

25 сентября 2020

Новые орбиты ВКС

Из-за пандемии коронавируса сервисы видео-конференц-связи (ВКС) стали особенно востребованы в первые шесть месяцев 2020 года. По мере смягчения ограничительных мер спрос на такие решения уменьшится, однако, как полагают эксперты, они не потеряют актуальности. Сеансы дистанционной видеосвязи будут чаще, чем в предыдущие годы, использоваться как в личных целях, так и для нужд бизнеса.

Удаленка – не проблема

Во время пандемии рынок видеосвязи получил значительное ускорение. Раньше он развивался в основном за счет тех организаций, которым было необходимо устраивать телемосты между филиалами. А в начале этого года к решениям видеосвязи стали прибегать не только те компании, которым пришлось переводить бизнес-процессы на дистанционную работу, но и образовательные и медицинские учреждения, а также рядовые пользователи.

Не только граждане, но и многие организации предпочитали бесплатные или условно бесплатные сервисы, которые легко и быстро настраиваются.

Согласно аналитике Mediascope (основана на совокупных данных Zoom и GoogleMeet), пик потребления решений видеосвязи пришелся на апрель, когда ими хотя бы раз пользовались на десктопе 6,2% населения РФ и 5,5% – на мобайле.



А компания «Медиалогия» проанализировала, какие сервисы для организации видеоконференций стали самыми популярными во время самоизоляции. Выяснилось, что в период с 1 апреля по 11 мая 2020 года в соцсетях больше всего обсуждалась платформа Zoom (1,2 тыс. сообщений).

Учитывались посты в Twitter, «ВКонтакте», «Одноклассники», Facebook, Instagram, YouTube, Telegram, TikTok, форумах и блогах. Рейтинг построен по качественному показателю для соцмедиа – SM Индексу. Также в списке «Медиалогии»: Skype, Microsoft teams, Webex и TrueConf.

Сервис Zoom является самым популярным. Он поддерживает аудио- и видеосвязь, обмен сообщениями и демонстрацию экрана с возможностью совместного использования. Бесплатная версия позволяет проводить видеоконференции длительностью до 40 минут, если необходимо больше времени, придется доплатить. К слову, во время самоизоляции его использовало правительство Великобритании, а сама компания подорожала на 14 млрд долларов.

Однако Zoom не так давно критиковали за утечку данных, поэтому для многих актуальным стал выбор сервиса для видеоконференций, который бы обеспечивал защиту конфиденциальной информации.

Владимир Бобров, руководитель проектов департамента ИТ-аутсорсинга

ГК «КОРУС Консалтинг»: «Плюсы и минусы каждого решения касаются безопасности, стоимости владения, простоты использования, стабильности и качества связи. Каждая компания уровня enterprise выбирает сервис в зависимости от своих внутренних требований – кому-то удобен Microsoft

Teams, а кто-то использует только отечественные продукты, такие как TrueConf или Mind».

Zoom Killer. Но это не точно

Вероятно, осознав важность сервисов ВКС, корпорация Microsoft выпустила очередную тестовую сборку операционной системы Windows 10 со встроенной функцией видеоконференций – Meet Now. Сейчас решение, которое в ИТ-гиганте называют «убийцей Zoom», проходит тестирование.

Основное преимущество Meet Now – удобство: опция не требует дополнительной установки. Кроме того, в приложении не нужно регистрироваться ни организатору конференции, ни собеседнику. Для участия во встрече достаточно ссылки или персонального кода доступа.

Поскольку Meet Now не требует дополнительных действий пользователя, связанных с установкой и регистрацией, это упрощает его выход на рынок, сказал RSpectr руководитель направления «Объединенные коммуникации» компании КРОК Сергей Малиновский. «Однако, чтобы составить конкуренцию Zoom, Meet Now нужно предложить пользователям дополнительную ценность в виде новых функций или бесплатных востребованных опций», – отмечает эксперт.

Директор по развитию компании TrueConf Дмитрий Одинцов полагает, что Microsoft, как и многие другие вендоры, не была готова к пандемии. Дмитрий Одинцов, TrueConf: «Интеграция сервиса видеосвязи в оболочку своей ОС сегодня выглядит, как отчаянная попытка оторвать свой кусочек пирога у Zoom. Сейчас сентябрь, а дать пользователям возможность быстро и удобно

собираться в небольшие конференции было критически важно еще полгода назад. Свою популярность Meet Now получит, но вряд ли сможет переманить рядовых пользователей от уже привычных Zoom или Skype, которыми можно пользоваться в том числе и на смартфонах. О том, чтобы привлечь внимание крупных корпораций, речь не идет вообще».

Руководитель направления «Сети связи» компании Softline Сергей Фортунатов отмечает, что новое решение от Microsoft будет в первую очередь интересно частным пользователям, поскольку для корпоративного сегмента флагманским продуктом для целей конференц-связи является Microsoft Teams, также часть компаний пользуются его предшественником – Skype for Business.

Сергей Фортунатов, Softline: «До конца не ясна стратегия корпорации. Зачем выпускать Meet Now, когда есть классический Skype, в котором также появилась возможность подключения участников к видеозвонку без регистрации, через ссылку? Продукту действительно будет тяжело найти свою нишу на рынке, так как есть Zoom, Google Meet, WhatsApp, Telegram, Viber и другие сервисы. На наш взгляд, конкурировать с Zoom станет возможно, если не ограничивать продолжительность сессий по времени. Главным плюсом Microsoft является большое количество устройств, работающих под управлением Windows, и возможность доставить до пользователей приложение автоматически через обновления. Еще очевидным преимуществом продукта по сравнению с конкурентами станет отсутствие регистрации и необходимости запоминания паролей».

Что представляет собой рынок

Директор по развитию бизнеса компании Vinteo Борис Попов призывает не путаться в типах решений. Как рассказал он RSpectr, видеосистемы в зависимости от требований пользователя к их качеству и функционалу подразделяются на три основных класса: видео-конференц-связь (ВКС), веб-конференц-связь и видеокоммуникаторы.

Наиболее защищенную и качественную видеосвязь обеспечивает класс решений ВКС. Он базируется на стандартах и рекомендациях Международного союза электросвязи, что обеспечивает взаимодействие оборудования разных производителей между собой, отличается использованием специальных устройств для кодирования и декодирования потоков с целью уменьшения задержек. Допускается применение в качестве абонентского комплекта персонального компьютера, а использование беспроводных каналов связи, мобильных устройств и т. д. рекомендуется только в качестве резервных или аварийных. Технология требует серьезных вложений в инфраструктуру сети ВКС относительно других видов видеотехнологий: это оборудование залов, переговорных комнат и рабочих мест абонентов, и главное – установка достаточно мощных серверов.

Борис Попов, Vinteo: «Программа импортозамещения и контрсанкций, введенная после 2014 года, привела к взрывному появлению на рынке в России отечественных производителей систем видеосвязи. К сожалению, большинство из них пошло по самому простому пути – разработке решений в сегменте веб-конференций, так как создание продуктов в нем более простое с технологической точки зрения и зачастую основывается на использовании открытых OpenSource-продуктов, при этом не предъявляя особых требований к используемому серверному оборудованию».

Менеджер по развитию бизнеса направления голоса и видео Центра сетевых решений «Инфосистемы Джет» Роман Морнев ожидает, что в будущем появятся полноценные VR/AR-платформы, в которые будут интегрированы системы ВКС. «У компании DVE Holographic, например, уже есть подобные разработки, которые позволяют общаться на уровне голограммы», – рассказывает эксперт.

Будущее – не в облаках

Специалисты КРОК в этом году зафиксировали восьмикратный рост запросов на подключение облачной видео-конференц-связи и трехкратное увеличение спроса на программно-аппаратные решения ВКС.

Чтобы запустить облачную ВКС, клиенту не нужно разворачивать собственную инфраструктуру, а достаточно воспользоваться готовой cloud-платформой. В первые месяцы пандемии, когда нужны были быстрые решения, такие продукты оказались наиболее востребованы. Сейчас спрос постепенно выравнивается, подчеркивает С. Малиновский, компании понимают, что дистанционный формат работы становится неотъемлемой составляющей бизнес-процессов, и часть организаций переходят на более функциональные программно-аппаратные решения ВКС.

В свою очередь, профессиональные ВКС-решения требуют от компаний установки ПО на собственное оборудование, но тем самым обеспечивают заказчику полный контроль над видеокommunikациями и позволяют интегрировать ВКС с другими ИТ-службами. ПО TrueConf создано таким образом, чтобы любая организация могла в течение 15 минут развернуть свою

собственную систему ВКС с поддержкой 4K Ultra HD, корпоративным мессенджером и необходимыми инструментами для совместной работы.

Представитель компании «Открытые технологии» Алиса Лазовская в разговоре с RSpectr отметила, что облачные технологии будут совершенствоваться как в части информационной безопасности, так и в части передачи звука и изображения, поэтому и спрос на них будет увеличиваться параллельно с ростом рынка ВКС.

Рост с оговорками

Рост рынка видеосвязи в пандемию стоит рассматривать с некоторыми оговорками, отмечают эксперты. С. Малиновский и Б. Попов подчеркивают, что вендоры на фоне пандемии в качестве «скорой помощи» бизнесу начали предоставлять бесплатные доступы к своим продуктам.

По мнению С. Малиновского, многие компании, привыкшие к качественным сервисам, останутся на этих решениях даже после того, как они перейдут на платную модель. Отложенный спрос на коммерческие продукты вендоров может стать одним из наиболее мощных драйверов роста рынка ВКС

Сергей Малиновский, «КРОК»: «В целом рынок пришел к пониманию, что дистанционка выгодна для бизнеса и удобна для сотрудников. Поэтому востребованность решений для организации совместной удаленной работы сохранится и после снятия ограничительных мер».

Б. Попов, в свою очередь, указывает на то, что активных продаж, несмотря на большой спрос, не было. Ситуация, по его словам, сложилась непростая: у

крупных заказчиков, в числе которых госструктуры, вузы и образовательные учреждения, медицинские центры, не оказалось выделенных бюджетов на немедленную закупку решений и времени на традиционное проведение аукционов, а технологию в работу ввести нужно было срочно. Поддержав их, вендоры надеются на то, что либо в дальнейшем используемое ПО будет выкуплено, либо заказчики, протестировав бесплатные пилотные версии, после стабилизации ситуации придут с запросом на реализацию крупных долгосрочных проектов.

Тем не менее Б. Попов прогнозирует, что те компании, которые осознали необходимость внедрения дистанционного формата работы на постоянной основе, протестировали бесплатные версии разных решений, после стабилизации ситуации будут расширять ИТ-инфраструктуру и закупят понравившиеся решения.

Серьезные различия проявляются уже после начала реальной эксплуатации решений: когда контракт уже подписан, выясняется, что новый сегмент не может полноценно интегрироваться с имеющейся инфраструктурой ВКС, потому что представляет собой другую технологию, требует отдельной поддержки и обслуживания. Заказчики могут оказаться в затруднительном положении – бюджет потрачен, а результата фактически нет.

Источник: RSpectr

