети, отвечающие потребностям и технологиям завтрашнего дня. Именно поэтому 2014 год стал для «Ростелекома» годом большой оптической стройки во всех регионах. Оптоволоконные сети строятся со значительным запасом пропускной способности и позволяют предоставлять пользователям услуги, требующие высокой и стабильной скорости передачи данных. Кроме того, развитие оптической сети позволяет внедрить автоматизированные средства сбора и учета систем ЖКХ и электроэнергетики, системы оповещения населения при чрезвычайных ситуациях, программы по упреждению правонарушений и многое другое.

По итогам года значительно выросло количество домохозяйств, охваченных нашими оптическим сетями. К примеру, в Самарской области 74% домохозяйств региона уже входят в зону действия сети, в Самаре и Оренбурге этот показатель стремится к 80%, а в Ульяновске уже превышает 90%. В целом динамика роста абонентской базы в Поволжье за 2014 год вызывает оптимизм. В Самарской, Ульяновской и Оренбургской областях прирост количества пользователей «оптического» интернета составил от 27% до 47% в зависимости от региона.

Если говорить о развития контентного направления и сервисов, связанных с интерактивом, то в 2014 году компания запустила видеосервис IP-TV OTT. Его особенность заключается в том, что просмотр фильмов и видео по запросу реализуется не только с наших сетей, но и с IP-сетей любых операторов. Здесь же отметим новый сервис в интерактивном телевидении «Ростелекома» — мультискрин, который позволяет смотреть видеоконтент на разных устройствах и сохранять просматриваемый канал или другой контент при смене устройства.

— Домашний интернет для городского жителя — привычное дело, чего пока нельзя сказать о тех, кто проживает в небольших сельских населенных пунктах. С чем это связано?

— Действительно, традиционно основной объем инвестиций российских операторов приходится на города, где спрос на услуги связи позволяет получить требуемую отдачу от вложений. В сельской же местности трудно ожидать инвестиционного бума в силу значительных затрат на развертывание сетей в удаленных населенных пунктах. Однако там проживают граждане, имеющие такие же права на доступ к информации.

Поэтому государство решило сфокусировать финансирование из резерва универсального обслуживания на организации доступа в интернет в малонаселенных пунктах. Соответствующие изменения были внесены в Федеральный закон «О связи». «Ростелеком» определен единственным оператором универсального обслуживания на всей территории страны.

Согласно договору с Россвязью, на «Ростелеком» возложена обязанность — предоставление услуги передачи данных на скорости не менее 10 Мбит/с в населенных пунктах с численностью населения от 250 до 500 человек и в которых работает универсальный таксофон.

В результате, по большому счету, каждый житель малых населенных пунктов сможет через Wi-Fi получить доступ к порталу госуслуг и другим информационным ресурсам. Это серьезный шаг к тому, чтобы у городских и сельских жителей были равные телекоммуникационные возможности. Проект должен быть реализован в течение десяти лет.

— Влияет ли кризис на политику работы с клиентами?

— Интересы клиента всегда должны быть в приоритете. А в условиях экономической нестабильности бонусные программы, мероприятия, направленные на повышение лояльности, становятся еще более востребованными, так же как и пакетные тарифные предложения.

— Изменилось ли как-то поведение корпоративных клиентов в новых условиях? Компании сокращают свои затраты на телеком-услуги?

— Корпоративный сегмент всегда внимательно оценивает и анализирует свои затраты на связь. Современные телеком-решения для бизнеса уже давно вышли за рамки понятий «телефон» и «интернет». Это полноценные рабочие офисы, использование которых позволяет оптимизировать некоторые виды затрат и за счет этого повысить эффективность бизнеса в целом. К примеру, можно проводить совещания и тренинги по видеосвязи и сэкономить на командировках. Можно не приобретать офисную АТС и не нести затраты на ее обслуживание, а подключить «Новую телефонию» «Ростелекома» и пользоваться всеми сервисами офисной АТС через интернет, и это гораздо дешевле.

В целом в 2014 году по отношению к 2013-му в корпоративном сегменте абонентская база в Поволжье выросла почти на 8%. Мы увеличили объемы работы со Сбербанком, крупными энергетическими компаниями. К примеру, организована телекоммуникационная инфраструктура для «Самарской сетевой компании» для информационного обмена между удаленными подразделениями предприятия. В Оренбургской области реализован крупный проект для «Башнефть-Оренбургнефтепродукта» — филиала ОАО «АНК „Башнефть"», в рамках которого 13 объектов компании были объединены в защищенную сеть.

Но определенные сложности все же есть. Очевидно, что в результате использования компаниями бесплатных приложений типа Skype, Viber и других мы теряем часть доходов. Но это жизнь, которая диктует новые правила. Нужно искать дополнительные ниши. Сейчас компания вплотную занимается центрами обработки данных (ЦОД). Информации за прошедшие годы накопилось очень много. «Ростелеком» способен в масштабах страны ее грамотно хранить и обрабатывать. Крупным корпорациям сейчас не так просто найти финансирование на создание собственного ЦОДа — это очень дорого, поэтому им выгоднее сотрудничать с «Ростелекомом».

— Отрасль ИТ сегодня развивается не только в привычных нам направлениях. Современные технологии проникают и в другие сферы жизни. Чего ждать в этом плане в ближайшем будущем?

— Вы правы, общество и интернет все сильнее «внедряются» друг в друга. Электронное правительство и электронная коммерция, облачные услуги, контент-сервисы — все это работает как катализатор развития многих сфер экономики. И такие понятия, как «интернет вещей» и «умный дом», уже не удивляют потребителя.

Следуя этой тенденции, «Ростелеком» представил в республиках Мордовия и Марий Эл программный комплекс, разработанный компанией для сферы ЖКХ. Используя телекоммуникационную инфраструктуру, мы хотели сделать отрасль ЖКХ более эффективной, понятной и комфортной. Компания разработала программный комплекс, который снимает данные по фактическому потреблению ресурсов и передает их по каналам связи. Для начала мы испытали систему на собственных зданиях: подключив датчики к единому программному комплексу, мы выяснили, что слегка переплачиваем за отопление. Установка подобных датчиков выгодна, прежде всего, потребителю в плане понимания, за что же он в конечном счете платит. Датчики, которые мы устанавливаем, обладают внушительным объемом памяти, то есть данные за год можно проанализировать и впоследствии эффективнее использовать ресурсы.

Инфрастуктура «Ростелекома» в Поволжье позволяет предложить аналогичные решения и в других регионах присутствия компании.

— Что в текущей экономической ситуации является драйвером развития телекоммуникационного рынка? Каковы ваши прогнозы на развитие отрасли в 2015 году?

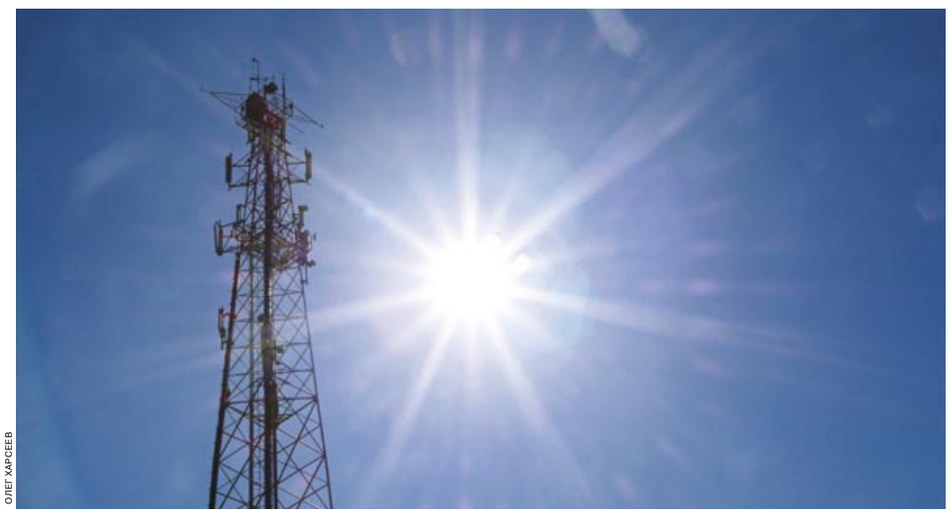
— Не буду оригинальным, если скажу, что уже несколько лет драйвером развития отрасли являются услуги высокоскоростной передачи данных, причем обеспечивающие не просто обмен информацией, а передачу «тяжелого» контента. Поэтому рынок передачи данных продолжит активно развиваться. Для операторов фиксированной связи — это волоконно-оптические линии с соответствующими параметрами пропускной способности и все технологии доступа на их основе. Для сотовых операторов — это передача данных по сетям 3G, 4G, а сейчас уже говорят и о 5G.

Беседовала Марина Сергеева

Всеобщая мобилизация

Операторы сотовой связи в Поволжье фиксируют как минимум двукратный рост интернет-трафика по итогам прошлого года. При этом объемы потребляемого жителями Самарской области трафика почти в два раза превышают показатели Оренбургской области и в три — Ульяновской. По объемам передачи данных Самарский регион входит в десятку лидеров в стране. Наиболее заметно трафик растет в тех регионах, где абонентам доступен мобильный интернет в сетях четвертого поколения — именно эти сети операторы намерены развивать.

— сектор рынка —



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Наиболее заметно трафик растет в тех регионах, где абонентам доступен мобильный интернет в сетях четвертого поколения

Набирают скорость

В Самарской области, по данным компании «МегаФон», за 2014 год суммарный интернет-трафик в сетях всех поколений вырос почти в два раза, в Ульяновской области — в 1,5 раза, в Оренбургской — в 1,4 раза. Мобильным интернетом всех поколений пользуются почти 40% абонентов сотового оператора. Такой рост показателей компания связывает с серьезными инвестициями в качество и развитие сетей, а также грамотной ценовой политикой. «Мы инвестировали в качество связи и не прекратили строительство и обновление сети. В минувшем году объем вложений „МегаФона" в качество услуг и передовую инфраструктуру по сравнению с 2013 годом вырос в целом по стране на 19,8% и составил 56,5 млрд рублей», — сообщает директор по связям с общественностью Поволжского филиала ОАО «МегаФон» Елена Харитонова. В минувшем году в Самарской и Ульяновской областях на сети 3G, которая сегодня обслуживает большую часть абонентов, «МегаФон» внедрил технологию Dual Carrier, что позволило увеличить скорость передачи данных в районных центрах минимум в два раза. Кроме того, весь мобильный интернет оператор предлагает по одной цене, не делая наценку за скорость.

Двукратное увеличение трафика мобильного интернета в Самарской, Оренбургской и Ульяновской областях в прошлом году фиксируют и в компании МТС. Рост, по мнению директора по маркетингу МТС в Поволжье Михаила Петухова, обусловлен и сформировавшимся спросом на тяжелый контент, а также увеличением числа пользователей электронных устройств с поддержкой сетей 4G. «Абоненты МТС в 2014 году начали пользоваться мобильным интернетом на скоростях до 75 Мб/с. Высокое качество услуг связи, удобные тарифные предложения продолжают привлекать абонентов. К примеру, количество пользователей мобильного интернета в Самарской области за последний год увеличилось на 20%», — констатирует господин Петухов.

Повышение числа уникальных пользователей отмечают и в компании Tele2 (в 2014 году в структуру Tele2, нового федерального мобильного оператора, созданного в результате интеграции Tele2 и сотовых активов «Ростелекома», вошла компания НСС). По данным оператора, в Самарской области рост интернет-трафика составил почти 40% по сравнению с прошлым годом, в Оренбургской — 25%. В Ульяновской области был отмечен самый большой процентный скачок, в несколько раз превышающий показатели Самары и Оренбурга.

«Это общий тренд мобильной связи прошлого и этого года. Мы связываем эту тенденцию с несколькими факторами. Во-первых, это обусловлено общим проникновением 3G и 4G-устройств, ростом популярности и относительной ценовой доступностью гаджетов, поддерживающих скоростную передачу данных. Во-вторых, растет интернет-комьюнити, ресурсоемкость и вариативность интернет-сервисов, например, появились государственные проекты Gosuslugi.ru, „электронные дневники" в общеобразовательных учреждениях, внедряются целевые программы „Электронная Россия", „Электронная библиотека" и прочие. Третий важный фактор — рост популярности выгодных пакетных предложений», — говорит коммерческий директор макрорегиона «Волга» Tele2 Россия Алексей Сидоров.

Наибольший рост демонстрирует высокоскоростной интернет четвертого поколения (4G/LTE). В Самарской и Оренбургской областях, где, в частности, «МегаФон» развивает сеть 4G с 2012 года, скоростной трафик вырос в четыре и три раза соответственно, в Ульяновском регионе, где за 2014 год оператор вывел скоростную сеть за пределы Ульяновска и Димитровграда, охватив ею 74% населения, — в 15 раз. Пресс-служба ОАО «ВымпелКом» (торговая марка «Билайн») также приводит цифры: в Самарской области интернет-трафик возрос на 205%, в Оренбургской — на 64,3%, в Ульяновской — почти на 60%. Однако в компании это связывают как с запуском сетей 4G в Самаре и Оренбурге в прошлом году, так и с ростом продаж смартфонов и планшетов.

Смена поколений

По информации «МегаФона», по итогам 2014 года почти 40% объема всего интернет-трафика в России приходится на 4G-пользователей. В Оренбургской области, к примеру, доля 4G за год выросла в 2,6 раза. Соответственно, растет спрос на LTE-гаджеты. По данным компании МТС, именно Самарская область заняла третье место по продажам «умных устройств» с поддержкой 4G в Поволжье, вслед за Республиками Башкортостан и Татарстан.

«В этом году благодаря активному развитию сети 4G в регионах Поволжья активнее всего росли продажи LTE-смартфонов. Наибольший прирост продаж за год в штучном выражении показали бюджетные устройства стоимостью от 1500 до 5000 рублей — спрос на них в 2014 году увеличился более чем в 10 раз. При этом самыми „покупаемыми" остаются LTE-смартфоны стоимостью от 15 000 рублей и выше, на которые пришлось более 35% продаж», — рассказывает Михаил Петухов. Средняя стоимость смартфона с поддержкой 4G снизилась на 25% по итогам четвертого квартала 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составила 14 664 рубля.

При выборе современного гаджета покупатели, по наблюдениям сети МТС, обращают внимание на три аспекта. Прежде всего — цена, особенно в актуальных условиях, и возможность приобрести гаджет в рассрочку или в кредит. Второй момент — это размер экрана. В 2015 году спрос с планшетов смещается в сторону смартфонов с большим экраном. Абоненты отказываются от одновременного использования двух девайсов в пользу одного, более функционального. Третье, на что обращают внимание покупатели, — технологическая начинка гаджета: операционная система, поддержка LTE-сетей, качество камеры, объем памяти. Поскольку доступность оборудования соответствующего поколения — модемов, роутеров, смартфонов — напрямую влияет на количество пользователей, сотовые операторы расширяют ассортимент за счет собственных бюджетных девайсов.

В сети «Билайн» сегодня представлено более 1,3 млн устройств с поддержкой LTE, однако проникновение LTE-смартфонов пока невелико, так как их стоимость выше по сравнению с обычными смартфонами. Устройства с поддержкой 4G с каждым годом становятся более доступными, что связано, в первую очередь, с удешевлением комплектующих, например чипсетов.

Самым же массовым остается стандарт 3G, проникновение устройств с поддержкой 3G в России уже сравнялось с проникновением обычных телефонов. «По прогнозам аналитиков, проникновение LTE-гаджетов в сетях операторов в масштабах России может приблизиться к количеству гаджетов с поддержкой 3G в 2018–2019 годах, пока же оно очень невелико и составляет около 5%», — сообщает Алексей Сидоров.

Неизменная статья расходов

По данным компании Synovate Comcon, интернет становится заменой многих других развлечений — 90% пользователей не планируют на нем экономить (данные на январь 2015 года. — **«Ъ-ИТ»**). Сотовые операторы, видя эту тенденцию, тоже намерены сохранять объемы бизнеса. «Сейчас мы фокусируемся на наиболее востребованной услуге 3G, и одной из приоритетных задач в 2015 году во всех трех регионах будет улучшение качества связи и расширение зоны покрытия сети 3G, чтобы услуги скоростного интернета по выгодным ценам стали доступны как можно большему числу жителей», — заявляет господин Сидоров. Но фокус на запуске сетей 3G не означает, что компания не будет строить сети 4G в крупных городах, где будет появляться реальный спрос на эту услугу.

«МегаФон» также сосредоточится на развитии сетей: продолжит строить скоростную сеть 4G+ в городах и районах, увеличивать емкость сети третьего поколения. Оператор не планирует сворачивать и текущие проекты масштабной модернизации оборудования 2G, целью которой является создание моновендорной сети с новым качеством услуг.

В ОАО «ВымпелКом» оговариваются, что текущая макроэкономическая ситуация оказывает влияние на бизнес, в том числе на телеком-отрасль, и компания учитывает этот фактор в своих действиях. Однако, в соответствии с новой реальностью, еще большее значение приобретает повышение эффективности всех операций, на чем намерена сконцентрироваться компания: от более качественной работы с поставщиками до исключения дублирующих процессов внутри компании.

«Что касается прогнозов по дальнейшему развитию ситуации, то, на наш взгляд, влияние макроэкономической ситуации может сказаться на замедлении темпов снижения цен, которое демонстрировал российский рынок в последнее время, особенно в части мобильного интернета. А также на том, что люди начнут более внимательно относиться к потреблению своих услуг, в том числе мобильной связи, более требовательно относиться к балансу их качества и цены», — отмечают в пресс-службе компании.

В Оренбурге, Ульяновске, Самаре в самое ближайшее время состоится запуск нового бренда Tele2. Альтернативный оператор мобильной связи говорит о грядущем снижении стоимости сотовой связи из-за обострения конкуренции. При этом операторы сходятся во мнении, что если абоненты все-таки будут экономить, то лучшей помощью им станут выгодные предложения без ущерба качеству.

Елена Андреева

ПЕРВ 1 БАНК делаем жизнь проще
Реклама
ОАО «Первобанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №3461 от 18.11.2013

Станислав Казарин: «Я не думаю, что развитие остановится»

Заместитель председателя правительства, руководитель департамента информационных технологий и связи Самарской области Станислав Казарин рассказал «Ъ-ИТ» о том, зачем детям нужны роботы, когда в сельских школах начнут проводить удаленные уроки и как будет развиваться телекоммуникационный сектор региона в ближайшем будущем.

ИГОРЬ ЧЕРНИКОВ

— экспертное мнение —

— Ухудшение экономической ситуации как-то сказалось на программах департамента в 2014 году? Все ли поставленные задачи были выполнены?

— Да, сказалось. В первую очередь, на сокращении количества проектов и объема средств, которые должны были быть направлены на эти проекты. Мы отказались от нескольких программ. Идет перераспределение ресурсов на наиболее социально значимые участки.

— Насколько сократилось финансирование? От каких программ вы отказались?

— Общий объем финансирования был сокращен в два раза. Это коснулось и проектов развития правительственных сетей связи, электронного правительства, создания информационных систем и баз данных.

Были сокращены в основном инвестиционные программы. В частности, программа «Развитие телекоммуникационной инфраструктуры сельских населенных пунктов». Мы вместе с операторами строили каналы связи по убыточным для них направлениям, компенсируя им инвестиционные затраты. Эта программа была рассчитана на четыре года, ежегодно из бюджета на нее выделялось порядка 50 млн рублей. Оператор должен был добавить собственные средства. Общий ежегодный объем инвестиций составлял от 100 млн рублей.

Решение о заморозке программы мы приняли после того, как на федеральном уровне была утверждена программа «устранения цифрового неравенства», которая реализуется за счет средств фонда «Универсальные услуги». Мы принимаем в ней участие. Цель программы — к 2019 году обеспечить оптическим каналом связи все населенные пункты от 250 до 500 жителей. Наша областная программа была рассчитана на поселения от 500 жителей и выше. Но, тем не менее, мы будем стараться делать так, чтобы строящиеся по федеральной программе каналы связи максимально близко проходили от населенных пунктов численностью выше 500 жителей. По крайней мере, мы будем настаивать на этом. Средства из федерального бюджета должны поступить уже в этом году. В 2015 году в программу включено около 220 населенных пунктов. Точная сумма финансирования зависит от проектной документации. Но, понятно, что затраты существенные. На Самарскую область это сотни миллионов рублей.

— Какие задачи стоят перед департаментом на 2015 год?

— У нас есть несколько новых магистральных направлений. Один из проектов, над которым мы работаем, связан с IT-медициной. Мы вместе с IT-компаниями, медицинским университетом, аэрокосмическим университетом создаем хаб проектов на стыке высоких технологий и медицины. Причем это обязательно либо диагностические — либо лечебные, либо профилактические системы. Сейчас один из вопросов, который мы решаем, это участие в федеральном конкурсе на строительство исследовательского центра при медицинском университете. Область софинансирует этот проект. Сейчас мы прошли многочисленные круги согласования, экспертной оценки и вышли на конкурсную процедуру. Если наш проект одобрят, строительство мы сможем начать уже в 2016 году. Сможем в «Гагарин-центре» построить исследовательскую лабораторию.

Мы подняли тему детской робототехники. Детское техническое творчество в забытье, и мы хотим это направление возродить. Мы создали программу «R2D2» вместе с одноименным некоммерческим партнерством, где собрались инициативные, заинтересованные люди. В идеале мы хотим, чтобы в регионе появилось не менее 52 детских кружков робототехники, чтобы их ежегодно посещали не менее 10–15 тысяч детей. Надеемся, что через два года команда от Самарской области примет участие в международных соревнованиях по робототехнике.

18 апреля в Самаре на базе СГАУ открылся областной центр робототехники. Это и кружок, и «профориентационная экскурсионная тропа». Там выставлено много оборудования, с которым детей будут знакомить. Сейчас выстраивается система организации экскурсий. Туда будут возить детей со всей Самарской области. Вторая составляющая центра — это кружок детского технического творчества. СГАУ разработал «летающий» конструктор. Ребята будут собираться, программировать, строить, запускать.

Центр создан на базе СГАУ в форме ООО. Мы очень рассчитываем, что вуз будет координировать этот проект в целом, а мы вместе с министерством образования и департаментом по делам молодежи организуем всю среду для этой работы. Для того чтобы участвовать во всероссийских соревнованиях, мы должны провести один-два отборочных региональных турнира. Чтобы это сделать, у нас должны быть сертифицированные тренеры. Мы сейчас этих людей готовим.

В этом году мы инициируем большой проект, цель которого — в течение двух лет максимально обеспечить внедрение информационных технологий в медицину. Мы упростим коммуникации между лечебными учреждениями и пациентом, снизим затраты на хранение данных, на повторные лабораторные исследования, на доступ к КТ, МРТ и другим «тяжелым» снимкам со стороны экспертов, внедрим телемедицину. Этот проект интересен, в первую очередь, ТФОМСу. Потому что он, так или иначе, ведет к экономии средств фонда. С точки зрения пациента, проект — упрощение взаимодействия с поликлиникой.

Мы запускаем большой проект в области образования. Есть поручение губернатора о том, чтобы в каждую школу, в зависимости от количества учащихся, провести интернет со скоростью 100/50/20 мегабит в секунду без ограничения трафика по объему скачиваемой информации. Проект стартует в этом году. Мы рассчитываем, что к 2016–2017 году он будет закончен. Имея такие магистральные каналы связи, школы получат доступ к принципиально иным образовательным ресурсам: мультимедиа-контенту, современным методологическим материалам, смогут проводить удаленные уроки с эффектом видеоприсутствия.

Создание «единого номера службы спасения 112» — еще один проект, которым занимается департамент. Проект дорогой, если его правильно делать, это не меньше полумиллиарда рублей. Но сделать его в таком формате сегодня не удастся. Надо искать какие-то компромиссные решения. Может быть, это будет сервисная модель: ничего не будем строить самостоятельно — закажем сервис, обеспечим его организационную поддержку с силовыми структурами, дежурно-диспетчерскими службами. Тем не менее к 2018 году диспетчеры службы «112» должны будут говорить на пяти языках, время «дозвона» по этому телефону должно быть сокращено. Еще один принципиальный вопрос, который предстоит решить — это позиционирование. Местоположение человека, который звонит в службу спасения, должно достаточно точно определяться. Пока такой технологии у нас нет.

— По вашим оценкам, как будет развиваться телекоммуникационный сектор в 2015 году в Самарской области?

— Я не думаю, что развитие остановится. На фиксированном рынке идет борьба за потребителей. Я предполагаю, что «Ростелеком» продолжит попытку скупки малых операторов, в первую очередь, абонентской базы.

— Расскажите, какие мероприятия в рамках подготовки к играм Чемпионата мира по футболу-2018 курирует департамент?

— Мы ждем концепцию IT-обеспечения чемпионата мира, которую готовит Минкомсвязь России. Исходя из этой концепции, будет понятно, какой объем задач возьмет на себя федерация и что останется регионам. Этот список пока не утвержден. Поэтому бюджетов сейчас нет. Если мы говорим об управлении волонтерами, гостиницами, билетами, транспортом, то, по идее, здесь надо использовать наследие Олимпиады в Сочи и Универсиады в Казани. Эти системы как-то доработать.

Мы думаем, что большая часть затрат ляжет на федеральный бюджет просто в силу того, что подобные системы уже существуют на федеральном уровне и дважды использовались.

К чемпионату мира мы планируем установить больше сотни информационных киосков в Самаре и в Тольятти, которые будут располагаться на остановках общественного транспорта. Сейчас 38 таких киосков мы закупили, еще 87 планируем закупить до конца года. Они двойного назначения: для обеспечения людей с ограниченными возможностями — они показывают расписание транспорта, могут произнести его вслух, показать крупным шрифтом. Кроме того, они работают как обычное информационное табло для гостей города, которые с помощью информационного киоска могут выбрать маршрут пути, узнать городские новости. Там же будет расположена и система «безопасный город»: камера, наблюдающая за остановкой.

— Губернатор Самарской области в эфире ГТРК заявил, что телевизионная башня, которую планируется возвести рядом со стадионом, возможно, будет построена после чемпионата мира. Почему принято такое решение?

— Проект намного сложнее, чем казался. Во-первых, из-за изменения курса рубля по отношению к доллару, он очень резко возрос в цене, потому что для башни нужно много импортного оборудования. И к 2017 году заменить его оборудованием российского производства мы просто не успеем. Второй момент — проблема с металлом. Часть радийного металла не производится на территории России. Именно поэтому и возникло опасение, что к 2018 году мы просто не успеем ее достроить. События, которые произошли в 2014 году, потребовали корректировки планов. Сейчас эти вопросы обсуждаются. Скорее всего, вторая половина года покажет, как реально будут развиваться события. Мы стараемся учесть все факторы.

Беседовала Елена Донкина

Налет железного интеллекта

— умные технологии —

9 апреля в пятый раз отмечался Международный день интернета вещей. Это новое явление способно во многом изменить нашу жизнь. А умные подключенные устройства (Smart Connected Products — SCP) должны трансформировать промышленность и производственную сферу.

В прошлом году Oxford Economics совместно с компанией PTC провели исследование, в ходе которого опросили несколько сотен руководителей производственных предприятий из 13 стран мира и разных отраслей относительно их взгляда на SCP. Оказалось, что они уже вовлечены в процесс создания интернета вещей (IoT). Более трети (34%) сообщили, что внедрили определенные услуги, которые предоставляются на базе «умных» изделий, подключенных к сети. Такое же количество опрошенных используют их для сбора и управления данными об эксплуатации оборудования. Главное, что они получают от внедрения данной технологии, — это повышение качества выпускаемой продукции, а также инновации, которые могут создать дополнительную ценность для конечных потребителей. К примеру, в новые автомобили концерна Volvo Cars встроено множество датчиков, которые сообщают производителю о состоянии двигателя и других элементов. С одной стороны, это помогает компании собирать данные, которые позволят улучшить следующий продукт. С другой — дает владельцу транспортного средства возможность избежать поломок.

ИВАН БУРАНОВ

По данным исследований, 57% пассажиров важно иметь возможность выхода в интернет с бортового компьютера автомобиля

Похожим образом действует компания Leica Microsystems, выпускающая микроскопы и другое научно-исследовательское оборудование. Производитель предпочел решать проблемы до их возникновения и внедрил специальное программное обеспечение Axeda, которое удаленно мониторит микроскопы и гистопроцессоры Leica и даже осуществляет их техническую поддержку: обновляет системное ПО. Сотрудники компании наблюдают за функционированием оборудования, которое используют клиенты, через специальный сайт Leica RemoteCare. Они сравнивают множество текущих параметров с заданными характеристиками, и если какой-то из них выходит за пределы допустимого диапазона, система подает сигнал тревоги, и клиенту отправляют электронное письмо с предупреждением. Решение Axeda — интеллектуальное: когда в системе накапливается достаточное количество данных, она начинает делать прогнозы и давать рекомендации насчет того, когда пора принять профилактические меры, например, почистить устройство.

Эти примеры иллюстрируют, как происходит трансформация производственной сферы под влиянием технологий. Компания PTC называет движущие силы этой трансформации, некоторые из них появились совсем недавно, а другие можно считать традиционными. Это регулирование со стороны государства, переход от выпуска изделий к продаже пакета услуг, относящихся к этому изделию, возможность подключить практически любой предмет к глобальной сети, насыщение изделий специальным программным обеспечением, глобализация, цифровизация, персонализация под специфические потребности клиентов. В ходе исследования, названного выше, 68% руководителей сообщили, что ожидают существенной трансформации бизнес-процессов их компаний в ближайшие три года.

При этом европейские предприятия выглядят более прогрессивными: 87% их представителей готовы предложить клиентам не только изделие, но и услуги помимо ремонта и технического обслуживания. Среди американских таких 68%, среди азиатских — 66%.

В ближайшие три года, судя по результатам этого исследования, число компаний, которые уже выпускают интеллектуальные изделия, увеличится с 38% до 53%. А в сегменте высокотехнологичных предприятий их станет 71%.

Такая трансформация, происходящая в данной сфере, ведет к полному переосмыслению сути бизнеса производственных предприятий. В новой парадигме они не просто создают какие-то функциональные предметы, они управляют всем циклом их существования: от зарождения в форме идеи до их физической смерти — утилизации. К этому производственные компании подталкивают потребители, которые уже оценили преимущества нового подключенного мира и интернета вещей.

По данным PTC, основанным на изучении аналитических исследований, 93% людей сообщают, что им удобно было бы управлять домовыми системами дистанционно, 77% будут оценивать наличие поддержки Wi-Fi в новом оборудовании, устанавливаемом взамен старого, как важный фактор в его пользу, 63% полагают, что через десять лет большая часть устройств и бытовых приборов будет содержать интеллектуальное ПО, 57% говорят, что пассажирам важно иметь возможность выходить в интернет с бортового компьютера автомобиля.

В Россию интернет вещей и SCP уже пришли. По словам Алексея Лукацкого, менеджера по развитию бизнеса Cisco, в нашей стране есть компании, разрабатывающие технологии Connected Cars, а также Connected Roadway и Connected Transportation. В развитии технологий Connected Transportation очень заинтересованы муниципальные предприятия (администрации крупных городов), которые стремятся к тому, чтобы автоматизировать важные городские системы, например, уборку мусора, освещение, работу парковок и проч.

«АСУ ТП, которые управляют промышленными контроллерами, исполнительными устройствами и датчиками, тоже могут быть отнесены к интернету вещей — только индустриальному, — говорит господин Лукацкий. — В этом сегменте Россия чувствует себя очень неплохо, постепенно заменяя устаревшие аналоговые системы на цифровые, которые и можно считать элементами индустриального IoT. Многие компании сегмента ТЭКа, металлургической, пищевой, легкой промышленности и других отраслей уже несколько лет активно переводят часть своих процессов на цифровые рельсы, по сути внедряя у себя интернет вещей».

По словам старшего аналитика IDC Russia/CIS Натальи Виноградовой, IDC ожидает, что рынок IoT в регионе CEMA (Центральная и Восточная Европа, а также Ближний Восток и Африка) к 2018 году превысит $50 млрд, а среднегодовой темп роста с учетом сложного процента 2014–2018 (CAGR) будет на уровне 18,8%. По прогнозу, к 2018 году в мире будет функционировать 2 млрд автономных устройств или вещей, подключенных к сетям. По данным исследования рынка IoT в CEMA, 11,7% из числа опрошенных организаций уже начали применять определенную форму решения M2M/IoT, примерно 2,8% планируют применять интернет вещей в проектах автоматизации бизнеса в ближайшие пару лет. Однако около 59,9% не намерены применять решения IoT и почти 19% даже не знакомы с этой концепцией. «У рынка IoT есть свои сложности как в Европе, так и в нашей стране. В РФ — это нишевый сегмент, который находится пока в зачаточном состоянии. Достаточно сложно найти специалиста по комплексным решениям и оборудованию. Пока не очень ясны основные стандарты взаимодействия „умных“ устройств между собой. Концепция „умный“ дом, для среднестатистического россиянина пока представляется модной и дорогой игрушкой», — объясняет госпожа Виноградова. Тем не менее в России есть компании, которые занимаются разработкой и внедрением решений для учета энергопотребления, систем мониторинга, отопления и вентиляции, визуализации работы с «умными» устройствами, когда управление вещами будет производиться из одного приложения смартфона или «умных» часов. Российские пользователи привыкают к таким устройствам, как «умные» замки, домофоны, системы интеллектуального управления светом.

Светлана Рагимова

«МегаФон» инвестирует в качество

В 2014 году «МегаФон» преодолел основные факторы экономической нестабильности и продолжает инвестировать в развитие сети с целью повышения качества услуг по доступным ценам.

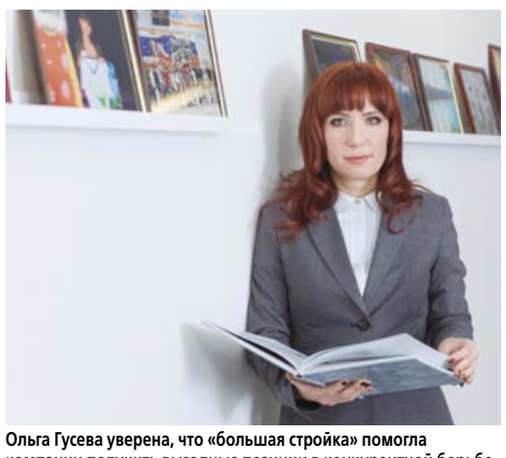
«Серьезные инвестиции в развитие сетей позволили нам удержать и укрепить позиции на ульяновском рынке», — заявила, подводя итоги 2014 года, директор ульяновского отделения компании «МегаФон» Ольга Гусева. По ее словам, несмотря на высокую насыщенность рынка, количество абонентов компании в регионе за 2014 год выросло еще на 5% (теперь их более 860 тысяч). «МегаФон» остается на ведущих позициях в регионе и по количеству салонов связи — 153 точки обслуживания клиентов, из которых 45 — крупные салоны для физических и юридических лиц.

В ульяновском отделении 2014-й называют «годом большой стройки». Наиболее существенное расширение получила сеть четвертого поколения (4G/LTE), которая теперь охватывает все крупные города и райцентры региона.

«Таким образом, 73,6% населения региона могут свободно пользоваться нашим высокоскоростным мобильным интернетом 4G, который по цене равен интернету предыдущих поколений. В итоге количество пользователей 4G за год выросло в 4 раза, а объем переданным ими данных — в 15 раз», — отмечает Ольга Гусева.

Суммарное количество базовых станций увеличилось на 30%, всего их теперь более 800. На массовой сети 3G применена технология Dual Carrier, повысившая скорость передачи данных до 42 Мбит/с. Именно «большую стройку» 2014 года в компании считают основой в конкурентной борьбе, поскольку при сохранении тарифов произошел качественный скачок в услугах связи. Правильно избранная стратегия инвестирования позволила закупить оборудование и установить новые базовые станции до усложнения экономической ситуации, подчеркивают в ульяновском отделении «МегаФона».

В компании признают, что спрос на услуги мобильной связи тоже попал под влияние кризиса, однако у «МегаФона» общее потребление не снизилось. «Просто люди стали стараться экономить и выбирать более оптимальные тарифы», — поясняет Ольга Гусева, отмечая, что в современных условиях оператору крайне важно сохранение клиентов, и он продолжит расширять набор опций, позволяющих абонентам оптимизировать свои расходы.



Ольга Гусева уверена, что «большая стройка» помогла компании получить выгодные позиции в конкурентной борьбе

В своей презентации по итогам года компания отмечает, что «преодолела основные факторы экономической нестабильности благодаря своей бизнес-модели и эффективному управлению»: долговременные контракты с поставщиками и сбалансированный долговой портфель позволили снизить влияние валютных колебаний, сохранить доверие инвесторов и обеспечить стабильное качество услуг для абонентов.

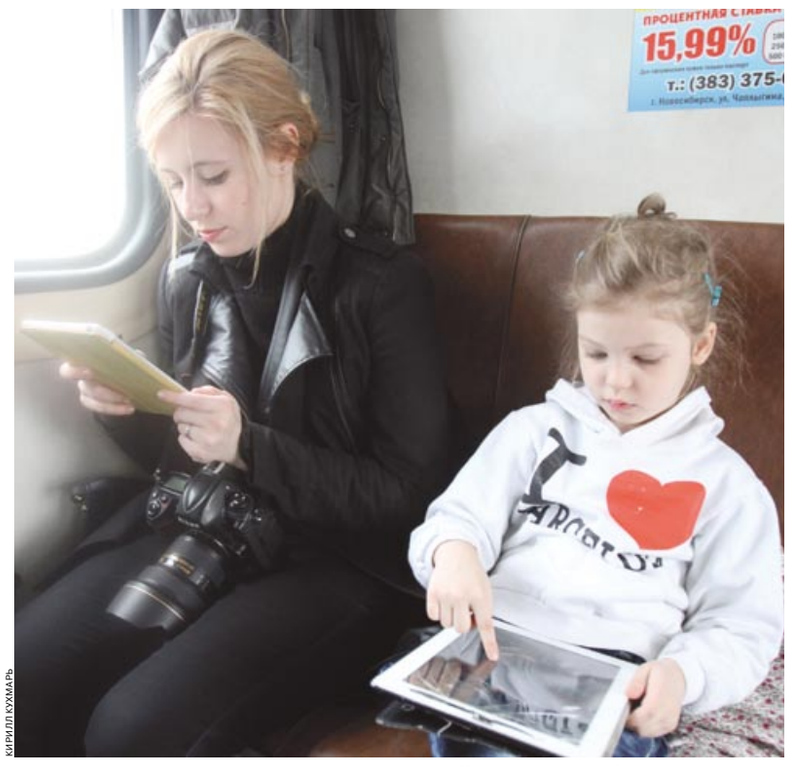
на правах рекламы

информационные технологии

Телезрители выучили «цифру»

с 13

Так, по мнению господина Галушко, цифровое ТВ дает возможность предоставления более широкого пакета телеканалов и более высокого качества приема сигнала при выгодной стоимости услуг. МТС предоставляет услуги цифрового кабельного телевидения в формате DVB-C в Ульяновской области, и она занимает одну из лидирующих позиций среди регионов Поволжья по темпам прироста абонентской базы цифрового кабельного телевидения МТС. «По итогам первого квартала 2015 года абонентская база в регионе увеличилась на 70% по сравнению с первым кварталом 2014 года. Сегодня на рынке домашних услуг как в Ульяновске, так и в Поволжье в целом, продолжается тенденция увеличения количества зрителей цифрового телевидения. Так, уже 59% всех подписчиков домашнего ТВ МТС в регионе смотрят каналы в цифровом качестве. Причем активный рост спроса на услуги цифрового ТВ происходит как за счет подключения новых абонентов, так и за счет перехода абонентов с аналогового на цифровой формат вещания. В первом квартале 2015 года число переключений с аналогового на цифровое телевидение увеличилось почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — рассказывает Евгений Галушко.



КИРИЛЛ КУХМАРЬ

Все больше абонентов хотят потреблять видеоконтент с мобильных устройств, и тогда, когда им это удобно

Телеком-«ОТТкрытие»

В последние годы помимо уже ставших привычными для большинства жителей кабельного, цифрового и IP-телевидения широкое распространение получает такая услуга, как предоставление ОТТ-видеосервисов.

● *OTT (Over the Top) — технология доставки видеосигнала профессионального контента на устройство (компьютер, телевизоры Smart TV, планшет, мобильный телефон) посредством интернета без прямого контакта с оператором связи.*

Так, по данным специалистов «ТМТ консалтинг», российский рынок легальных онлайн-видеосервисов, действующих по модели ОТТ и предлагающих для просмотра профессиональный видеоконтент, вырос в 2014 году на 58% и составил 2,6 млрд рублей. Положительное влияние на рынок, по их мнению, оказали рост проникновения устройств с возможностью просмотра видео через интернет (smart-телевизоров, планшетов, смартфонов), а также активная работа сервисов с правообладателями, ведущая к расширению библиотек, в том числе за счет киноновинок.

«В то же время во втором полугодии ухудшение экономической ситуации в стране привело к общему сокращению рекламного рынка и, в том числе, к снижению темпов роста видеорекламы в интернете. При этом выручка, полученная по платной модели (подписка, платный просмотр фильмов), продолжала расти высокими темпами, что было связано, в первую очередь, с распространением smart-телевизоров с предустановленными приложениями онлайн-кинотеатров и ростом числа предлагаемых ими киноновинок. По итогам года доходы, полученные по рекламной модели, составили 1,67 млрд руб., доходы, полученные по платной модели, — 0,93 млрд руб. Доля доходов от пользовательских платежей выросла с 22% в 2013 году до 36% в 2014-м», — отмечают аналитики «ТМТ консалтинга».

Говоря о региональном распределении аудитории ОТТ-видеосервисов, специалисты J'son & Partners Consulting отмечают, что в целом оно повторяет по структуре абонентскую базу платного телевидения. Так, основная доля аудитории ОТТ ТВ приходится на Центральный (31%) и Приволжский (18%) федеральные округа.

Мульти в тренде

Рассуждая о тенденциях развития платного телевидения в Самарской, Ульяновской и Оренбургской областях в 2015 году, эксперты одной из главнейших и чуть ли не единственной называют продолжение роста спроса на цифровое ТВ.

При этом, по мнению финансового аналитика ИХ «Финам» Тимура Нигматуллина, цифровое ТВ едва ли полностью заменит кабельное. «Несмотря на очевидные преимущества, стоимость данной услуги и стоимость подключения значительно выше. Я ожидаю, что к 2018 году соотношение кабельного и цифрового ТВ будет на уровне 40% к 60%», — предполагает господин Нигматуллин.

«Очевидно, что в 2015 году основная тенденция на рынке фиксированных услуг — рост спроса на цифровое телевидение и, как следствие, снижение доли абонентов аналогового телевидения за счет их перехода на цифровой стандарт вещания — сохранится. Кроме того, все большее число абонентов будут отказываться от услуг небольших региональных игроков на рынке фиксированной связи в пользу крупных операторов связи, получая при этом значительные преимущества: расширенные пакеты телеканалов, пакеты телеканалов в HD-качестве, высокий уровень обслуживания, большое число точек оплаты услуг, различные программы лояльности», — заявляет Евгений Галушко.

«Тенденции рынка платного ТВ в Поволжье не отличаются от общероссийских. Продолжится увеличение проникновения и доли кабельного, цифрового, IP-телевидения. Усиливается тренд на полный переход телевидения в HD. Цифровое ТВ остается драйвером роста доходности за счет продажи дополнительных пакетов каналов, видеоконтента, дополнительных сервисов», — отмечают в пресс-службе телекомоператора «Дом.ru», добавляя, что набирает обороты популярность нелинейной модели телесмотрения. «Все большее число пользователей хотят потреблять видеоконтент с мобильных устройств и тогда, когда им это удобно. Мультиэкранность — один из ключевых трендов платного ТВ, который активно развивают и зарубежные, и российские операторы», — рассуждают специалисты «Дом.ru».

По данным департамента внешних коммуникаций МРФ «Волга» ОАО «Ростелеком», динамика подключений интерактивного ТВ в Поволжье в 2014 году показывает рост интереса как физических, так и юридических лиц к этой услуге и тем дополнительным возможностям управления своим телесмотрением, которые получают пользователи интерактивного ТВ. «К примеру, посредством опции „Управление просмотром" можно начать просмотр передачи с любого момента, воспользоваться паузой и перемоткой, посмотреть или пересмотреть из архива вышедшие в эфир программы за три последних дня. В начале этого года всем абонентам интерактивного ТВ стал доступен сервис „Мультискрин", который также расширяет пользовательские возможности услуги», — рассказывают в компании, поясняя, что «Мультискрин» позволяет объединить экраны для просмотра ТВ и видеоконтента: телевизор, компьютеры, ноутбуки, планшеты и Smart TV. К «Мультискрину» можно подключить до пяти устройств.

«Отличительная функция нового сервиса — сохранение позиции просмотра при смене экрана: например, можно поставить программу на паузу на телевизоре, а продолжить просмотр в дороге на планшете с того же самого места. Трафик автоматически подстраивается под технические характеристики устройства и мобильной сети передачи данных или сети Wi-Fi (рекомендуемая скорость — от 2,5 Мбит/с)», — поясняют в «Ростелекоме».

Еще одним трендом 2015 года, по мнению Евгения Галушко, станет рост числа абонентов, делающих выбор в пользу пакетных предложений, так как все большее число пользователей подключает не только телевидение, но и домашний интернет и телефонию. «Так, уже сегодня 75% новых клиентов домашних услуг от МТС подключают комплект „интернет + цифровое ТВ"», — рассказывает господин Галушко.

Екатерина Борисенкова

Банки сокращают дистанцию

— сектор рынка —

Рост дистанционных банковских сервисов активнее всего происходит в кризисные периоды. Сокращая число физических офисов, банки начинают активно развивать дистанционные каналы, что позволяет им сохранить качество обслуживания клиентов на должном уровне. По мнению экспертов, рост дистанционных сервисов продолжится, однако даже в далеком будущем они не смогут полностью заменить физические офисы.

Кризис не помеха

Рынок банковских услуг все активнее развивает интернет-пространство. Согласно данным исследования аналитического агентства Markswebb Rank & Report, 6%, или 23,3 млн, российских интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах с населением от 100 тысяч человек, работают с интернет-банкингом для частных лиц. Количество пользователей интернет-банкинга выросло за прошлый год на 51%. Дистанционные системы банковского обслуживания используют свыше 95% российских банков из топ-50 и топ-100, выяснила в прошлом году группа CNews Analytics.

Эксперты отмечают, что рост дистанционных банковских сервисов активнее всего происходит в кризисные периоды. «В связи со снижением объемов выдач кредитов, банки сокращают число офисов, при этом одна из возможностей сохранить качество обслуживания клиентов на должном уровне — перевести обслуживание в дистанционные каналы», — объясняет заместитель директора регионального центра банка «Хоум кредит» в Самаре Оксана Заводчикова. «Благодаря внедрению дистанционных сервисов банки значительно снижают нагрузку на операционные подразделения, что позволяет добиться существенной оптимизации бизнес-процессов. Гораздо лучше, когда клиент, к примеру, делает платежное поручение самостоятельно в интернет-банке, а не через офис кредитной организации», — добавляет руководитель проекта «Инвестиции 101.ру» Руслан Смирнов.

Растущую популярность сервисов дистанционного банковского обслуживания (ДБО) директор управления Банка XXI Поволжского банка Сбербанка России Александр Бродерзон также объясняет тем, что использование сервисов ДБО помогает экономить клиенту самый главный ресурс — время. «Удаленные каналы и сервисы позволяют пользоваться банковскими услугами, осуществлять платежи и переводы средств, открывать вклады и управлять финансами, не посещая офис банка. Достаточно иметь под рукой любой гаджет с выходом в интернет или телефон с подключенной услугой „Мобильный банк"», — говорит господин Бродерзон.

Внедряя услуги ДБО, время экономят и сами банки. «Дистанционные сервисы позволяют увеличить количество проводимых операций, расширить линейку предлагаемых продуктов, ликвидировать очереди в офисах банка и тем самым высвободить время на другие работы», — объясняет Александр Бродерзон.

Банк в кармане

Интернет-банк и мобильный банк сегодня наиболее востребованные и перспективные сервисы ДБО на рынке корпоративных финансовых услуг. И их популярность, по мнению экспертов, будет расти. Однако, по словам госпожи Заводчиковой, у банков есть две основные функции, которые пока сложно заменить дистанционными сервисами: это прием депозитов и консультации по кредитным продуктам. «Клиенты меньше доверяют банкам, у которых нет отделений, и менее охотно открывают в таких банках вклады. Что касается кредитов, то эти продукты могут вызывать у клиентов много вопросов, ответы на которые им привычнее получать лично от специалиста банка. Причем, желательно, в спокойной обстановке банковского офиса», — говорит Оксана Заводчикова.

В то же время Александр Бродерзон добавляет, что, например, у Сбербанка есть клиенты, которые закрывают 80% своих потребностей в общении с банком через онлайн-сервисы. «В будущем клиенту будет все равно, кто оказывает ему банковские услуги, банк, сотовый оператор или интернет-провайдер, например, — считает господин Бродерзон. — С другой стороны, существует определенная мировая статистика, согласно которой, 15% населения, даже если мы начнем развиваться семимильными шагами, всегда будут оставаться приверженцами физических офисов».

Старые привычки

Несмотря на, казалось бы, множество плюсов, онлайн-сервисы до сих пор не пользуются у клиентов банков в России такой же популярностью, как за рубежом. Причин этому, по мнению экспертов, несколько. «Внедрение систем ДБО за рубежом началось значительно раньше — уже в начале 80-х годов. За это время успели сложиться знания, умения и привычки клиентов, можно сказать, выработалась определенная культура, разрушены барьеры. У России все еще впереди», — рассуждает Александр Бродерзон.

Оксана Заводчикова приводит еще одну причину невысокой популярности интернет-банкинга в России — это слабая информированность клиентов о возможностях и преимуществах дистанционных сервисов. Тормозит развитие систем БДО и недостаточное проникновение интернет-доступа в России, однако эксперты отмечают, что эта проблема постепенно решается, в том числе в небольших региональных городах. По мнению Руслана Смирнова, количество пользователей интернет-сервисов в России уже близко к числу таких клиентов за границей.

Екатерина Вьюшкова

Андрей Гончаров: «Сервисы ДБО постоянно совершенствуются»

ФОТО ОАО «ПЕРВОБАНК»

— экспертное мнение —

Зачастую клиенты отказываются от использования сервисов дистанционного банковского обслуживания, сомневаясь в их безопасности. О том, как обеспечить сохранность средств при работе в интернет-банке или мобильном банке, а также о том, какое будущее ждет рынок удаленных каналов и сервисов, в интервью «Ъ-ИТ» рассказал председатель правления ОАО «Первобанк» Андрей Гончаров.

— Последнее время банки все больше стали уделять внимание развитию дистанционных сервисов. На ваш взгляд, с чем это связано?

— Любой универсальный банк заинтересован в том, чтобы предложить своим клиентам не только широкий спектр продуктов и услуг, но и удобные сервисы. Наличие таких сервисов и их функциональность — один из важных критериев при выборе банка. Например, клиенты Первобанка могут получить удаленный доступ ко всем своим счетам, картам, кредитам, обслуживающимся в нашем банке, а также осуществлять операции по ним, что позволяет существенно экономить время.

— Какие услуги ДБО сегодня наиболее популярны у клиентов?

— У нас в топ-5 наиболее популярных онлайн-сервисов среди частных лиц входят оплата услуг связи и услуг ЖКХ, оплата кредитов, открытие вкладов, перевод с карты на карту, а также оплата налогов и штрафов. Также большой популярностью пользуются автоплатежи — автоматическая оплата тех или иных константных платежей по установленному клиентом расписанию (ежемесячные платежи по кредитам, оплата коммунальных услуг, мобильной связи).

Юридические лица чаще всего получают выписки по счетам, совершают платежные операции, депозитные операции, обмен документами и запросами.

— Есть ли какая-то статистика: кто больше пользуется сервисами ДБО — корпоративные клиенты или частные? И почему?

— Активнее всего сервисами дистанционного банковского обслуживания пользуются юридические лица. Причин для этого несколько. Во-первых, для этой категории клиентов интернет-сервисы появились гораздо раньше. Во-вторых, юридические лица чаще проводят операции со счетами. Для них использование системы ДБО стало нормой. К тому же это позволяет им значительно экономить время. Частные клиенты относительно недавно начали использовать мобильные банковские приложения. Но если говорить о темпах прироста активных пользователей, они вне конкуренции. Например, в Первобанке в 2013 году таких клиентов было около 9 тысяч, в первом квартале 2015 года их количество увеличилось до 15,5 тысячи. Такому значительному росту способствует массовое использование смартфонов, банковские приложения для которых разработаны большинством кредитных организаций.

Отмечу, согласно исследованию агентства «Эксперт РА», система «Интернет-Первобанк» входит в ТОП-20 рейтинга функциональности.

— Почему услуги ДБО в России не так популярны, как за границей?

— Основная причина в том, что сервисы ДБО в России появились значительно позже, чем в США и Европе. Люди постепенно привыкают к тому, что совершать финансовые операции дистанционно гораздо удобнее и быстрее. Например, в системе «Интернет-Первобанк» можно, находясь дома, купить валюту, проконвертировать ее, открыть депозитный счет, разместить на нем валюту или рубли, погасить кредит, осуществить налоговые и другие платежи и пр. Кроме того, при использовании дистанционных сервисов клиенты получают финансовую выгоду — комиссии по ряду услуг в этом случае ниже, чем при обращении в офис банка.

— Можно ли назвать работу в интернет-банке или мобильном банке безопасной?

— Сервисы ДБО постоянно совершенствуются, их функционал расширяется. Параллельно увеличивается и количество финансовых операций, совершенных при помощи мобильных устройств и через интернет. Как следствие, банки особое внимание уделяют вопросу безопасности и сохранности средств клиентов. При этом сами клиенты должны выполнять правила безопасности: не заходить в интернет через чужие компьютеры или компьютеры, к которым имеет доступ неограниченное количество лиц, не сообщать никому свой логин и пароль, пользоваться только компьютерами с лицензионным программным обеспечением и своевременно обновлять операционную систему, браузеры, антивирус и другие программы для защиты от хакерских атак.

Сервис «Интернет-Первобанк» для частных клиентов включает в себя несколько ступеней защиты. Во-первых, каждый вход в систему подтверждается индивидуальным клиентским логином и паролем, которые вводятся с помощью виртуальной клавиатуры. Во-вторых, для подтверждения входа в сервис необходимо ввести одноразовый SMS-пароль, который приходит на мобильный телефон клиента только при прохождении первой ступени. В-третьих, по всем операциям, которые совершаются в сервисе, клиенту в режиме реального времени приходят SMS. Несанкционированный подбор пароля в системе невозможен — после нескольких неуспешных попыток логин временно блокируется, а при повторных неуспешных попытках блокировку можно снять только в офисе банка.

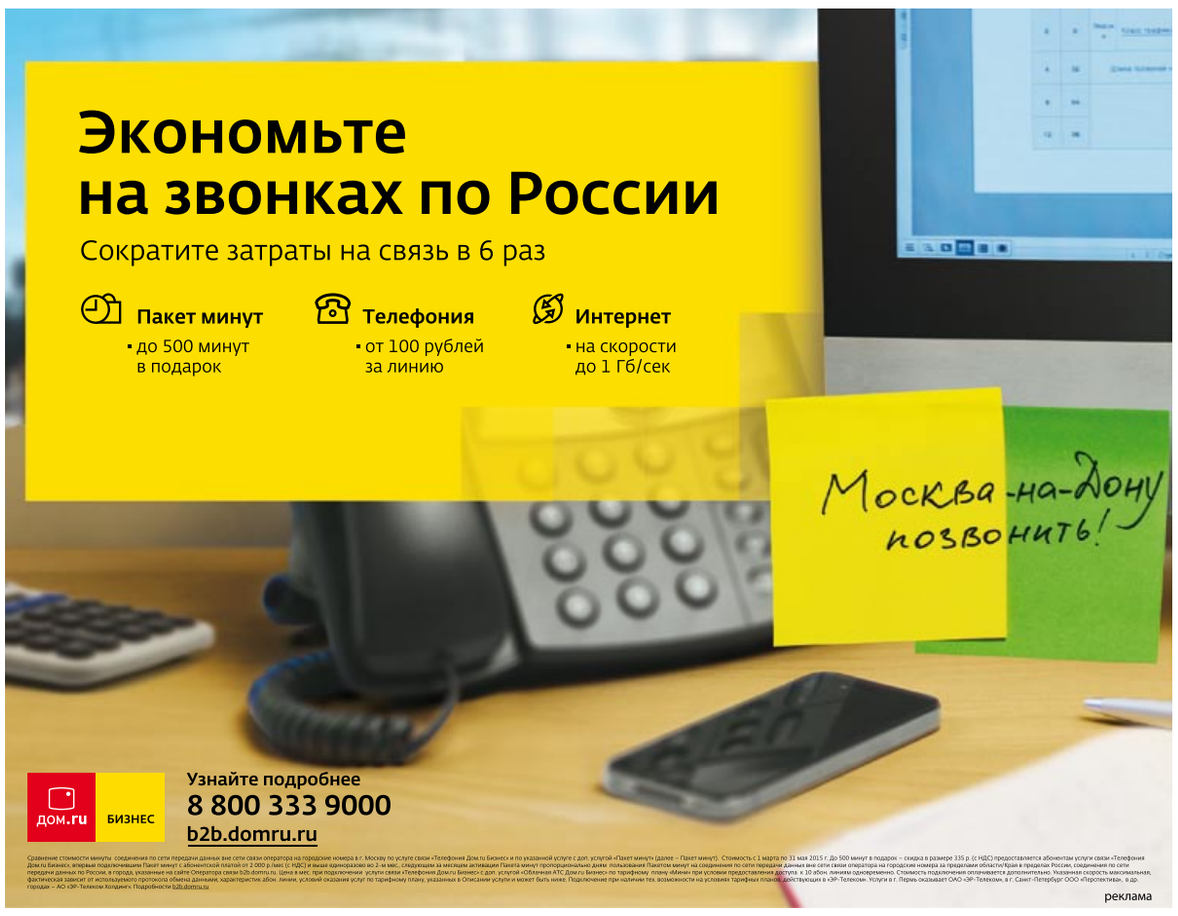
— Можно ли говорить о том, что с течением времени банки полностью откажутся от физических офисов и перейдут в интернет?

— Наличие удобной и функциональной системы дистанционного обслуживания - важный фактор для клиентов при выборе банка. Наиболее популярны дистанционные сервисы у молодого поколения клиентов, для которых безналичный расчет уже вошел в привычку. Впрочем, современные системы ДБО просты в использовании, их легко освоить людям любого возраста и любой подготовки. При этом клиентам старшего поколения важны и физические офисы, они привыкли к наличным деньгам, для многих из них важно личное общение с сотрудником банка. Ближайшие 10 лет банки точно не откажутся от открытия физических офисов. Это станет возможным только, когда более половины оборота по банковским картам будут безналичными.

— Каким вы видите будущее сервисов ДБО?

— Я поклонник высокотехнологичных сервисов и положительно отношусь к их массовому распространению. Думаю, количество клиентов, пользующихся системой ДБО, будет только увеличиваться. Развитие самих сервисов будет происходить в сторону расширения функционала и простоты совершения транзакций.

Беседовала Марина Сергеева



«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Информационные технологии»). Учредитель — АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент АО «Коммерсантъ» | Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Азер Мурсалиев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор АО «Коммерсантъ». Рекламная служба: тел. (846) 276-72-51 (52) | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Екатерина Вьюшкова — выпускающий редактор | Игорь Черников — фоторедактор | Ольга Мохначева — корректор | Адрес редакции: 443110, Самара, Ново-Садовая, 44, «Тисиз», оф. 4, 5. Тел. (846) 276-72-51 (52)