

экономика региона

Цифровая арифметика

15 мая президент России Владимир Путин подписал указ о переименовании Минкомсвязи в Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций. В отрасли в последние годы происходят существенные трансформации: даже крупнейшие традиционные операторы связи стали до половины своей выручки получать именно за счет цифрового сегмента. Мобильные операторы от классических услуг перешли к комплексным решениям, развивая конвергентные услуги под ключ, растет интерес бизнеса к облачным технологиям. Операторы связи Сибири рассказали о ключевых проектах в сегменте B2B.

— технологии —

Цифра стремительно растет

По данным годового отчета национальной телекоммуникационной компании «Ростелеком», в 2017 году доля цифрового сегмента в ее общей выручке составила 47%, а рост доходов от предоставления дополнительных и облачных услуг (реализация проектов «Умный город»), от развития дата-центров и облачных сервисов составил 40%. По словам заместителя директора МРФ «Сибирь» ПАО «Ростелеком» по работе с корпоративным и государственным сегментами Вячеслава Куца, компания растет за счет цифровой трансформации и перехода к новой модели бизнеса, основу которого составляет сегмент цифровых и контентных услуг. По словам спикера, идет активное взаимодействие с государством и бизнесом в сфере предложения услуг кибербезопасности, виртуальных дата-центров, облачных сервисов, биометрической системы. «Компания реализует крупные государственные проекты в области видеонаблюдения, активно развивает региональную инфраструктуру умных городов», — пояснил господин Куц. — Совместно с муниципалитетами СФО компания внедряет фрагменты АПК „Безопасный город“, в частности, устанавливает системы видеонаблюдения в местах скопления большого количества людей». По его словам, самые популярные услуги для бизнеса сегодня — это интерактивное ТВ, «Управляемый Wi-Fi», видеонаблюдение и виртуальные АТС.

По итогам 2017 года по Сибири выручка от продажи цифровых решений на базе собственных технологий компании МТС увеличилась вдвое. «Мы видим, что главный тренд на корпоративном рынке Сибири — это рост спроса на телеком-сервисы МТС, позволяющие сократить затраты за счет оптимизации бизнес-процессов», — прокомментировала пресс-служба МТС. «Сегодня рынок B2B развивается за счет роста объема телеком-услуг и решений, которые потребляет в среднем компания-клиент. Так, например, компания ЦФТ дополнительно к услугам связи и передачи данных приобрела у МТС защищенные VPN 1-каналы для организации безопасной корпоративной сети в масштабах всей России, а также лицензии программного обеспечения Microsoft за 27,5 млн руб. Федеральная сеть лабораторий Invitro подключила облачные АТС от МТС для собственного центра клиентской поддержки», — говорится в сообщении компании. При этом спрос бизнеса на облачные сервисы и технологии по Сибири растет на 20–25% ежегодно, уточнили в пресс-службе МТС.

По словам первого заместителя директора макрорегиона Западная Сибирь компании ТТК Дмитрия Васильева, сегодня доли выручки в компании распределяются следующим образом: в сегменте B2C — 65,3%, B2B — 30,6%, B2G — 4,1%. «Разумеется, для нас очень важно количество абонентов — именно благодаря им формируется выручка компании. Но для нас также важно и развитие рынка, поскольку технологии не стоят на месте, бизнесу и государственному сектору тоже необходимы новые сервисы и продукты, которые позволяют оптимизировать различные важные процессы», — прокомментировал он. По словам господина Васильева, важным направлением работы компании в Западной

Сибири является предоставление различных телекоммуникационных услуг крупным промышленным предприятиям: заводам, предприятиям газовой и угольной промышленности, шахтам, а также государственным заказчикам. «Среди услуг, потребляемых нашими клиентами, лидируют услуги доступа в интернет, организация сети передачи данных по виртуальному каналу VLAN, частная виртуальная сеть связи IP VPN, услуга „Виртуальная АТС“, видеонаблюдение и телефония», — добавил господин Васильев.

Как рассказал заместитель директора корпоративного управления ООО «Новотелеком» Анатолий Нуянзин, самыми востребованными услугами для бизнеса в компании являются виртуальные АТС, публичный Wi-Fi и системы доступа СКУД — видеонаблюдение с системой распознавания лиц, умные домофоны и охранные системы, управляемые при помощи мобильного приложения. «Системы доступа СКУД — услуга с наиболее растущим спросом», — прокомментировал Нуянзин.

По словам коммерческого директора по развитию корпоративного бизнеса «Билайн» региона «Восток» Виктора Кочетова, прирост выручки B2B восточного региона в 2017 году составил +4,1% к 2016 году, а по итогам первого квартала 2018 года прирост составил +5,4% к аналогичному периоду 2017 года. «Для компаний все интереснее становятся комплексные предложения одного оператора, позволяющие сократить определенные затраты и повысить эффективность рабочих процессов. В число таких услуг входят облачные и конвергентные решения. Например, продукт „Мобильное предприятие“, который „Билайн“ запустил 1,5 года назад, куда входит система управления продажами CRM, облачная АТС, мобильная связь и интернет, облачное хранилище и др.», — пояснил господин Кочетов.

Как рассказал директор по развитию корпоративного бизнеса Сибирского филиала ПАО «Мегафон» Максим Скворцов, выручка от услуг фиксированной связи в целом по компании увеличилась на 12%: с 25,6 млрд руб. в 2016 году до 28,8 млрд руб. в 2017-м. «Если в целом посмотреть на решения для рынка B2B, то здесь не работает принцип „X типовых услуг за Y абонентской платы“. Каждая услуга решает задачу обеспечения или сопровождения какого-то отдельно взятого бизнес-процесса заказчика. Это может быть контроль коммерческих грузовых перевозок, видеонаблюдение, электронный документооборот, обратная связь с покупателем, стимулирование продаж посредством адресной коммуникации», — отметил спикер.

По словам Скворцова, по итогам 2017 года общая выручка «Мегафона» по России выросла на 1,8%, в то время как рост выручки B2B-сегмента составил 16,1%. «Это говорит о том, что в то время как массовый сегмент пришел в стадию насыщения, корпоративный рынок, наоборот, продолжает стремительно расти. Это связано с тем, что все больше и больше любых бизнес-процессов компаний и организаций требует „оцифровки“, и эта тенденция продолжается», — сказал он и добавил, что самыми востребованными услугами для клиентов в корпоративном сегменте, помимо сотовой и фиксированной связи, являются облачные решения и IoT (интернет вещей), а все больше клиентов пользуются различными сервисами на ба-



Эксперты убеждены, что рынок телеком-услуг в ближайшие годы продолжит расти

зе BigData. «В частности, обезличенная история передвижений большого числа абонентов за большой промежуток времени позволяет анализировать и предсказывать пассажирские, транспортные и покупательские потоки в будущем. Ряд розничных сетей уже сейчас использует непространственную аналитику „Мегафона“ на основе „Больших данных“, чтобы находить наиболее оптимальные локации для открытия новых магазинов», — пояснил спикер.

Облачные сервисы

По словам Виктора Кочетова, интерес к облачным сервисам растет высокими темпами, например, рост ОАТС компании на востоке страны в 2017 году по отношению к 2016 году составил 4,6 раза. «Самым масштабным проектом года можно назвать сервис по предоставлению облачной инфраструктуры BeeCLOUD. Это новая услуга, которая была запущена в апреле 2018 года, чему предшествовало порядка 1,5 лет разработок», — рассказал Кочетов. — Новый облачный ЦОД BeeCLOUD уже на старте заинтересовал более 100 клиентов в регионе, из которых примерно каждый пятый сейчас использует сервис в тестовом режиме, остальные получают тестовый доступ в ближайшее время».

«Масштабы перехода с „железа“ на „облака“ не ограничены», — прокомментировали в компании МТС. — К примеру, осенью 2017 года один из лидеров российского табачного рынка „Бритиш Американ Тобакко“ перевел свои ключевые IT-системы в облако МТС: 98 физических серверов заменили на 45 виртуальных. Все функции, от бизнес-приложений и печати до резервирования и телефонии, были переведены под облачное управление. В результате время, необходимое на развертывание инфраструктуры для новых проектов, по оценке представителей БАТ, сократилось с нескольких месяцев до двух недель».

«Мы также развиваем услуги по облачной обработке больших массивов данных на базе собственных ЦОДов. Теперь клиенты МТС, пользуясь облачным продуктом #CloudMTC, смогут обрабатывать и анализировать (в программных средах Hadoop-as-a-Service и Spark-as-a-Service) массивы данных для решения широкого круга задач: бизнес-и финансовый аналитики, целевого маркетинга, таргетирования рекламы, анализа и персонализации контента, сбора и обработки открытых данных», — говорится в сообщении компании.

По словам Максима Скворцова, современные услуги для корпоративного сегмента — это на 70% ИТ-сервисы, которые в том или ином виде предполагают использование облачных хранилищ для сохранения и обра-

ботки информации. «Для этого „Мегафон“ использует собственные дата-центры на территории России. Например, „Контроль автопарка“ хранит в „облаке“ всю историю перемещений, доступ к которой можно получить через обычный веб-интерфейс», — пояснил спикер. — Кроме того, „Мегафон“ также предлагает классический вид облачных сервисов — услугу „Виртуальный ЦОД“ (IaaS, SaaS), с помощью которой заказчик может использовать вычислительные мощности для решения своих задач или даже создать удаленные рабочие места для сотрудников. Кроме того, мы ожидаем роста интереса к „облачным“ услугам в свете исполнения Ф3-152, предполагающего хранение персональных данных граждан РФ на территории РФ».

Интернет вещей

«Интернет вещей на сегодня является одной из наиболее востребованных услуг, и в количественном выражении более 30% сим-карт B2B-рынка приходится именно на сим-карты, установленные в банкоматах, датчиках, машинах, приборах учета ЖКХ», — говорит Максим Скворцов. — Несмотря на то что средняя выручка (ARPU) на одну сим-карту IoT относительно невелика, большой объем самого рынка интернета вещей, растущий по экспоненте, делает этот сегмент одним из ключевых на ближайшие 10 лет. По итогам 2017 года рост выручки от услуг IoT составил 25%».

«Мы привыкли, что банкоматы используют мобильную связь для своей работы, но буквально через 1,5–2 года таких сим-карт будет в 2 раза больше. Например, реализация проекта мэрии г. Новосибирска по внедрению в общественном транспорте оплаты по банковским картам означает оснащение каждого терминала у кондуктора модулем мобильной связи», — отмечает господин Скворцов. — Если сегодня мы передаем показания по приборам учета электричества в снабжающую компанию вручную, то уже совсем скоро можно будет это делать самостоятельно благодаря выходу в интернет. Ключевым проектом для B2B-сегмента станет развертывание первого за пределами европейской части России фрагмента сети связи принципиального нового стандарта для интернета вещей NB-IoT, который позволит существенно изменить работу системы ЖКХ и городского хозяйства».

«Сегодня M2M-решения внедрены и работают в компаниях уже не один год, и они привычны сибирскому бизнесу: датчики в счетчиках и промышленном оборудовании, чипы в транспортных средствах, браслетах и банкоматах и т.д. широко используют более 50% наших корпоративных клиентов. Потребление M2M-трафика банками и платежными системами, энергетическими, строительными, логистическими и транспорт-

ными компаниями, коммунальными службами Сибири выросло за последний год на 25%», — сообщили в компании МТС.

«Ростелеком» в Новосибирске уже в 2016 году разработал для сферы ЖКХ комплекс сервисов, используя технологии интернета вещей. «В 2016 году „Ростелеком“ в партнерстве с „ТехноТроникс“ начал внедрять систему удаленного сбора и обработки данных общедомовых приборов учета», — рассказывает Вячеслав Куц. — Сегодня более 20 УК и ТСЖ, обслуживающих 1200 многоквартирных домов в Новосибирске, Бердске, Искитиме, Тогучине, Татарске получают показания общедомовых счетчиков тепла, воды и электроэнергии по интернету. Все данные мониторинга поступают в единую диспетчерскую новосибирского филиала „Ростелекома“. Система дистанционного контроля приборов учета анализирует информацию по заданным параметрам и в случае их отклонений от нормы направляет СМС- и имейл-оповещения в адрес управляющей компании. Доступ к системе также имеют специалисты УК и ТСЖ, которые контролируют и управляют работой оборудования в жилых домах через удаленное рабочее место».

Также, по словам спикера, IoT активно развивается в промышленной сфере — заводы активно используют «умные» станки, приборы. В начале года «Ростелеком» объявил о завершении большого проекта по строительству волоконно-оптических линий связи для предприятий рудника АО «Хиагда» в Бурятии. Общая протяженность новой ВОЛС составила 218 км. «Но кроме базовых услуг в виде Wi-Fi, VPN-канала, конференц-связи между объектами и видеомониторинга производственных площадок, мы разрабатываем для „Хиагды“ проект создания „Умного рудника“, основанный на системе интеллектуального сбора и анализа данных с разных участков производства. В частности, в концепции есть опция, контролирующая безопасность труда, — „Умная каска“. Она предполагает оборудование касок рабочих видеодатчиками и датчиками контроля падения, распознавания алкоголя, геопозиционирования и так далее. И надо отметить, что проект уже заинтересовал руководство компании», — пояснил господин Куц.

«Сейчас мы видим активный интерес к продукту „Единый мониторинг“, позволяющему быть в курсе перемещений сотрудников и корпоративного транспорта, контролировать реальные топливные расходы и соблюдение водителями правил дорожного движения, а также составлять оптимальные маршруты для рабочих поездок», — рассказал Виктор Кочетов. — Большие перспективы у проектов, связанных с телемедициной, мы верим, что вскоре они займут достойное место среди топовых услуг у клиентов».

Маргарита Решетинская

Дома без спроса

— строительство —

Фактор ипотеки

В числе причин, спровоцировавших падение спроса на индивидуальное жилье, эксперты и участники рынка называют развитие ипотечных программ на готовые квартиры в городе. «Этот сегмент жилья стал более доступным. Это факт», — говорит Руслан Адигомов. Банки отмечают, что спрос на ипотеку растет не только в количественных показателях, но и в качественных — клиенты готовы брать большие суммы на двух- и трехкомнатные квартиры, тогда как еще недавно лидером ипотеки были однокомнатные, отмечает Максим Марков. По данным территориального руководителя направления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Марии Ромчановой, в 2017 году объем выданных кредитов на строящиеся жилье (новостройки) в Новосибирской области составил 7,5 млрд руб. (в 2016 году — 5,6 млрд руб.). В пресс-службе ВТБ сообщили, что в прошлом году

банк выдал в регионе 9,5 тыс. кредитов на общую сумму 16,3 млрд руб., годом ранее — 8,7 тыс. ипотечных кредитов на 13,8 млрд руб. «Ипотечный рынок продолжает динамично расти. Основным фактором является снижение ставок. С высокой вероятностью этот тренд сохранится и в дальнейшем», — считают в банке. — В 2018 году ВТБ в Сибирском федеральном округе и по Новосибирской области ожидает роста выдачи примерно на 40% к объемам 2017 года».

С начала 2016 года ЦБ РФ снижал значение ключевой ставки 10 раз — с 11 до 7,25% годовых. Вслед за ключевой ставкой снижались и ставки по ипотечным кредитам. Средневзвешенная ставка на начало 2016 года составляла 12,5% годовых, и это существенно влияло на тот момент программы господдержки строительной отрасли. В результате планомерного уменьшения стоимости кредитов среднее значение годовой процентной ставки достигло 9,8% годовых, говорит заместитель начальника управления ипотечного кредитования новосибирского банка «Левобережный» Евгения Гречихина. По ее данным, в 2016 году объем выданных банком ипотечных кредитов, направленных на приобретение строящегося жилья, составил 1,3 млрд руб.: «По итогам 2017 года можно уверенно говорить о смещении спроса в сторону готового жилья — объем выданных на первичном рынке кредитов сократился в 1,5 раза и составил 824 млн руб. Эта тенденция также подтверждается уменьшением доли кредитов, выданных на новостройки в общем объеме кредитного портфеля: с 35% в 2016 году до 19% в 2017-м. На фоне общего роста возобновления собственной ипотеку решил и «Альфа-банк»: с конца 2015 года банк выдавал ипотеку на базе продуктов банка «Дельта кредит», выступая в качестве брокера. «В этом году ипотечное кредитование по собственным программам „Альфа-банка“ станет доступно в большинстве регионов присутствия банка, в том числе и в Новосибирске. На данный момент формируются совместные программы с застройщиками», — пояснили в пресс-службе банка.

Иначе обстоит дело с ипотечными программами на рынке ИЖС. «Ипотечных сделок по ИЖС в структуре нашей компании не более 1%, — говорит Евгений Пономарев. — Обычно если человек решил построить свой собственный дом, то на 90% он не рассчитывает на помощь финансовых организаций, как, например, при покупке квартиры». Желаяций построить свой дом, как правило, уже имеет на это определенную сумму, тем более это касается заказчиков дорогих коттеджей стоимостью от 10 млн руб. — такие клиенты редко привлекают кредит на стройку, отмечает он. Что касается домов стоимостью в районе 3–5 млн руб., тех, что относятся к «среднему классу», банки весьма неохотно одобряют кредиты на ИЖС, говорит господин Пономарев, считая этот сегмент высокорискованным.

«Для ипотечных кредитов, выданных нашим банком в Новосибирской области, позволяющих направить денежные средства на строительство дома или дачи незначительна, не более 1%», — говорит на-

чальник отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка Ирина Ярыгова. По словам Марии Ромчановой, интерес к таким ипотечным продуктам, как правило, сезонный: «Весной традиционно отмечается повышение спроса на кредитование приобретения загородной недвижимости, который мы связываем с увеличением предложения на рынке. Тем не менее количество сделок по данным программам не является существенным в портфеле Сибирского банка. Возможно, это связано с невысокой стоимостью данных участков». Она отметила, что в Сбербанке уже несколько лет действуют программы на строительство жилого дома и приобретение загородной недвижимости. Обеспечение по кредиту выступает залог кредитуемого объекта или иного жилого помещения либо поручительство физлиц. Кредиты на приобретение земельного участка либо индивидуального жилого дома с земельным участком предлагает также «Россельхозбанк». «Спрос на ипотечные продукты, связанные с приобретением

индивидуального жилья, существует, хотя данное кредитное предложение относится к узкоспециализированным — количество выданных кредитов значительно уступает кредитам на покупку квартир на первичном и вторичном рынках», — говорит директор Новосибирского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Станислав Тишуров. Ставки на кредиты в сегментах ИЖС и новостроек также отличаются, хотя снижение ставок отмечается и там, и там. Например, в РСХБ приобретение земельного участка или индивидуального жилого дома с участком можно оформить по ставке от 11,45% годовых, на приобретение жилья в новостройках — 9,1%.

Кроме сезонности, фактором, влияющим на спрос на этот продукт, является ограниченность рынка земельных участков, отвечающих основным потребностям клиентов — транспортной доступностью, наличием коммуникаций и инфраструктурой, а также приемлемой ценой, говорит он.

Оксана Павлова