

Особенности национальной ВКС

Александр КАЛИГИН

Финансовые показатели как российского, так и мирового рынка видеоконференцсвязи (ВКС) снижаются начиная с 2012 года. В то же время их объем в количественном выражении увеличивается. Участники отечественного рынка объясняют это как политико-экономической ситуацией, так и снижением стоимости ВКС-решений, которое делает их доступными для большего количества потребителей.

Нестабильная экономическая ситуация и девальвация национальной валюты отразились на ИТ-рынке в целом и сегменте ВКС в частности. Однако не все российские компании фиксируют снижение объемов продаж. По словам главного инженера проектов АО «Астерос» Владислава Перегудова, финансовый спад могли ощутить те поставщики ВКС-систем, бизнес которых в большей степени был ориентирован на государственный сектор. Он отмечает, что поскольку стоимость решений ВКС, преимущественно являющихся иностранными, в рублевом эквиваленте увеличилась,

то для сохранения позиций на рынке компании-производители расширяют продуктовые линейки за счет выпуска недорогих моделей оборудования ВКС, которые сертифицируются и для реализации в России. Эти решения отвечают современным требованиям видеосвязи, имеют все необходимые базовые функции ВКС, ранее реализовавшиеся только в старших моделях, при этом их цена является доступной для заказчиков. И если раньше основная часть проектов приходилась на средний ценовой диапазон, то сейчас можно встретить проекты как в категории low-cost, так и high-end.

Владислав Перегудов предполагает, что снижение финансовых показателей российского рынка ВКС также связано с его трансформацией, происходящей в связи с распространением мобильных устройств и развитием технологий виртуализации аппаратных решений. Он обращает внимание на интерес пользователей к OTT VoIP-сервисам, перешедший с бытового уровня на рабочий. «За счет виртуализации, использования мобильных платформ в качестве средств связи, а также перехода на модели приобретения лицензий для инфраструктурных компонентов ВКС на определенный период времени достигается существенное снижение стоимости решений для заказчика, которое в общем масштабе рынка выражается спадом объемов продаж», — подчеркивает Владислав Перегудов.

продолжает оказывать на рынок сильное давление. «Несмотря на то что количество продаваемых устройств растет, это не всегда приводит к росту прибыли и других финансовых показателей из-за снижения стоимости оборудования», — отмечает топ-менеджер Polycom.

Технический директор ООО «Интэкт» (Intact) Илья Зубаревич обращает внимание на то, что основным снижающимся показателем является выручка. Он связывает это не с сокращением объема рынка, а с тем, что технологии ВКС стремительно дешевеют. Доказательством являются динамично изменяемые производителями правила лицензирования и формирования цен как на программную, так и на аппаратную часть систем. «Если пять лет назад средняя стоимость проекта по внедрению ВКС составляла несколько сот тысяч долларов, то сейчас полноценную систему ВКС можно построить за сумму на порядок ниже», — говорит Илья Зубаревич.

На рынке обострилась конкуренция, что привело к снижению стоимости внедрения решений ВКС, а следовательно, к уменьшению маржинальности как их производителей, так и интеграторов. Ведущий инженер

Планы российских компаний по развитию систем ВКС в 2016 году (%)



Источник: OSP Data

Падающий рост

По наблюдениям вице-президента компании Polycom в России и странах СНГ Сергея Хомякова, ситуация на мировом рынке ВКС постепенно меняется к лучшему и в прошлом году данный сегмент вновь начал расти. Вместе с тем цены на решения ВКС снижаются в результате конкуренции между ведущими поставщиками, и это



Фото: Asteros

По словам главного инженера проектов АО «Астерос» **Владислава Перегудова**, первыми финансовый спад ощутили поставщики ВКС-систем, бизнес которых в большей степени был ориентирован на государственный сектор



Фото: СТАНДАРТ

По опыту директора по развитию ООО «Труконф Софт» **Дмитрия Одинцова**, для среднего и крупного бизнеса важными факторами являются безопасность и надежность, а ожидать этого от публичного сервиса совершенно не имеет смысла

отдела ВКС ЗАО «АМТ-Груп» Роман Морнев считает, что серьезное падение российского рынка ВКС началось не в 2012 году, а в 2014-м. По его мнению, это связано с мировой экономической ситуацией, ослаблением рубля и санкциями. «ВКС не является сервисом первой необходимости, соответственно, большинство российских компаний направляют сильно урезанный ИТ-бюджет на другие, более актуальные задачи. А создание или развитие систем ВКС откладывают до лучших времен», — сетует Роман Морнев.

По словам руководителя направления мультимедийных решений АО «Белтел» Сергея Балова, российский рынок отреагировал ожидаемо. Поскольку продукты ВКС относятся к высокотехнологичным и серьезные проекты требуют заметных затрат, то в период экономического спада они в числе первых попали в списки отложенных или замороженных.

Директор департамента мультимедиа и ситуационных центров АО «Техносерв» Александр Абрамов видит две причины снижения финансовых показателей рынка. Во-первых, крупные заказчики уже построили инфраструктуру ВКС и ведут минимальную докупку окончательного оборудования (ПО или аппаратных терминалов). Во-вторых, на рынке существует большое количество предложений ВКС-сервисов из облака. «Правда, данный сервис не пользуется большой популярностью у крупных корпоративных

и ведомственных заказчиков», — уточняет Александр Абрамов.

По мнению директора по развитию ООО «Труконф Софт» (TrueConf) Дмитрия Одинцова, падение цен на ВКС-решения связано с доминированием на рынке недорогих ПО и ПК, которые могут успешно заменять аппаратные кодеки без потери в качестве общения, и со значительным снижением стоимости ВКС-инфраструктуры (MCU и серверы) за счет появления новых технологий обработки сигналов.

«На мировом рынке четко выражена тенденция замены аппаратных средств ВКС на программные, это касается и серверов, и клиентов. Программные ВКС-продукты существенно эффективнее, гибче и дешевле. Поэтому ВКС-рынок быстро растет в количественном выражении, но слегка сокращается в твердой валюте», — заявляет председатель правления ООО «ВидеоМост» (Spirit DSP) Андрей Свириденко.

Он обращает внимание, что помимо этой тенденции для российского рынка ВКС характерно также сокращение ИТ-бюджетов, что стимулирует переход от аппаратных систем ВКС к программным, — в условиях ограниченных средств логично пытаться найти экономически более выгодное решение, не требующее многомиллионных капитальных вложений в инфраструктуру и пользовательское оборудование. Также Андрей Свириденко отмечает тенденцию перехода

от покупки лицензий к подписке на сервисы видеоконференцсвязи по модели SaaS, что особенно характерно для СМБ-сегмента. «Уменьшение объема рынка видеоконференцсвязи в данном случае не следует расценивать как негативный сигнал, так как количество рабочих мест, подключенных к корпоративным ВКС-системам, продолжает увеличиваться, а уменьшается лишь стоимость проектов», — подчеркивает глава Spirit DSP.

Даром? Не нужно!

Экономический кризис мог бы подтолкнуть российские компании к использованию в корпоративных целях массовых OTT VoIP-сервисов, таких как Skype, Viber, ICQ.

По словам руководителя подразделения Instant Messaging Mail.Ru Group Игоря Ермакова, такие сервисы зачастую решают 80% задач пользователей, в том числе корпоративных. Он отмечает, что OTT

VoIP-сервисы не уступают по качеству связи, значительно дешевле (бесплатны в обслуживании), просты во внедрении, отвечают всем требованиям безопасности, а многие и эффективнее корпоративных решений. Исключение составляет интеграция с бизнес-процессом: здесь требуется доработка под персональные требования клиента, что неинтересно многим OTT-сервисам. «ICQ — это единый сервис для всех пользователей, корпоративные клиенты могут брать готовое решение с нашего сайта или из магазина приложений и пользоваться сразу всеми возможностями, включая чаты, обмен документами и звонками с end-to-end-шифрованием. В этом и есть главное удобство», — говорит Игорь Ермаков.

PR-менеджер Viber в России и странах СНГ Яна Рожкова рассказала корреспонденту «Стандарта», что стратегическая цель компании — стать центром



Фото: СТАНДАРТ

Ведущий инженер отдела ВКС ЗАО «АМТ-Груп» **Роман Морнев** считает, что серьезное падение российского рынка ВКС связано с мировой экономической ситуацией, снижением курса рубля и санкциями



Фото: СТАНДАРТ

Председатель правления ООО «ВидеоМост» **Андрей Свириденко** заявляет, что программные ВКС-продукты существенно эффективнее, гибче и дешевле, поэтому рынок быстро растет в количественном выражении, но слегка сокращается в твердой валюте



Фото: СТАНДАРТ

По мнению директора департамента мультимедиа и ситуационных центров АО «Техносерв» **Александра Абрамова**, одна из причин снижения финансовых показателей рынка заключается в том, что крупные заказчики уже построили инфраструктуру ВКС и проводят минимальную дозаккупку оконечного оборудования

получения информации и реализации сервисных запросов пользователей Viber в рамках одного приложения. Она подчеркнула, что функциональность Viber релевантна как для среднего, так и для крупного бизнеса. В частности, приложение предлагает функцию сервисных сообщений для информирования клиентов, публич-чаты – для коммуникации с целевой аудиторией численностью более 66 млн пользователей Viber в России, звонки на стационарные и мобильные телефоны по выгодным тарифам, в том числе за рубежом, – Viber Out. «Но мы не стоим на месте и уже очень скоро представим дополнительные функции для бизнеса, которые обеспечат более плотную и постоянную коммуникацию с клиентами, а также станут серьезным фактором, позиционирующим Viber на рынке мессенджеров как инновационную мультиплатформенную экосистему», – сообщила Яна Рожкова.

Владислав Перегудов из компании «Астерос» полагает, что если говорить о производителях систем ВКС, продуктовая линейка которых в большей степени ориентирована на малый бизнес, то для них массовые OTT-сервисы действительно могут быть конкурентами. Это связано с тем, что с финансовой точки зрения для небольших компаний такие решения выгоднее приобрести как сервис или получить бесплатно.

Для инфраструктурных решений ВКС, предназначенных для построения

собственных систем в крупных территориально распределенных компаниях, массовые OTT-сервисы вряд ли являются конкурентами, в первую очередь в связи с отсутствием возможности выполнения как внутренних требований безопасности компаний, так и федеральных законов и нормативов. «Потенциально в качестве сильного соперника для производителей аппаратных и гибридных систем ВКС можно рассматривать Skype for Business, интегрируемый с привычным для частных коммуникаций сервисом Skype. Такое решение вполне способно перетянуть на свою сторону многих заказчиков», – комментирует Владислав Перегудов.

Большинство участников рынка считают, что OTT VoIP-сервисы не являются конкурентами для корпоративных ВКС-систем, так как в них затруднена возможность внедрения в бизнес-процессы компании, кроме того, они не отвечают требованиям к безопасности и удобству. Илья Зубаревич полагает, что массовые VoIP-сервисы могли бы конкурировать с вендорскими системами ВКС из нижнего ценового сегмента, но при этом возникают вопросы, связанные с информационной безопасностью и нагрузкой на сетевую инфраструктуру. По его словам, в некоторых случаях использование OTT VoIP-сервисов может приводить к неоптимальному распространению трафика в корпоративной сети, перегружая

некоторые участки каналов связи.

Руководитель группы проектирования голосовых решений центра сетевых решений ЗАО «Инфосистемы Джет» Сергей Данилов считает, что прямой конкуренции нет: у этих решений принципиально разные целевая аудитория и назначение. OTT VoIP-сервисы были и остаются средствами личного общения. Программно-аппаратные системы ВКС известных вендоров предназначены для решения задач корпоративных заказчиков и позволяют реализовать услуги, которые на базе OTT-сервисов построить невозможно, например – организацию нескольких конференций одновременно, построение телепрезентс-систем, проведение конференций с большим количеством участников в HD-качестве.

Также Сергей Данилов подчеркивает, что важным фактором являются вопросы информационной безопасности и сохранения инвестиций. По его мнению, использовать OTT-сервисы для передачи сведений, содержащих коммерческую или государственную тайну, не будет ни один корпоративный или государственный заказчик. Кроме того, если в компании уже установлено оборудование ВКС, то ей логичнее проводить расширение существующей сети путем установки дополнительных кодеков, покупки программных опций и лицензий того же производителя. Это позволит получить единую

сеть ВКС на базе одного вендора с единой системой управления.

По опыту Сергея Балова, в бизнес-среде подход к решению многих задач заметно отличается от подхода, принятого на потребительском рынке. На это влияют и соображения информационной безопасности, и возможности реализации технологий, обеспечивающих качество связи, и еще целый ряд факторов. Коммерческий сегмент рынка серьезно относится к выбору решений видеоконференцсвязи и стратегии их развития. «Поэтому на рынке ВКС, как и на многих других, прослеживается заметное разделение профессиональных и бытовых продуктов», – поясняет представитель «Белтелеа».

Сергей Хомяков убежден, что массовые видеосервисы не конкурируют с корпоративными системами ВКС, поскольку перед ними изначально стоят совершенно другие задачи, как с точки зрения функциональности, так и с точки зрения отказоустойчивости.

Андрей Свириденко также уверяет, что бесплатные мессенджеры с функцией видеозвонков не являются конкурентами корпоративных ВКС-систем, так как крупный корпоративный клиент требует защищенную, администрируемую, масштабируемую, контролируруемую, интегрируемую профессиональную систему видеокommunikаций, рассчитанную на большое количество

TELECOM & MEDIA



МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА-ФОРУМ
7-9 ФЕВРАЛЯ 2017
Москва, Крокус Экспо

В ПРОГРАММЕ:

Международный форум CSTB. Telecom & Media
8-я Национальная Премия «Большая Цифра»



Организатор



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Генеральный информационный партнер



Генеральный отраслевой интернет-партнер



WWW.CSTB.RU



Фото: «Белтел»

Руководитель направления мультимедийных решений АО «Белтел» **Сергей Балов** сетует, что поскольку продукты ВКС относятся к высокотехнологичным и серьезные проекты требуют больших затрат, то в период экономического спада они в числе первых попали в списки отложенных или замороженных



Фото: Mail.Ru Group

Руководитель подразделения Instant Messaging Mail.Ru Group **Игорь Ермаков** полагает, что OTT-сервисы не уступают по качеству связи корпоративным ВКС-системам, значительно дешевле, просты во внедрении и отвечают всем нормам безопасности

людей в онлайн-переговорной комнате, в которой помимо этого можно реализовать совместную работу с документами.

Вместе с тем он отмечает, что мессенджеры есть у каждого на смартфоне и они являются драйвером рынка коммерческих ВКС-решений. «Люди привыкли иметь удобный инструмент для личного общения один на один, и вполне резонно их желание так же просто, удобно и оперативно осуществлять групповые видеокommunikации во время рабочего процесса», — поясняет глава Spirit DSP.

Недоверие к облакам

В отличие от зарубежных стран, где все большей популярностью пользуются облачные ВКС-решения, российские заказчики продолжают доверять аппаратным или программным системам, установленным на инфраструктуре компании.

Согласно результатам исследования, проведенного аналитическим агентством OSP Data весной 2016 года, отношение отечественных заказчиков к получению сервиса ВКС из облака остается неоднозначным. Оптимальным такой вариант считают лишь около 6% опрошенных компаний. Это более чем в два раза меньше, чем было зафиксировано по итогам аналогичного исследования, проведенного в 2015 году.

Причиной являются сомнения клиентов, связанные с безопасностью облачных сервисов. Так, в 2016 году компания Intact внедрила

систему унифицированных коммуникаций в ПАО «Фармстандарт». Заказчик даже не рассматривал варианты облачного ВКС-решения или массовых OTT VoIP-сервисов.

«Фармстандарт» до 2015 года использовал разнородный набор ВКС-решений, не объединенный в единую функциональную платформу. С прошлого года группа компаний перешла на систему унифицированных коммуникаций Cisco, интегрированную с существующими сервисными службами инфраструктуры. При этом вопросы о внедрении облачных ВКС-систем или публичных OTT-решений рассматриваются компанией как выходящие за пределы необходимой конфиденциальности и защиты информации, в связи с чем такие продукты не используются и не планируются к использованию», — комментирует директор департамента ИТ-обеспечения ПАО «Фармстандарт» Дмитрий Садеев.

Сергей Хомяков отмечает, что консервативный российский рынок ВКС ориентируется преимущественно на аппаратные решения. Вместе с тем уже начинают активно применяться гибридные системы, позволяющие переносить нагрузку в облако в случае планового или внепланового роста требований к ресурсам. По мнению вице-президента Polysom, существуют предпосылки для увеличения доли гибридных систем в ближайшем будущем, а в чуть более отдаленной

перспективе можно ожидать развития тренда softверизации ВКС.

По наблюдениям Сергея Данилова, интерес к облачным решениям и услугам у российских компаний есть, но пока сервис облачной ВКС не стал массовым и широкодоступным. Как правило, заказчики ориентированы на построение «полностью своей» системы ВКС. На практике это выражается в стремлении развивать ранее закупленные программно-аппаратные комплексы ВКС или строить ВКС-сети с нуля.

По опыту Дмитрия Одинцова, в России сильнее выражено доминирование программных решений ВКС над аппаратными, чем за рубежом. Также отечественный подход отличается по способу внедрения: если на Западе предпочитают потреблять ВКС-инфраструктуру из облака, то российские компании по-прежнему хотят строить собственную. «Компании, в которых не было инсталляции аппаратных систем ВКС, с очень большой вероятностью выберут программное решение. Не только из-за цены, а скорее в силу изменившегося мировоззрения. Мы уже проходили это на примере АТС», — рассуждает менеджер TrueConf.

Андрей Свириденко рассказал, что около трети клиентов компании — государственные организации. В основном это пользователи, которые разворачивают программный сервер на собственных мощностях,

а не пользуются облачным сервером. Крупные корпорации с разветвленной системой филиалов и дочерних предприятий также в большинстве своем предпочитают иметь собственные ВКС-серверы. «Статистика госзакупок говорит о том, что многие крупные заказчики все еще отдают предпочтение аппаратным решениям зарубежных поставщиков, несмотря на законы и постановления правительства для стимулирования импортозамещения в области ПО», — сетует глава Spirit DSP.

Илья Зубаревич отмечает, что облачным ВКС-системам в России мешает развиваться низкая степень заинтересованности системных интеграторов, так как всю выгоду от использования сервиса получает компания, которая его предоставляет, а не интегратор.

«Исторически так сложилось, что в нашем менталитете напрямую ассоциируются понятия «потратить деньги» и «получить покупку в руки». В сфере ВКС это проявляется тем, что наиболее востребованными в нашей стране являются аппаратные системы, которые можно потрогать, ощутить вес, поставить на баланс, то есть все то, что хочется сделать с «дорогой вещью», — комментирует Сергей Балов. По его словам, постепенно набирают обороты программные и гибридные системы, а облачным сервисам на российском рынке ВКС пока приходится довольствоваться потенциалом вместо достижений. ©

VI Международный форум

Broadband

Russia Forum 2016

Развитие широкополосных
сетей нового поколения в России

24–25 ноября 2016

отель «Холидей Инн Лесная»,
Москва, Лесная ул., д. 15

Организатор:

Платиновый спонсор:



Broadband Russia Forum 2016:

- 2 полных дня форума
- 300+ делегатов
- 40+ спикеров
- 20+ экспонентов
- 50+ представителей СМИ

Основные темы форума:

- Инновации в архитектуре, технологиях и бизнес-моделях развития сетей широкополосного доступа
- Информационная безопасность в сетях ШПД
- Сервисы и контент в сетях широкополосного доступа
- Стратегии операторов ШПД в области применения облачных технологий
- Эволюция бизнес-модели операторов связи: от традиционных услуг к IoT-сервисам
- Предпосылки повышения M&A-активности в регионах
- Будущее уже сегодня: SDN и NFV в сетях ШПД
- Умные сети: мониторинг сетевой инфраструктуры и управление трафиком



Информационные партнеры:



Для регистрации: +7 495 933 5483, conf@comnews.ru, www.comnews-conferences.ru