



Bashtel
ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ufa.kommersant.ru

ИТ

Информационные технологии

Среда 30 ноября 2016 №222 (5972 с момента возобновления издания)

10 Как новые IT-сервисы позволяют сэкономить на услугах ЖКХ

11 Телеком-операторы готовятся к тестированию 5G

12 Посчитана цена «бумажной» безопасности

Ниша дело правое

В условиях высокого проникновения интернета и жесткой конкуренции на рынке телекома операторам приходится искать новые ниши для поддержания интереса у клиентов и наращивания абонентской базы. Прежние драйверы роста ожидаемого результата уже не дают. Новый прорыв эксперты ждут от начала коммерческой эксплуатации технологии 5G, но до ее широкого применения, по разным оценкам, есть еще от трех до пяти лет. До тех пор операторы могут сосредоточиться на развитии систем быстрой доставки пользователям любого контента с любых устройств, облачных сервисов, а также на искусстве упаковывания услуг, в том числе отработке пакета «все сразу и по хорошей цене».

— тенденции —

Чувство драйвера

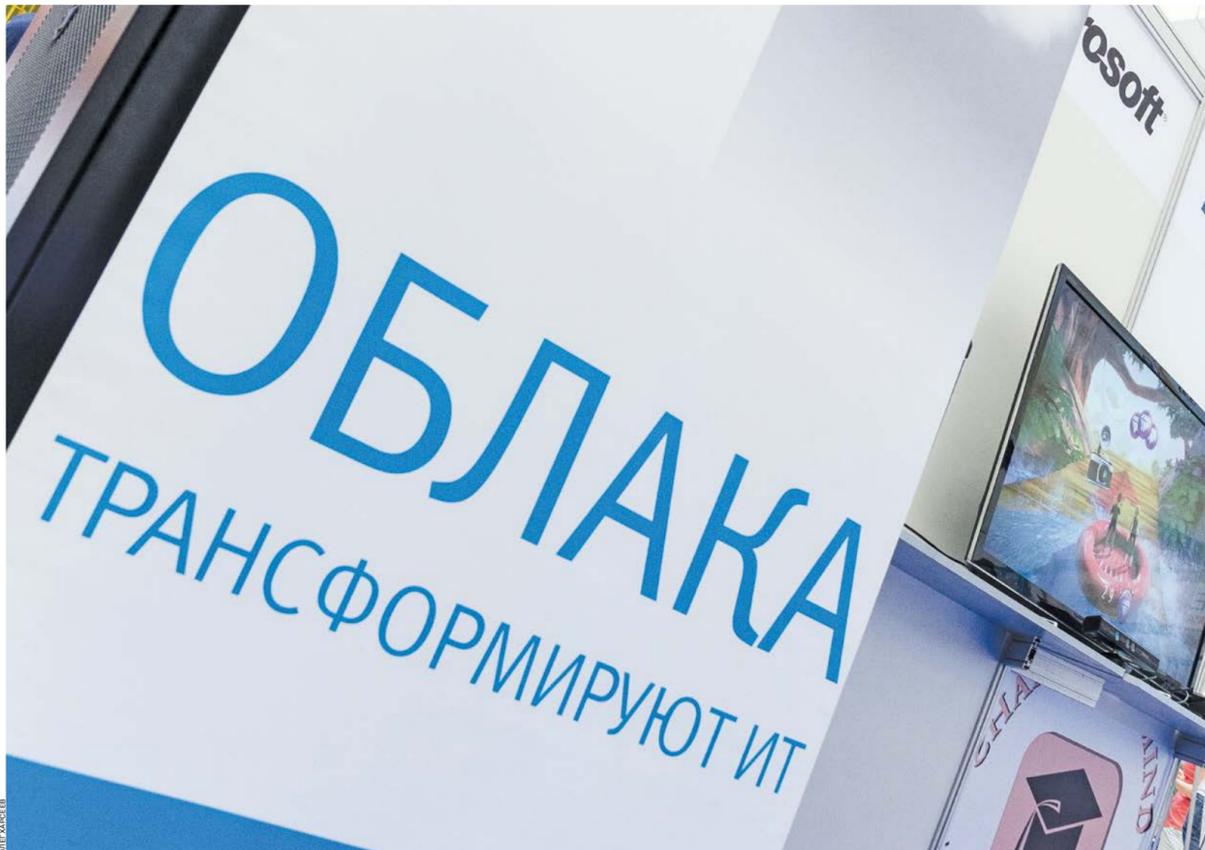
Пользователей крупных и средних городов Башкирии все меньше беспокоит проблема стационарного доступа в интернет из дома и офиса. Рынок широкополосного доступа (ШПД) в регионе достиг фазы насыщения: уровень проникновения в домохозяйства, например, Уфы, превысил 84%, фиксированного интернета в среднем по республике 64%, отмечает главный редактор интернет-проекта Yatobi.Ru Иван Куц. Стимулы для наращивания абонентской базы сохраняются в небольших населенных пунктах и сельской местности, где степень проникновения ниже. Но в труднодоступные районы телеком-операторы идут неохотно из-за непривлекательной экономики, а в крупных городах стимулы для роста абонентской базы себя постепенно исчерпали: в последний год он составлял лишь 1–2%. Выше — только у отдельных операторов, которые тянут сети в районы новой городской и загородной застройки. Например, относительно новым участникам рынка в Башкирии (таким как ТТК) интернетизация новостроек с эффектом низкой базы позволила за год увеличить абонентскую базу на 17% в Уфе и на 8% в Стерлитамаке.

Количество новых присоединений к ШПД падает и в целом в стране. По данным Минкомсвязи, во втором квартале рост числа активных абонентов широкополосного доступа снизился по сравнению с первым кварталом примерно на 1,4%. Хотя за год абонентская база ШПД у операторов еще росла — в среднем по РФ примерно на 6,4% (данные Минкомсвязи), среди частных пользователей она составила лишь около 3% («ТМТ-консалтинг»).

В тесноте да не в обиде

Рост тормозит высокая конкуренция среди телеком-операторов, отмечает Иван Куц. По данным регионального управления ФАС РФ, лицензия Роскомнадзора на оказание телеком-услуг в Башкирии имеют 35 предприятий, из которых реально их предоставляли на конец 2015 года 23 компании. 90% рынка ШПД (по данным УФАС на конец 2015 года) делят шесть крупнейших операторов: «дочка» «Ростелекома» — «Башинформсвязь» (27,88% рынка ШПД) и ее подразделение «Сотовая связь Башкортостана» (7,5%), операторы «большой тройки» МТС (19,35%), «Мегафон» (17,8%), «Вымпел-коммуникации» (12,25%), крупный локальный игрок «Уфанет» (13,75%). Доля каждого из остальных игроков, в том числе ТТК, «Зеленой точки», «Кристалла» и других — менее 1%.

Рынок ШПД в Башкирии характеризуется антимонопольным ве-



домством как умеренно-концентрированный. Так как выход на него сопряжен со значительными временными, финансовыми затратами и сложной процедурой согласований, прихода новых игроков с перспективой серьезного усиления их позиций ждать не стоит, полагают в управлении. Иван Куц согласен с тем, что условий для экспансии новых телеком-операторов сегодня нет, нереальны и сколько-нибудь крупные сделки M&A. Другими словами, операторам в ближайшие годы предстоит конкурировать между собой в том же составе.

В ожидании 5G

Очередной прорыв, способный повлиять на положение телеком-игроков, может произойти с внедрением технологии 5G (новейшего телекоммуникационного стандарта, который обеспечивает самую высокую на данный момент скорость передачи данных до 1 Тб/сек). Но по разным оценкам, коммерческая эксплуатация новинки начнется не раньше 2018 года, а внедрение международного стандарта — только после 2020-го. До этих пор, согласно исследованию «ТМТ-консалтинг», у компаний для приложения усилий есть

ряд нишевых сегментов, гарантирующих им рост в ближайшие пять лет. Речь о развитии мобильного интернета-доступа, M2M (обмен информацией между устройствами), SMS-рассылки, услуг CDN (сети по доставке контента от сервера к пользователю) и OTT-сервисов (Over the Top, позволяют получать видеослужбы через интернет с любых носителей). Кроме того, операторы продолжают осваивать не включаемые в телекоммуникационный рынок ИТ-услуги, наиболее перспективные из которых — услуги дата-центров и облачных сервисов, отмечают в «ТМТ-консалтинг».

Больше за меньшие деньги

Уравнивание возможностей операторов по качеству, содержанию и стоимости услуг привело к тому, что удержать клиентов им сложнее, чем привлечь новых, отмечает Иван Куц. Аналитики «ТМТ-консалтинг» соглашаются, что актуальность для операторов приобретает уход абонентов к конкурентам, наращивающим тем самым клиентскую базу. В борьбе за доверие и симпатии пользователей телеком-компаний находят новые «фишки», и это в первую очередь формирование пакетных

предложений. «Например, популярные кобрендинговые программы с партнерами, когда клиенты телеком-оператора получают карту, предоставляющую скидки или бонусы на какие-то другие услуги — будь то связь, покупка товаров в розничных, одежных, обувных сетях, у операторов бытовой техники, скачивание фильмов или киносеанс», — отмечает господин Куц.

Мировой и российский опыт показывают, что спрос на конвергентные (комплексные) услуги у пользователей устойчиво растет, подтверждает директор филиала компании «Дом.ру» в Уфе Мария Волкова. Пакетирование предложений, сочетающих мобильные и фиксированные услуги, становится новым стандартом для отрасли. «Например, наш совместный проект с „Мегафоном“ позволяет клиентам экономить ежемесячно до 20% расходов на связь», — отмечает госпожа Волкова. Перспективное направление — предоставление дополнительных сервисов, например, нелинейного телевидения, дающего пользователям возможность посмотреть интересующие телепрограммы в любое удобное время. «Ритм жизни наших абонентов растет, и в этих условиях

понятно их желание сделать жизнь максимально простой и комфортной. Такая функция, как отложенный просмотр ТВ-передач, позволяет остаться в информационном поле и быть в курсе последних новостей», — отмечает представитель компании.

«Хороший эффект может дать совмещение ШПД, рост которого замедлился, с платным ТВ, рынок которого уверенно растет в среднем на 7–8% в год, и эта тенденция еще будет сохраняться», — отмечает Иван Куц.

В «Мегафоне» разработали специальные пакетные предложения для сельских абонентов. «У жителей небольших населенных пунктов в последнее время растет спрос именно на пакетные услуги. Например, в прошлом году самыми активными пользователями интернета за пределами Уфы были жители деревни Тирлян Белорецкого района, села Уральск в Учалинском и Улу-Теляка в Иглинском районах», — отмечает директор регионального филиала компании Дамир Байтильдин.

Телеком поднялся до облака

Операторы связи все чаще задумываются об использовании в своей рабо-

те облачных технологий, отмечается в исследовании «ТМТ-консалтинг». Пока эти сервисы не сформировались как рынок и в ближайшие пару лет будут использоваться в основном для решения внутренних задач операторов связи. «Но сегодня это один из ключевых драйверов рынка», — отмечает Мария Волкова. — Именно облачные технологии позволяют провайдерам оказывать массовые сервисы, внедрение которых на стороне клиента по старой технологии было бы слишком дорогим. Для клиентов облака удобны еще и гибкостью: масштабируемость без привязки к географии, возможностью легко добавить или отключить тот или иной сервис, совместимостью с инфраструктурой.

«Облачная модель дает возможность быстро внедрять и тестировать инновации, которые открывают перед бизнесом новые возможности для эффективных коммуникаций», — говорит глава филиала компании «Манго телеком» в Уфе Ирик Валиуллин. — Тренд оттока компаний от аналоговой связи сформировался: отток измеряется сотнями тысяч абонентских линий в год. Так и облака — это перспективная технология, приходящая на смену фиксированной телефонии. Например, благодаря запущенному в октябре сервису бизнес-аналитики руководитель отдела продаж может получить полную картину взаимодействия с клиентами по телефону и получить рекомендации по улучшению процесса. Мы работаем над объединением телефонии с популярными бизнес-приложениями, интеграцией телефонии с мобильной связью благодаря технологии FMC». Несколько месяцев назад к услугам «Манго телекома» прибегло одно из крупнейших амбулаторных учреждений Уфы — поликлиника №1, позже подключился санаторий «Зеленая роща», на днях — санаторий «Янган-Тау». «Всем наверняка знакома ситуация, когда невозможно дозвониться в регистратуру из-за занятой линии, особенно в период сезонных эпидемий. В поликлинике №1 такой проблемы больше нет», — отмечает Ирик Валиуллин.

«Практически каждая компания, даже самые искушенные ретрограды, нет-нет да сталкиваются с облачными сервисами», — резюмирует генеральный директор компании «Конструктор документов FreshDoc.ru» Николай Пацков. — Сбербанк выдает кредиты в два клика, страховщики в онлайн рассчитывают стоимость страховки. Даже чиновники борются с бюрократией с помощью портала госуслуг. Сегодня проще найти тех, кто еще не был в облаке».

Лидия Богатырева



MANGO OFFICE

облачные бизнес коммуникации

В 3 РАЗА БОЛЬШЕ ПРОДАЖ

с функцией автоматического исходящего обзвона

+7 (347) 200-04-66

mango-office.ru



На правах рекламы