

информационные технологии

ТВ включило режим оцифровки

услуги цифрового телевидения — в первую очередь, для жителей активно строящихся пригородов. «В 2016 году почти половина подключений спутникового телевидения от МТС пришлось на коттежные и дачные поселки вблизи Самары и Тольятти, а также микрорайоны Крутые Ключи и Южный город. Пользуется популярностью спутниковое телевидение МТС также в Кинеле, Отрадном и Новокуйбышевске», — рассказывает господин Меламед.

Директор филиала телеком-оператора «Дом.ру» в Самаре Алексей Огарков, в свою очередь, говорит о росте популярности цифрового ТВ. «В прошлом году доля пользователей цифрового ТВ „Дом.ру TV“ выросла на 21% по сравнению с 2015 годом. Это происходит за счет перевода собственных клиентов с аналогового на цифровое ТВ, а также за счет новых пользователей — как со свободного рынка, так и других операторов», — говорит господин Огарков.

Увеличению проникновения цифрового ТВ, по мнению Алексея Огаркова, способствуют широкое распространение современных телевизоров и постоянный рост числа каналов в цифровом формате, включая HD. «Популярность набирают мультиэкранность и нелинейная модель телесмотрения: все больше пользователей хотят потреблять видео с мобильных устройств и тогда, когда им удобно», — добавляет он.

По просьбам телезрителей

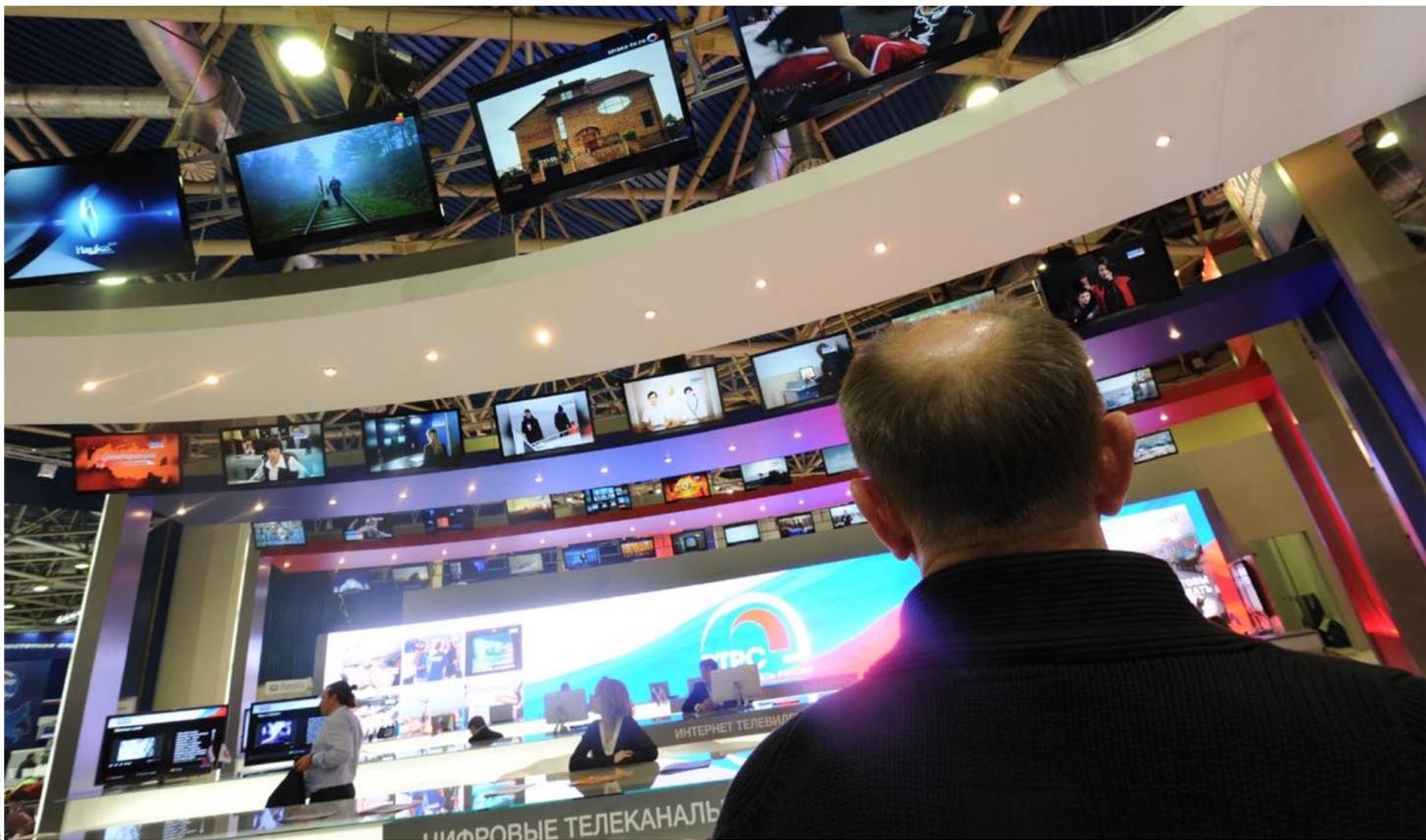
Действительно, в последние годы широкое распространение получает такая услуга, как предоставление OTT-видеосервисов. OTT (Over the Top) — технология доставки видеосигнала профессионального контента на устройство (компьютер, телевизоры Smart TV, планшет, мобильный телефон) посредством интернета без прямого контакта с оператором связи.

Правда, по мнению Дениса Кускова, интерактивное ТВ в 2016 году росло сдержанными темпами из-за отсутствия сетей в новых регионах большинства игроков. Исключением, по его словам, является «Ростелеком», который обеспечил за 2016 год чуть менее 50% всех подключений.

В пресс-службе Самарского филиала компании «Ростелеком» рассказали, «Б-ИТ», что предоставляют на территории региона услуги интерактивного и кабельного ТВ. По состоянию на конец 2016 года, абонентов интерактивного телевидения было около 110 тыс., кабельного — более 2,5 тыс. «Количество поклонников инновационного продукта, позволяющего создать свое собственное телевизионное пространство, существенно увеличилось, за два месяца текущего года оно выросло на полторы тысячи домохозяйств. Кабельное телевидение понемногу уходит в прошлое», — считают в пресс-службе самарского филиала компании, добавляя, что интерактивное ТВ позволяет взаимодействовать с пользователями в реальном времени, реагируя на их поведение и предпочтения.

«В ближайшем будущем будут развиваться дальнейшая персонализация и удовлетворение личных запросов пользователей, параллельно качество и разнообразие предлагаемых сервисов, несомненно, будут увеличиваться», — сообщает в пресс-службе самарского филиала компании «Ростелеком».

Александр Меламед также считает, что в 2017 году перспективным направлением развития видеосервисов станут услуги



Объем рынка платного телевидения в России в текущем году продолжит расти, но темпы роста замедлятся

приложения, обладающие расширенным функционалом по сравнению с традиционным телевидением. «За последние годы зритель стал мобильнее, ему уже не хочется подстраиваться под телепрограмму и менять свои планы ради просмотра любимой передачи. У абонентов МТС есть возможность подключить сервис „МТС ТВ“ и смотреть телепрограммы или сериалы на домашнем компьютере или через приложение на любом мобильном устройстве (при этом интернет-трафик тарифицироваться не будет). Используя один аккаунт, можно параллельно просматривать несколько каналов с разных устройств», — рассказывает господин Меламед.

Менеджер по продажам конвергентных продуктов ПАО «ВымпелКом» Александр Лазарев прогнозирует рост популярности OTT-видеосервисов, объясняя это тем, что на сегодняшний день проникновение смартфонов в Самарской области составляет почти 150%.

Намерен продолжить работу над развитием функционала ТВ-приставок и новыми абонентскими устройствами в текущем году и телеком-оператор «Дом.ру». «В частности, планируем развивать OTT и другие сервисы, которые находятся на периферии двух услуг — интернета и цифрового ТВ. В 2016 году количество пользователей OTT-сервисов в Самаре выросло втрое по сравнению с 2015 годом», — говорит Алексей Огарков.

Активно развивая услугу по подключению платного ТВ через мобильное приложение MegaFon.TV компания «МегаФон» ус-

луга открывает доступ к российским и зарубежным ТВ-каналам со смартфона, планшета, компьютера или некоторых телевизоров с технологией Smart TV. «Мобильное телевидение становится все популярнее среди россиян. За 2016 год прирост пользовательской базы приложения „МегаФон ТВ“ в 13 регионах Поволжского филиала составил 250 тыс. человек. В феврале 2017 года по сравнению с февралем 2016 года база выросла в три раза», — рассказывает директор Самарского отделения компании «МегаФон» Максим Токренко. По его мнению, «МегаФон ТВ» — это один из тех проектов, которые дают компании новые возможности для развития, сохранения лояльности действующих клиентов и привлечения новых цифровых абонентов.

Рынок снижает темпы

Специалисты «ТМТ Консалтинг» ожидают, что в 2017 году темпы роста абонентской базы на рынке платного ТВ продолжат снижаться. «Проникновение услуги сравнимо с показателями европейских стран, к тому же на динамике негативно сказываются все большая доступность цифрового эфирного вещания и распространение телевизионных интернет-сервисов (в частности, интернет-вещания ведущих эфирных телеканалов). В результате к концу 2017 года число абонентов платного ТВ в России может составить 42 млн руб.», — отмечают эксперты «ТМТ Консалтинг». Прогнозируют специалисты агентства и снижение темпов роста выручки, объясняя это тем, что в текущем году завершится влияние на рынок волны по-

вышения тарифов 2015 года. В дальнейшем рост ARPU (средняя выручка на одного пользователя. — „Б-ИТ“) будет происходить в основном за счет более активного использования абонентами дополнительных сервисов, предполагают эксперты. Объем рынка, по прогнозам «ТМТ Консалтинг», по итогам 2017 года превысит 76,8 млрд руб.

А вот по мнению аналитика IFC Markets Дмитрия Лукашова, в течение следующих двух-трех лет будет наблюдаться рост ARPU абонента платного ТВ: «ARPU в России составляет \$2,49, тогда как, например, в США средний пользователь аналогичной услуги платит \$103,7 в месяц. Думаю, что в течение 3-х лет мы увидим как минимум удвоение стоимости услуг и роста ARPU до \$4,9–5,2», — считает господин Лукашов.

При этом, по его мнению, в Самарской области перспективы наращивания абонентской базы выше, чем в Москве или Санкт-Петербурге. «Если сравнивать с Москвой или Санкт-Петербургом, где рынок очень зрелый и почти не растет, рынок платного ТВ Самарской области имеет большой потенциал роста, по нашим оценкам, около 15% в год. Абонентская база в Самарской области будет расти как за счет роста проникновения услуг на 5% в год, так и за счет охвата тех пользователей, которые только встают на пороге использования», — поясняет Дмитрий Лукашов.

Ярослав Кабаков прогнозирует в 2017 году прирост абонентской базы на 3%. Он поясняет, что операторы уже нарастили базу так, что дальше некуда. «Рост на величину около

четырёх процентов за год, наблюдавшийся в прошлом году, означает, что процесс, в основном, завершился. Новым драйвером роста могли бы стать персональные подписки на платное ТВ — когда глава семьи подписывается на одного оператора, мать семейства — на другого, а бабушка — на третьего. И при этом, конечно, все исправно платят — каждый своему оператору. Но пока что вся семья подписывается на одну услугу. Впрочем, сотовый телефон когда-то тоже был устройством семейного пользования, а теперь это выглядело бы смешно», — рассуждает господин Кабаков.

Рассуждая о том, какая из технологий предоставления платного ТВ будет пользоваться наивысшим спросом в ближайшее время, Ярослав Кабаков отмечает, что сейчас популярен сегмент кабельного ТВ, которым пользуются 18,7 млн абонентов. «Но быстро растет только сегмент цифрового кабельного ТВ. Аналитик ГК „ФИНАМ“ Тимур Нигматуллин прогнозировал, что к 2018 году соотношение кабельного и цифрового ТВ будет на уровне 40% к 60% и, на наш взгляд, его прогноз, скорее всего, будет выполнен. Спутниковое ТВ — это продукт, который наиболее необходим в труднодоступных регионах и на судах, где альтернативы просто нет. В перспективе он проигрывает в стоимости кабельному ТВ из-за ограниченности полосы частот. Кстати, перспективен сегмент мобильного телевидения, хотя его показатели пока слишком невелики», — подытожил господин Кабаков.

Екатерина Борисенкова

Интернет делает вещи «умнее»

Термин «интернет вещей» (или IoT — Internet of Things) появился в нашем лексиконе сравнительно недавно. Автоматически работающие устройства, которые подключаются к мобильному или проводному интернету, есть в изобилии уже сейчас. Фитнес-трекеры в виде браслетов, датчики передвижения, установленные под капотом автомобиля, веб-камера, наблюдающая за квартирой в отсутствие владельца — первые устройства, заложившие будущее для развития IoT — «интернета вещей». В общем, это уже наступившая реальность, которая вовсю используется и частными лицами, и бизнес-рынком. Так, давно используемые бизнесом M2M-услуги (англ. — «межмашинное взаимодействие») имеют тот же принцип действия — передачу данных по мобильной сети. В Самарской области одним из ведущих операторов, развивающих эту сферу, является МегаФон. В 2016 году количество клиентов M2M этой компании увеличилось на 31%. Оператор предоставляет бизнесу возможность сделать «умными» еще большее число всевозможных устройств.

ОТ АВТОМОБИЛЕЙ ДО ЭЛЕКТРОСЧЕТЧИКОВ

Что же это за IoT-сервисы? Лидерство по популярности как в целом по России, так и в Самарской области удерживают услуги «Контроль автопарка», «Контроль кадров» и «M2M-Мониторинг», при этом тысячи SIM-карт M2M установлены в системах Глонасс или тахографов и используются для мониторинга автотранспорта. Специальные термо-SIM, работающие в расширенном температурном диапазоне и устойчивые к вибрации, используются клиентами МегаФона для контроля оборудования на нефтеперерабатывающих заводах. Сфера применения IoT обширна и способна обеспечить эффективное управление «полевым» персоналом, дистанционное управление системами охраны, сбора показаний счетчиков электроэнергии и тепла, работы банкоматов. Главное, что все эти сервисы в несколько раз упрощают бизнес-процессы и делают нашу жизнь удобнее. К примеру, крупнейшая энергосбытовая компания Среднего Поволжья «Самаразэнерго» благодаря услуге «M2M-мониторинг» МегаФон

на осуществляет удаленный сбор показаний со счетчиков электроэнергии. Кроме того, услуга «Мобильное информирование» значительно упрощает получение данных и от клиентов компании. Для формирования счета за электроэнергию жителям Самары теперь достаточно отправить sms-сообщение с показателями энергопотребления на номер организации. Такой технологичный подход к бизнесу позволяет увеличить собираемость платежей, сэкономить время абонентов и обеспечить точность показаний.

SIM-карты для передачи данных встраиваются в домофоны, видеоканалы, терминалы оплаты, охранные системы — словом, используются для повышения эффективности работы и сокращения расходов компаниями самого разного профиля деятельности. Но, судя по трендам телеком-рынка, это только начало «эпохи IoT».

В течение 2017 года МегаФон совместно с Huawei планирует ввести в коммерческую эксплуатацию в России стандарт NB-IoT. Эта технология обеспечивает низкое энергопотребление и, как следствие, очень долгий срок службы батарей IoT-у-



ройств (до десяти лет). Используемый диапазон частот обеспечивает бесперебойную передачу данных даже в помещениях с затрудненным приемом сигнала мобильной связи, а низкая стоимость радиомодуля — конкурентную стоимость внедрения. Судя по всему, новый стандарт будет массово применяться для развития таких сфер, как «умный дом», «безопасный город» и пр. Уже сейчас МегаФон первым в России протестирует решение на базе NB-IoT для ЖКХ — оно позволит предприятиям и управляющим компаниям оперативно получать информацию о потреблении ресурсов, автоматически контролировать расходы, моментально определять баланс. Жителям, перешедшим на новое решение, больше не придется снимать показания «вручную». Кроме этого, за расходом электроэнергии, воды и газа можно будет следить через мобильное приложение.

НА СТЫКЕ ИНТЕРЕСОВ

Совпадение интересов массового и бизнес-рынка вообще характерно для IoT. Это можно сказать, например, о системе Life Control, разработанной компанией MegaLabs, 100% дочерней компанией МегаФона. Система включает «умные» датчики разного профиля: они могут реагировать на дым, сообщать о протечках в системе водоснабжения или необходимости полива растений, фактах открывания и закрывания дверей и окон и т. д. Для работоспособности системы необходимо только «Центр Умного Дома», который аккумулирует информацию от датчиков и работает с SIM-картой МегаФона.

Управление осуществляется через портал Lifescontrol.ru или мобильное приложение, установленное на смартфоне или планшете. Информация о важных событиях в режиме реального времени поступает в владельца в виде SMS, push-уведомлений или сообщений электронной почты. Как нетрудно предсказать, изучив перечень IoT-устройств системы Life Control, которая в этом году будет реализована и в Поволжье, это предложение будет актуальным не только для физических лиц, но и для владельцев бизнеса, который над всем происходящим в офисах и производственных помещениях.

БИЗНЕС ЖДЕТ

Поскольку МегаФон является одним из «двигателей» рынка IoT-сервисов, у него есть все шансы занять еще более крепкие позиции в сегменте «интернета вещей». Об этом говорит и тот факт, что в Самарской области составлен «список ожидания» на еще не запущенные услуги, включающий энергетические компании, технопарки и других клиентов, заинтересованных в том, чтобы их оборудование и офисы становились «умными». Сеть оператора к запуску инновационных сервисов полностью готова за счет широкой зоны покрытия и высокой скорости интернета. Уже сейчас в Самаре все районы имеют также покрытие LTE-Advanced со скоростями доступа до 225 Мбит/с. При мощной инфраструктуре и высоких скоростях мобильного интернета новые IoT-услуги оператора продемонстрируют высокую востребованность.

Равнение на села

с 15

сосредоточить работу на освоении мониторованной емкости сети на имеющейся базе в Самаре, Сызрани и близлежащих поселках Алексеевка, Кинель, Курумоч, Новосемейкино, Петра Дубрава, Прибрежный, Смышляевка, Стройкерамика и Усть-Кинельский. ПАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн»), по словам менеджера по продажам конвергентных продуктов Александра Лазарева, продолжит работу с абонентами в Самаре, Тольятти и Жигулевске. А жителям пунктов, в которых отсутствует доступ к проводному интернету, он рекомендует использовать в качестве альтернативы мобильные сети 3G и 4G с сопоставимой скоростью доступа.

Также планирует поступить и оператор «ТрансТелеКом» (ГТК). «В настоящее время компания предоставляет проводной интернет жителям Самарской области в Самаре, Чапаевске, Сызрани и Кинеле. В ближайшее время мы планируем продолжить работу по обеспечению проводным доступом в интернет жителей именно этих городов, выход в другие районы области пока не планируется», — сообщил «Б-ИТ» заместитель директора по работе с массовым сегментом макрорегионального филиала «Воронежский» компании «ТрансТелеКом» Станислав Аскинадзе.

Непривлекательные деревни

Аналитик группы компаний «ФИНАМ» Леонид Делицин объясняет: для операторов связи подключение жителей малых городов, деревень и сел Самарской области к интернету нерентабельно. «Если территория широкая, жителей мало, и они не очень богатые, то работать в регионе менее выгодно, чем на маленькой, но густонаселенной территории с богатым населением. Поэтому малые города и села всегда будут менее привлекательными для операторов и провайдеров, чем мегаполисы», — говорит господин Делицин.

Эксперт также добавляет, что даже при условии субсидирования в рамках программы УЦН интерес операторов к работе в селах будет низким, так как имеющихся вложений едва ли хватит на покрытие понесенных расходов.

Георгий Портнов