

# ДОМ РАБОТЕ НЕ ПОМЕХА

для работающих людей новая реальность пандемии COVID-19 выразилась прежде всего в возможности работать из дома: по оценкам экспертов, на удаленную работу перешли 58% жителей Нижегородской области, и многие компании планируют сохранить такой режим для офисного персонала. На этом фоне ритейлеры отмечают рост объемов продаж компьютерной техники, а мобильные операторы говорят об увеличении трафика в сетях и спроса на продукты для организации удаленных офисов.

ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА



ПО ОЦЕНКАМ ОБЛАСТНОГО МИНИСТЕРСТВА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ ПЕРЕШЛИ БОЛЕЕ 58% ЖИТЕЛЕЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

городской области было открыто 3798 вакансий, то в 2020 году таких предложений было уже больше 5787. По мнению Анны Бусловой, вероятно, дальше мы увидим активное развитие гибридного формата: когда несколько дней сотрудник работает из офиса, несколько дней — удаленно: «Работодатели уже стали придерживаться более „гибких“ убеждений. Например, в этом году увеличился список компаний, которые позволяют работать по плавающему графику, например не с 9, а с 11 часов утра».

## ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИЯ ОНЛАЙНА

Переход на удаленную работу сказался на результатах продаж компьютерной техники. По словам директора розничной сети «Ситилинк» Александра Лозовского, в 2020 году объем продаж юрлицам в Нижегородской области в денежном выражении вырос на 25% по сравнению с 2019 годом. В «Ситилинке» отмечают, что на пике пандемии на рынке даже наблюдался дефицит офисной и компьютерной техники: компании активно приобретали своим сотрудникам компьютеры и комплектующие, смартфоны и оборудование для онлайн-трансляций. В результате, с учетом продаж физлицам, Нижний Новгород занял третье место в Топе городов-миллионников по продажам в сети «Ситилинк», уступив только Москве и Санкт-Петербургу.

Выросли объемы продаж услуг для корпоративных клиентов и у операторов сотовой связи, отмечает коммерческий директор макрорегиона «Волга» Tele2 Алексей Сидоров. Так, у Tele2 в Нижегородской области количество бизнес-клиентов в 2020 году увеличилось на 17%, треть из них составил средний бизнес, выручка в B2B-сегменте выросла на 18%. Оператор отмечает, что рост онлайн-коммерции привел к трансформации традиционного рынка товаров и услуг. Весной у Tele2 существенно выросло потребление data-трафика, возник дополнительный спрос на технические решения для удаленной работы: «Половина корпоративных клиентов перешла на общение в мессенджерах, а видеоконференции стали весомой частью рабочего дня. В результате на 40% выросли продажи единого тарифного плана для компаний с фиксированным объемом минут и интернет-трафика, который распределяется между сотрудниками в зависимости от потребностей».

Осенью 2020 года оператор заметил, что компаниям стали уделять внимание более точному поиску клиентов и вести детальную оценку эффективности каналов продвижения. «Предприниматели руководствовались принципом „меньше, но лучше“, отказывались от тотальной рассылки сообщений и охватных каналов продвижения, тщательно подбирали целевую аудиторию. В этой связи на 15% вырос спрос на комплекс услуг: корпоративная АТС и SMS-таргет, которые помогают настроить канал коммуникации с действующими и потенциальными клиентами», — сообщили в Tele2.

На 36% за год увеличилась база клиентов Tele2 в M2M-сегменте (Machine-to-Machine, межмашинное взаимодействие), эта технология позволяет управ-

лять удаленными устройствами и аккумулировать информацию по 20 параметрам в режиме реального времени без участия человека. «Среди крупных федеральных заказчиков растет спрос на специализированные комплексы или M2M-платформы, позволяющие в реальном времени управлять десятками тысяч SIM-карт, отслеживать местоположение устройств M2M, изменять настройки и встраивать данные системы управления в существующие информационные платформы», — рассказали в компании.

У «Мегафона» в Нижегородской области объем потребления услуг корпоративной связи (интернет, ip-телефония, общие номера, виртуальные городские номера) за 2020 года в целом вырос более чем на 15%. При этом весной клиенты отказывались от фиксированных каналов связи, а основное влияние пандемии на бизнес телеком-отрасли пришлось на второй квартал 2020 года. «Абоненты и корпоративные клиенты, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, снижали активность и сокращали затраты, в том числе на связь. Чтобы поддержать абонентов в период самоизоляции, „МегаФон“ на протяжении длительного периода предоставлял ряд актуальных услуг бесплатно, что также отразилось на доходах оператора. Но к лету предприятия адаптировались к новым условиям работы, и все каналы были возобновлены либо компенсированы новыми подключениями. Третий квартал показал рост выручки благодаря повышению доходов от передачи данных и цифровых услуг», — рассказали в компании. В итоге за год количество корпоративных клиентов «Мегафона» в Нижегородской области выросло на четверть, и основной прирост показал именно малый и средний бизнес, а также госсектор.

Переводя сотрудников на дистанционный формат, предприятия создавали удаленные рабочие места, что повысило спрос на мобильную передачу данных. Первыми по росту спроса у «Мегафона» стали продукты для организации удаленной работы офиса. Наибольший рост продемонстрировали сервисы для проведения онлайн-конференций и вебинаров, в три раза увеличился спрос на решения CDN (content delivery network, серверы и программное обеспечение, которое оптимизирует доставку данных), более популярной стала защита от DDoS-атак (сетевых атак, направленных на перегрузку веб-сайта или сетевой инфраструктуры). Потребность в организации удаленных рабочих мест также стала причиной трехкратного роста спроса на облачные сервисы в 2020 году.

В «Мегафоне» считают, что масштабного возврата к офлайну после окончания пандемии не будет, поскольку она ускорила глобальную цифровизацию: «Спрос на традиционные услуги со стороны потребителей Нижегородской области останется на уровне 2020 года. Мы ожидаем, что основной рост покажут цифровые решения. В Нижегородской области заметен высокий спрос на сервисы видеоаналитики, технологии BigData, облачные решения и интеллектуальную обработку вызовов». ■

По подсчетам портала hh.ru, на удаленную работу из-за пандемии COVID-19 в 2020 году перешли 58% трудоустроенных жителей Нижегородской области, чаще всего это представители ИТ-профессий, искусства, медиа, маркетинга, науки и образования. 30% продолжили трудиться как обычно, так как их работа не может выполняться дистанционно, а еще 12% не перешли на «удаленку», хотя вполне могли справиться со своими обязанностями и из дома. «Пандемия показала, что прогресс может быть быстрым. Многие компании признавались, что считали для себя перевод сотрудников на „удаленку“ чем-то совершенно невозможным. На деле это оказалось совсем не так. Более того, многим удалось сделать это в кратчайшие сроки, хотя, конечно, без сложностей и финансовых затрат не обошлось», — комментирует Анна Буслова, руководитель пресс-службы hh.ru по Поволжью. Она добавляет, что возросла значимость диджитал-инструментов, автоматизации процессов: «Некоторые компании столкнулись с трудностями по налаживанию взаимосвязей и переводу сотрудников в рабоче-домашний режим: это обеспечение безопасного доступа к ИТ-инфраструктуре компании и, например, удаленный контроль работы и взаимодействие с сотрудниками».

Например, на Выксунском металлургическом заводе во время локдауна более 80% административного персонала были переведены на удаленный режим. Пока большинство из них продолжают трудиться из дома — это около 14% всего персонала ВМЗ, отдельные сотрудники работают по гибриднему графику «дом/офис». «Для эффективной работы все сотрудники, работающие из дома, обеспечены доступом к рабочим компьютерам через удаленное подключение. У кого была необходимость, рабочие компьютеры

перевезены домой. ИТ-служба компании оперативно обеспечила удаленное подключение сотрудников ко всем системам, созданы специальные платформы для проведения видеоконференций, совещаний», — пояснили в компании. Возвращать административный персонал в офис ВМЗ планирует весной: до конца марта 2021 года будут определены графики для всех офисных подразделений предприятия, а в течение апреля будут проводиться технические и организационные работы для подготовки к выходу.

В нижегородском офисе банка «Открытие» в начале пандемии на удаленную работу перешли две трети из 400 сотрудников. Банку пришлось закупить крупную партию ноутбуков, а по мере возвращения сотрудников в офис оснастить их масками, а все помещения — санитайзерами и рециркуляторами, рассказал управляющий Приволжским филиалом «Открытия» Владимир Рогозин. «Я совмещал работу в офисе и удаленно, купил подставку для ноутбука и работал дома, стоя: во-первых, так быстрее — не отвлекаешься, во-вторых, я просто больше двигался и не набрал лишние килограммы. В итоге свое рабочее место в офисе я оснастил такой же подставкой и теперь часть дня работаю стоя», — рассказал господин Рогозин. Сейчас сотрудники «Открытия» в Нижнем и Нижегородской области преимущественно работают в офисе. Порядка 34% сотрудников, непосредственно не участвующих в процессе обслуживания клиентов, чередуют работу в офисе и удаленную работу в соответствии с графиком.

Новый формат работы, очевидно, сохраняется во многих компаниях и после снятия ограничений. Один из признаков этого — растущее количество вакансий, предполагающих работу удаленно. Так, по данным hh.ru, если в 2019 году в Ниже-