

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 —

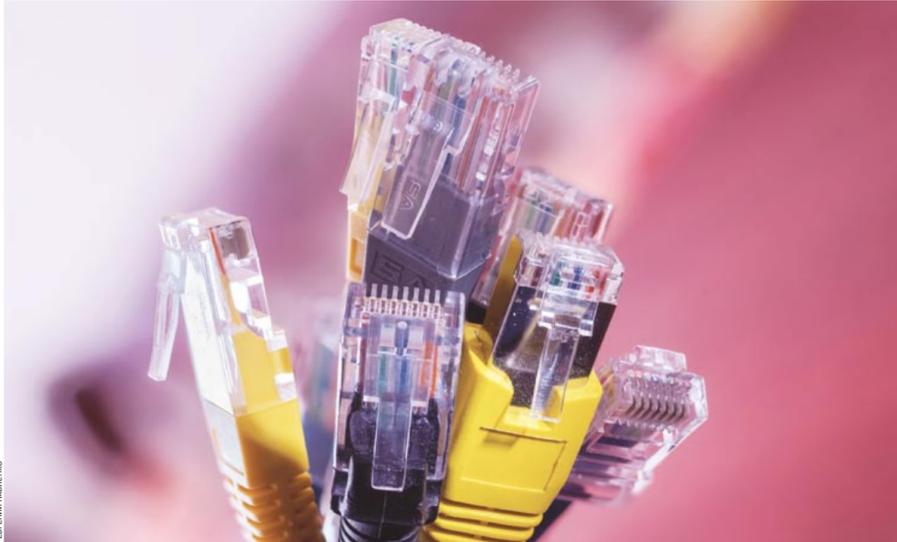
Достигли максимума

Рынок проводного интернет-доступа в Поволжье близок к насыщению. По данным «Дом.гу», проникновение услуг 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.гу», ТТК, так и локальные операторы — «Аист» и «Теленет». В Оренбургской области значительная доля рынка принадлежит «Ростелекому», уверенные позиции на рынке региона занимают также «Дом.гу» 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 абонен-



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

тов 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 подключе-

ния 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 предупреждению правонарушений, автоматизацию системы управления автодорожным трафиком и системы безопасности на дорогах, а также получение доступа абонентами к системе видеонаблюдения придворных 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.гу» также не ожидают падения в телекоммуникационной отрасли, но не исключают некоторого снижения темпов роста.

По словам Дмитрия Асланова, телеком-компания стараются сдерживать 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.гу».

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 «Инвестиции101ру» 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.гу». 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 Выюшкова

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 Центральными 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 на 20–25% 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 усложняющуюся 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.гу», популярность «аналога» снижается. «Все больше клиентов выбирают цифровое ТВ. За 2014 год количество клиентов цифрового телевидения „Дом.гу 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. Приrost 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 специальные 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 актуальное 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 совершать 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 ука-



зать 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 бан-

коматы» 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