

# IT

INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES

Moscow - Ekaterinburg - **Almaty** - Minsk - Frankfurt - Hong-Kong

## ЛЕДНИКОВЫЙ IT-ПЕРИОД

34

Негативные тенденции в экономике, с одной стороны, побуждают заказчиков к урезанию бюджетов на информационные технологии, с другой — обращают их внимание на решения по оптимизации, которые IT может предложить. Однако пока секвестрирование побеждает рационализаторство

## НЕУМИРАЮЩАЯ КЛАССИКА

37

Сохранить фиксированную связь востребованной в Казахстане поможет ее конвергенция с мобильной



Василий Калабин\*

# Ледниковый IT-период

Негативные тенденции в экономике, с одной стороны, побуждают заказчиков к урезанию бюджетов на информационные технологии, с другой — обращают их внимание на решения по оптимизации, которые IT может предложить.

Однако пока секвестрирование побеждает рационализаторство

**В**ыручка участников очередного ренкинга ведущих казахстанских компаний в области информационных и коммуникационных технологий рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА Казахстан») выросла на 12%. Следует признать, что это заслуга отдельных крупных игроков. Большинство участников нашего опроса склонно негативно оценивать текущую ситуацию на рынке, которая является прямым отражением общей ситуации в экономике.

По данным IDC, в 2014 году IT-рынок Казахстана в долларовом выражении снизился на 17,4% в основном за счет снижения поставок оборудования и лицензионного программного обеспечения (на 19% и 18% соответственно). Максимальные темпы снижения в поставках оборудования показали персональные компьютеры, планшеты и печатная периферия (на 43%, 34% и 20% соответственно), что объясняется высокой потребительской составляющей в этих сегментах. Рынок корпоративного оборудования, а именно серверов

(рост — 3,6%), систем хранения данных (падение 12%) и телекоммуникационного оборудования (падение 9,6%) снизился не столь значительно (на 8,6%), в основном за счет завершения ряда крупных проектов в рамках программы развития IT-отрасли до 2014 года.

«Основной фактор, повлиявший на падение IT-рынка — падение продаж в потребительском секторе в течение всего года из-за девальвации тенге. Корпоративный рынок отреагировал аналогичным шоковым снижением продаж лишь в начале года. Во второй половине 2014 года был отмечен некоторый рост продаж, в частности по серверам из-за необходимости завершить крупные IT-проекты и обновить технический парк. Однако итоговые объемы закупок снизились, поскольку они были отложены на будущие периоды. Также снизилась стоимость закупаемой номенклатуры по технической спецификации либо количеству», — рассказывает старший аналитик IDC **Даурен Курмангалиев**.

В то же время рынок IT-услуг, как отмечают в IDC, показал незначительное

снижение — на 2,9%. Именно он оказался наиболее устойчивым к девальвации и негативным тенденциям в экономике. «Сравнительно невысокий темп спада в сегменте IT-услуг объясняется их меньшей зависимостью от импортной составляющей, поскольку многие услуги, к примеру, для государственного сектора оказывают местные компании и телекоммуникационные операторы, — говорит Даурен Курмангалиев. — Другим фактором относительной стабильности сегмента послужило развитие облачных технологий, телекоммуникационных услуг и услуг ЦОД»

Эксперт отмечает, что помимо девальвации основной причиной, заставившей корпоративный сектор сократить или отложить исполнение IT-бюджетов, стали ухудшающиеся внешние условия — снижение цен на нефть и металлы, девальвация рубля и спад экономики России. Данные факторы сыграли свою роль ближе к концу 2014 года и продолжают влиять на ожидания бизнеса и потребителей в краткосрочной перспективе.

Ряд компаний, принявших участие в исследовании «Эксперт РА Казахстан», демонстрируют если и рост, то слабый или спад объемов реализации. Причины обеих тенденций чаще всего связаны с антикризисными мерами потенциальных заказчиков и снижением объема инвестиций. Несколько лучше себя чувствовали компании, работающие в долгосрочных проектах.

В частности, Newinttech по итогам 2014 года показала снижение продаж на 12%. В компании объяснили такую динамику сокращением бюджетов заказчиков после проведенной в 2014 году девальвации национальной валюты. Кроме того,

\* эксперт отдела рейтингов Рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА Казахстан»)

Список ведущих казахстанских компаний в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2014 года

Место по итогам 2014 года	Место по итогам 2013 года	Компания	Год основания организации	Месторасположение центрального офиса	Учетный объем реализации, тыс. тенге		Прирост выручки за год, %	Среднее число специалистов в 2014 году	Изменение числа специалистов	Доля сферы ИКТ-деятельности в объеме реализации, %					Уровень доверия*	
					за 2014 г.	за 2013 г.				Производство оборудования	Разработка ПО	Услуги в области ИТ	Дистрибуция	Поставка оборудования и ПО		Прочие виды деятельности в сфере ИКТ
1	1	«Логиком»	1992	Алматы	41 534 891	38 101 596	9	420	21	6,5		0,7	33,7	57,6	1,4	II
2	—	«Азия-Софт»	1998	Алматы	2 240 394	1 562 014	43	64	0		29,8	38,6		31,5		I
3	2	EPAM	2011	Астана	1 047 320	1 898 500	-45	285	4		99,0	1,0				I
4	4	Arta Software	2005	Астана	836 131	981 311	-15	84	34		99,9	0,1				I
5	—	Филиал ООО «Парма-Телеком» в г. Актау	2008	Актау	673 047	610 135	10	10	0			100				I
6	6	«ПРОГНОЗ Казахстан»	1991	Астана	411 688	307 282	34	9	1		100					I
7	8	«АРТВЕЛЛ»	2003	Караганда	366 050	215 100	70	750	250		69,7	30,1		0,3		I
8	—	КСИ «Фактор»	2005	Астана	234 519	206 752	13	66	8		6,3	93,7				I
9	9	Newinttech	2007	Астана	173 352	196 563	-12	12	0		73,8	26,2				I

\* уровень доверия к сведениям, предоставленным для участия в ренкинге, присваивается в зависимости от присланных участником материалов, подтверждающих выручку: максимальный уровень (I) — если компания предоставила финансовую (бухгалтерскую) отчетность по итогам 2014 года, высокий (II) — отчетность по итогам 2013 года, средний (III) — в анкете приведены примеры крупнейших клиентов, удовлетворительный (IV) — предоставлен только заверенный бланк подтверждения основных сведений.

Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА Казахстан») по результатам анкетирования компаний



Компании-лидеры в предоставлении услуг в области поставки оборудования и ПО

Место в списке	Место в общем списке	Компания	Объем реализации, тысяч тенге
1	1	«Логиком»	23 938 538
2	2	«Азия-Софт»	705 789
3	7	«АРТВЕЛЛ»	1 050

Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА Казахстан») по результатам анкетирования компаний

Компании-лидеры в предоставлении услуг в области информационных технологий

Место в списке	Место в общем списке	Компания	Объем реализации, тысяч тенге
1	2	«Азия-Софт»	865 862
2	5	Филиал ООО «Парма-Телеком» в городе Актау	673 047
3	1	«Логиком»	310 664
4	8	КСИ «Фактор»	219 735
5	7	«АРТВЕЛЛ»	110 000
6	9	Newinttech	45 472
7	3	EPAM	10 326
8	4	Arta Software	782

Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА Казахстан») по результатам анкетирования компаний

Компании-лидеры в разработке программного обеспечения

Место в списке	Место в общем списке	Компания	Объем реализации, тысяч тенге
1	3	EPAM	1 036 994
2	4	Arta Software	835 348
3	2	«Азия-Софт»	668 744
4	6	«ПРОГНОЗ Казахстан»	411 688
5	7	«АРТВЕЛЛ»	255 000
6	9	Newinttech	127 880
7	8	КСИ «Фактор»	14 783
8	1	«Логиком»	1 953

Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА Казахстан») по результатам анкетирования компаний

потенциальные клиенты стремятся сократить издержки в условиях экономического кризиса или в ожидании его усиления и при урезании своих бюджетов сокращают в том числе расходы на информационные технологии. Подобные комментарии часто дают и другие опрошенные нами IT-компании.

«Геополитическая ситуация в России, экономический кризис и падение цен на нефть влияют на экономику Казахстана в целом и в том числе на IT-рынок, — говорит генеральный директор компании Arta

Software **Болат Башеев**. — С другой стороны, это является причиной повышения внимания казахстанских компаний к IT-решениям для трансформации бизнеса.

## Сохранение трендов

Как отмечают участники нашего исследования, в настоящее время динамично развиваются в первую очередь облачные технологии, решения по обработке больших объемов данных и мобильные приложения.

«Тенденция распространения облачных технологий все еще актуальна, все идет к тому, что компании скоро перестанут выделять средства на одномоментный закуп и внедрение информационных систем, а будут все платежи сводить к сопровождению и аренде серверных мощностей и программного обеспечения, — говорит заместитель генерального директора по развитию ТОО «Newinttech» **Мадина Дусмагамбетова**. — Кроме того, корпоративный софт сегодня должен обязательно иметь мобильное приложение и необходимо постоянно развивать его функционал и удобство пользования (usability)».

В компании «ПРОГНОЗ Казахстан» отмечают, что в целом решения в сфере бизнес-аналитики получают все большее распространение. Сейчас особенно пользуются спросом системы мобильной аналитики, в том числе мобильные рабочие места для руководителей. Клиенты проявляют интерес и к технологиям интеллектуального анализа данных, задачам планирования и прогнозирования, оптимизации. «Сегмент крупного и среднего бизнеса переходит к более «сложной» автоматизации своих процессов, не ограничиваясь только системами для автоматизации учета. Бизнес ищет решения, не требующие больших финансовых и временных вложений, способные оптимизировать затраты, повысить эффективность управления предприятием и эффективность его деятельности в целом», — рассказывает **Сергей Скрипник**, генеральный директор «ПРОГНОЗ Казахстан». Как отмечает эксперт, в эпоху экономической нестабильности особенно высока актуальность систем бизнес-аналитики, систем поддержки принятия решений.

Такие тренды, как Big Data и облачные технологии, отмечались и ранее и характерны также для мировой IT-индустрии. На казахстанский рынок новые веяния входят достаточно медленно и, очевидно, будут сохранять актуальность в среднесрочной перспективе.

Среди секторов заказчиков, которые, по мнению IT-компаний и экспертов, являются основными драйверами роста, по-прежнему чаще всего отмечаются государственный и квазигосударственный сектора, а также ключевой для экономики нефтегазовый

комплекс. Немного реже упоминаются финансовые институты и телеком.

В корпоративном сегменте, как отмечает Даурен Курмангалиев, наименьший спад в 2014 году пришелся на поставки телекоммуникационного оборудования, серверов и сегмента IT-услуг. «Телекоммуникационный сектор традиционно является лидером по генерированию выручки и уровню дохода по сравнению с остальными игроками IT-рынка, — рассказывает г-н Курмангалиев. — Несмотря на то что за 2014 год доходы телекоммуникационных операторов снизились, они являются наиболее активными потребителями IT-оборудования и услуг. Способность генерировать прибыль от мобильных технологий и других телекоммуникационных услуг делает данный сегмент одним из самых стабильных в стране».

Незначительный рост поставок серверного оборудования в 2014 году, по данным IDC, прежде всего связан с реализацией проекта e.gov и открытием нескольких региональных ЦОД для его поддержки. Однако в ближайшей перспективе этот сегмент может пережить стагнацию из-за ожидающегося сокращения и заморозки государственных расходов на IT-проекты в 2015 году.

«Сектор IT-услуг также является одним из перспективных с точки зрения стабильности с учетом появления новых услуг, сокращающих капзатраты (облачные услуги, услуги ЦОД и т.д.), а также традиционной устойчивости к внешним дисбалансам и большего уровня казахстанской составляющей в нем», — констатирует Даурен Курмангалиев.

Говоря о факторах, влияющих в настоящее время на рынок, Болат Башеев отмечает прямую и косвенную поддержку государства: госпрограммы, льготы участникам рынка, покупки IT-услуг.

«На текущий момент по-прежнему наиболее активными заказчиками для IT-компаний являются органы власти, — говорит Сергей Скрипник. — Так, в сегодняшних реалиях высока актуальность



## ОПРЕДЕЛЯЯ IT БУДУЩЕЕ СТРАНЫ

Казахстан, 050060, г. Алматы, ул. Ходжанова 61  
 Тел. Алматы: +7 727 259 78 00/01/02/03  
 Факс Алматы: +7 727 259 78 08  
 Тел. Астана: +7 7172 516 708  
 Факс Астана: +7 7172 516 712

www.asia-soft.kz

www.bicc.kz

информирования населения и бизнеса о деятельности органов власти, решения задач в области моделирования и прогнозирования социально-экономического и отраслевого развития, создания учетных систем».

Государство воздействует на IT-рынок не только как заказчик, но и через программы развития экономики. В частности, довольно большие перспективы роста спроса создает программа «Информационный Казахстан — 2020», целью которой является создание условий для перехода к информационному обществу. Программа предполагает достаточно широкое использование информационных технологий в различных областях экономики и общественной жизни, что будет создавать спрос на товары и услуги IT-отрасли.

В текущем году в мажоритет парламента РК в первом чтении был одобрен законопроект «Об информатизации». Он, в частности, предусматривает новую парадигму информатизации государственных органов, которые планируется перевести на сервисную модель работы с информационными технологиями. Госорганы будут пользоваться IT-сервисами и услугами, вместо того чтобы создавать свои собственные информационные системы, приобретать соответствующее оборудование и т.п. Таким образом, предполагается передать работу с информационными технологиями компаниям, для которых такой вид деятельности является профильным.

### IT идет на просадку

«На развитие IT-бизнеса Казахстана сильное влияние оказывают меры государственного регулирования. Конечно, нельзя отрицать и огромной роли внешней и внутренней политической и экономической ситуации, в частности, существенно влияние на экономику РК динамики изменения цен на сырье. По нашим оценкам совокупности этих факторов в следующем году может произойти некоторое снижение

IT-услуги и разработка ПО пока занимают небольшую долю рынка, но имеют хорошие перспективы, особенно в кризисное время

График 1

Структура выручки участников рейтинга по итогам 2014 года



Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА Казахстан») по результатам анкетирования компаний

динамики развития IT-рынка», — говорит Сергей Скрипник.

В настоящее время наиболее значимым фактором, сдерживающим рост IT-рынка, является неопределенность на фоне внешних шоков и высокой зависимости от них. Такая неопределенность негативно сказывается как на текущих тратах, так и на запланированных в будущем инвестициях. Бюджеты на будущие периоды сокращаются и включают только критически необходимый объем оборудования, программного обеспечения и услуг.

«Наиболее перспективными сегментами IT-рынка станут услуги и программное обеспечение, которые смогут снизить как капитальные, так и операционные затраты, — считает Даурен Курманалиев. — В настоящее время доля этих сегментов в совокупном IT-рынке составляет порядка 22% (14% в 2010 году), что сопоставимо с долей персональных и корпоративных систем (серверы, планшеты и ПК). В этих условиях ключевую роль для компаний-клиентов могут стать услуги IT-консалтинга, которые позволят построить IT-инфраструктуру

Если исключить дистрибуцию, то главным заказчиком IT-продукции является государство

График 2

Отраслевая структура доходов участников рейтинга по итогам 2014 года



Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА Казахстан») по результатам анкетирования компаний

компаний наиболее сбалансированным и наименее затратным способом».

Из-за неблагоприятной экономической ситуации и внешних шоков темпы экономического роста снизятся предположительно более чем в два раза по сравнению с прогнозами на начало 2014 года. Ожидается более низкий уровень доходов государственных и нефтедобывающих и горнорудных компаний и поступлений в госбюджет. Согласно прогнозу IDC, IT-рынок в 2015 году сократится на 14,2% на фоне негативных ожиданий и заморозки крупных IT-проектов в государственном и корпоративном секторе. Дальнейшее развитие IT-рынка страны будет определяться макроэкономическими и геополитическими условиями, которые сложатся к 2016–2017 годам. При умеренном росте цен на нефть и стабилизации политической и экономической ситуации в регионе IDC ожидает рост IT-рынка страны в 12–13% ежегодно за период с 2016 по 2018 год.

## Татьяна Киселева Неумирающая классика

Сохранить фиксированную связь востребованной в Казахстане поможет ее конвергенция с мобильной

Число абонентов фиксированной связи за последние два с половиной года постепенно снижается. По данным агентства РК по статистике за 2010–2014 годы, пик потребления абонентами стационарной связи пришелся на 2012 год, затем начался постепенный спад (см. график 1). В итоге выручка в данном сегменте стала стабильно снижаться (см. график 2). Такая ситуация наводит на мысль о дальнейшем «вымирании» фиксированной телефонии.

### Здоровый отток

На сегодняшний день рынок фиксированной связи практически полностью обслуживается компанией «Казахтелеком». Его доля в данном сегменте, по данным агентства РК по статистике, составляет 93,6%. Второе место по количеству абонентов с долей 2% занимает сеть фиксированной телефонии у АО «Транстелеком». Остальные игроки занимают в совокупности 4,4%.

По словам начальника отдела рекламы и маркетинга АО «ASTEL» Артема Уразимбетова, сокращение потребления услуг фиксированной связи — следствие активного распространения мобильной связи, постоянной оптимизации и снижения тарифов мобильных операторов.

График 3 наглядно демонстрирует уровень доходов, который приносит этот вид связи на сегодняшний день.

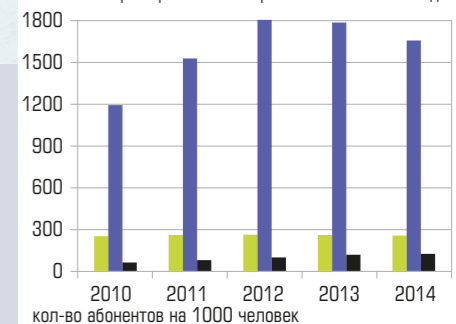
«Для клиентов пользоваться услугами фиксированной связи становится невыгодно. Но, несмотря на потери своих позиций, говорить об убыточности для операторов связи пока не приходится, так как происходит просто снижение доходов по данному сектору», — утверждает г-н Уразимбетов.

Этого мнения придерживается и компания «Казахтелеком», отмечая, что у них наблюдался незначительный рост доходов в сегменте местной связи, который был обусловлен ростом доходов от дополнительных услуг, среди которых услуги call-центров, интеллектуальные сервисы и т.д. В службе по связям с общественностью компании пояснили, что снижение доходов связано с тем, что клиенты стали меньше пользоваться услугами междугородней и международной связи в традиционных сетях. Помимо замещения мобильной связью, большую роль в снижении доходов играет и активное развитие SIP-телефонии. Сильнее всего упали доходы от звонков по РК, поскольку массово распространяются безлимитные пакеты на звонки по данному направлению среди абонентов компании.

Пик роста числа абонентов пришелся на 2012 год

График 1

Динамика роста числа абонентов фиксированной связи, сотовой связи и фиксированного интернета с 2010 по 2014 год



Источник: Агентство РК по статистике

«Отток абонентов из фиксированных сетей под влиянием мобильного замещения характерен для большинства зрелых телеком рынков в мире. В Казахстане в 2014 году в сегменте домохозяйств количество отказов от фиксированных линий впервые превысило количество новых установок. Снижение пока не критическое, на уровне 1,5–2 процентов, но это, безусловно, сигнал к тому, что категория

## О ПРОЕКТЕ «КАЗАХСТАНСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Основным критерием ранжирования участников списка является показатель совокупной выручки компании (группы) от IT-деятельности за исследуемый отчетный период. Дополнительными критериями ранжирования являются показатели совокупной выручки по отдельным видам IT-деятельности.

### Условия участия:

1. В проекте может участвовать компания (или группа, объединение), зарегистрированная как юридическое лицо на территории Республики Казахстан и предоставляющая услуги в сфере информационных и коммуникационных технологий:
  - производство оборудования (hardware): компьютерного, офисного, коммуникационного и оборудования для передачи данных;
  - разработка программного обеспечения (ПО, software);

- предоставление услуг в области IT и телекоммуникаций (IT Services);
  - дистрибуция (distribution) и поставка оборудования и ПО.
2. В проекте не могут участвовать компании, которые занимаются исключительно дистрибуцией, деятельностью, связанной с производством полупроводниковых материалов (изделий) для IT-рынка, поставкой оборудования и ПО обеспечения других производителей конечному пользователю. Участие в рейтинге компаний, специализирующихся в этих сегментах, возможно только в составе IT-группы (объединения). При этом если выручка IT-компании (группы) от дистрибуции составляет более 75% ее совокупного дохода, то такая компания не может участвовать в рейтинге. В проекте могут участвовать альтернативные операторы мобильной и фиксированной связи, если их выручка от всех видов IT-деятельности составляет более 50% совокупного дохода.

живые зертвуры компаний

**ФАКТОР**  
компания системных исследований

КСИ Фактор - ведущая  
Казахстанская компания  
оказывающая услуги в области:

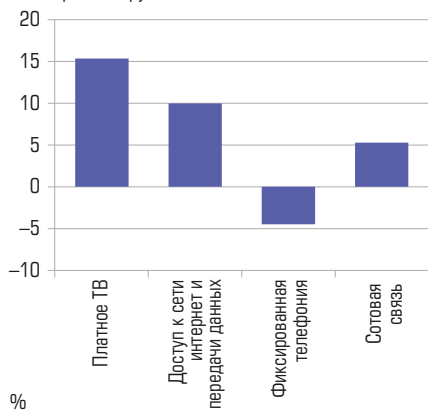
- Управленческий консалтинг
- Финансовый консалтинг
- Разработка и внедрение информационных систем
- IT-консалтинг
- Обучение

тел.: +7 (7172) 21 98 38 e-mail: Ksi.faktor@mail.ru  
сайт: www.Faktor.kz Адрес: 010001, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Аuezова, 2

### Фиксированная телефония оказалась в отрицательной зоне

График 2

Темпы роста выручки по сегментам 2014/2013



Источник: iKS-Consulting

### Местная и международная связь не приносят больших доходов

График 3

Структура доходов от услуг связи в январе–апреле 2015 года



Источник: Агентство РК по статистике

## Отток абонентов в сегменте домохозяйств на 1–1,5 процента будет иметь место в течение трех-четырех лет и стабилизируется на уровне проникновения услуги порядка 62–65 процентов

потребителей, которые считают возможным удовлетворять свои потребности в голосовой связи посредством мобильной телефонии, уже формируется», — рассуждает глава представительства международного консалтингового агентства iKS-Consulting в Казахстане **Светлана Черненко**. С ней солидарна и компания «Казахтелеком», которая считает, что незначительный отток абонентов фиксированной телефонии на фоне общего развития рынка характеризует его как здоровый и развивающийся в актуальных направлениях.

### Перспективная конвергенция

На базе стационарной связи «Казахтелеком» разрабатывает новые продукты конвергентной связи, среди которых пакет фиксированной и мобильной связи «Универсальный номер», запущенный в прошлом году. Это совместный продукт «Казахтелекома» и его «дочки» «АЛТЕЛ», который объединяет на одном мобильном устройстве городской и мобильный номера и доступ в интернет. По подсчетам компании, к данному пакету уже подключено порядка 20 тыс. абонентов. В перспективе «Казахтелеком» прогнозирует подключение к нему 70 тыс. человек.

Также в рамках дальнейшей интеграции фиксированных и мобильных услуг планируется запуск очередного

конвергентного пакета «Казахтелеком», который предоставит абонентам возможность выбора — подключить пакет с услугами компании «Казахтелеком» или же «АЛТЕЛ» и оплачивать за него по схеме постпейд.

Компания ASTEL также интегрирует услуги фиксированной связи со своими операторскими услугами в пакеты. «С развитием IP-технологий фиксированная связь видоизменяется. Все чаще используется IP-телефония и интернет-приложения», — отмечает г-н Уразимбетов.

По его словам, для того, чтобы исправить ситуацию и сократить отток клиентов из сегмента фиксированной связи, ASTEL начала переводить абонентов на оптоволоконные линии связи (ВОЛС). Это позволит увеличить надежность и качество связи.

Г-н Уразимбетов уверен, что исчезновение фиксированной телефонии в ближайшем времени не предвидится, так как именно ВОЛС в настоящее время становятся основными линиями связи в городах и населенных пунктах. «Этот вид линий связи позволяет передавать большой объем трафика и предоставлять широкий спектр услуг. И, по нашим оценкам, традиционная связь будет оставаться в подобных пакетах операторов еще достаточно долго», — подчеркивает начальник отдела рекламы и маркетинга ASTEL.

С ним согласна и Светлана Черненко. По ее мнению, в ближайшие пять лет массовых отказов от фиксированных линий не ожидается. «Скорее всего, потребление так и будет находиться на уровне нескольких процентов. Во-первых, у нас пока не настолько дешевая сотовая связь, чтобы полностью заменить фиксированную. Во-вторых, операторы (прежде всего «Казахтелеком»), имея перед глазами мировой опыт, продолжают стремиться к максимальному включению услуг фиксированной телефонии в пакеты. Причем это касается как пакетов услуг (телефон + интернет и т.д.), так и пакетирования самого трафика (например, безлимитные звонки по РК за фиксированную сумму в месяц)», — уверена г-жа Черненко.

В связи с этим сценарий отказа «Казахтелекома» от стационарных сетей она считает невозможным. «Фиксированная телефония будет трансформироваться из классической в IP путем конвергенции с мобильной, но о ее упразднении речь пока совсем не идет», — утверждает глава представительства iKS-Consulting.

Генеральный директор PROFIT Online **Александр Васильев** уверен, что число пользователей фиксированной связи не будет сильно сокращаться. «Городской телефон — это по-прежнему самый дешевый способ связи. Для компаний это еще и показатель статуса и надежности», — говорит он, подчеркивая, что именно надежность является преимуществом стационарных сетей.

«По нашим ожиданиям, базирующимся на международном опыте, отток абонентов в сегменте домохозяйств на 1–1,5 процента будет иметь место в течение трех-четырех лет и стабилизируется на уровне проникновения услуги порядка 62–65 процентов. В абсолютном выражении количество телефонных линий будет соответствовать 3,4 млн линий. Для расширения возможности фиксированной связи операторы продолжают активно продвигать услуги на базе SIP-протокола и конвергентных продуктов», — заявили в «Казахтелекоме».

Компания ASTEL, в свою очередь, не прогнозирует в ближайшие пять лет сокращения количества пользователей фиксированной связи. «Будет наблюдаться снижение объемов трафика и, соответственно, снижение доходов у операторов связи», — подчеркивает Артем Уразимбетов.

Светлана Черненко уверена, что фиксированно-мобильное предложение «Казахтелекома» — это вариант сохранить фиксированную телефонию, придав ей новые потребительские качества и возможности. Эта общемировая практика уже оправдала и зарекомендовала себя на других рынках. ■