

Потребительский IoT в 2017: год без революции

Андрей Пиджуков

Как и ожидалось, рынок умных устройств в России за год не показал существенного роста. Особенно это заметно на фоне США и Великобритании, где продажи термостатов и смарт-колонок перевалили за десятки миллионов. Гаджеты для умного дома российских и китайских производителей пока не пользуются у нас особым спросом, а популярные на Западе Amazon Echo и Google Home еще не дошли до отечественных прилавков. Но все еще впереди, уверяют эксперты.

Чтобы адекватно оценить уровень развития отечественного потребительского IoT, не обойтись без сравнений с ведущими западными странами. Наиболее массовым продуктом в этой сфере являются отдельные устройства и готовые комплекты для умного дома, в которые входят розетки, смарт-колонки и различные датчики. По данным компании IoT Analytics, самые высокие показатели продаж умных домашних систем в США: в настоящее время на данную страну приходится почти 50% от мировых продаж производителей таких устройств (\$1,56 млрд). Второе место у Южной Кореи, далее в рейтинге Германия и Великобритания. Всего же за пе-

риод со второго квартала 2016 года по второй квартал 2017 года объем мирового рынка вырос на рекордные 95% и составил \$11,4 млрд. Наибольший объем продаж пришелся на управляющие устройства, которые являются главным компонентом любой массовой системы умного дома (Amazon Echo и Google Home).

В России тоже есть свой рынок умных домов, который находится на стадии формирования, но о реальном спросе и уровне продаж информации катастрофически мало. В премиальном сегменте устройств для домашней автоматизации, стоимость которых начинается примерно от 200 тыс. рублей, ситуация

особенно не изменилась. Спрос там стабильный, количество интеграторов практически не меняется, а среди технологий преобладают проводные решения с повышенным уровнем безопасности.

Важной вехой в развитии отечественного сегмента недорогих потребительских систем умного дома класса DIY («сделай сам») в уходящем году стал выход на этот рынок компании «МегаФон», которая в начале 2017 года запустила в продажу комплексную систему Life Control. Также на этом рынке представлены похожие системы компании Rubetek, услуги видеонаблюдения и охраны от МГТС и «Ростелекома». Если

Мнение



Максим Савватин, ведущий консультант iKS-Consulting

«Потребительский IoT-рынок в России формируется на базе сегмента умного дома, в первую очередь благодаря выходу решения Life Control от «МегаФона». Это сейчас основной продукт с точки зрения продаж и потенциала. Понятно, что им непросто развивать это направление, потому что они первые среди операторов — тут и затраты на продвижение, и на обучение своих сотрудников, — но в любом случае продажи у них уже есть и рынок это формирует. Также

мы знаем, что в следующем году на этот рынок планируют выйти и другие операторы "большой четверки". Кроме того, потенциал роста есть и у сегмента носимых смарт-устройств, подключенных автомобилей и телемедицины. Развивать рынок умных домов и других устройств в ближайшем будущем будут операторы связи и небольшие стартапы, в целом от их активности будет зависеть будущее потребительского IoT в России».

верить статистике скачиваний приложений Life Control и «Умный дом Ростелеком» на Google Play, то цифры не впечатляют — от 1 до 5 тыс. скачиваний. Чуть больше у Rubetek — 10–50 тыс.

На конференции «Интернет вещей „с человеческим лицом“: выгодно ли инвестировать в технологии потребительского IoT», организованной «Телеспутником» летом в Москве вместе с Фондом развития интернет-инициатив и Ассоциацией Интернета вещей, старший проектный менеджер фонда «Сколково» Сергей Воинов высказал мнение, что массовый российский потребитель пока не увидел какой-то

существенной пользы от умного дома. Связано это с тем, что в нашей стране тема снижения затрат на ЖКХ менее актуальна, чем в Европе, где ежемесячные платежи могут достигать до тысячи евро.

Помимо этого, в России слишком маленькое количество стартапов, работающих в области Интернета вещей. По словам директора по развитию iRidium mobile Николая Русанова, у нас их в 10 раз меньше необходимого уровня для полноценного развития рынка. Если бы в «Сколково» было не сотня стартапов, а тысяча, то рынок бы развивался значительно интенсивнее.

Однако низкие показатели спроса и продаж дают возможность аналитикам прогнозировать бурный рост рынка на ближайшие годы. Так, по данным аналитического агентства iKS-Consulting, сегмент умного дома на российском IoT-рынке в 2016–2020 годах продемонстрирует максимальные темпы роста среди других направлений (25,5%). Для сравнения, сегмент промышленного Интернета вещей, согласно исследованию, вырастет лишь на 7,8%. Насколько это точный прогноз, узнаем совсем скоро, но пока (по данным iKS-Consulting) умный дом занимает лишь 1% от всего рынка IoT в России. ■

Николай Русанов, директор по развитию iRidium mobile

«Главным трендом в 2017 году стал развивающийся успех голосовых помощников, которые на наших глазах становятся первым массовым продуктом искусственного интеллекта. В России с этим хуже, потому что из мировых грандов только Siri поддерживает русский, а Apple так и не выпустила ассистент отдельным устройством, как Amazon и Google. С другой стороны, вышла прекрасная “Алиса” от “Яндекса” и есть надежда на то, что в следующем году наш рынок присоединится к тренду. Из других круп-

ных событий — наконец-то запустился Bluetooth Mesh, у этой технологии есть большой потенциал стать конкурентами Z-Wave и Zigbee-решений, если альянс выберет правильную стратегию взаимодействия с производителями. Думаю, в следующем году состоится выход большого количества крупных игроков из сферы телекоммуникаций на рынок Connected Home с сервисными продуктами. В России первый шаг уже сделал “МегаФон”, ждем ответа от МТС, “Ростелекома”, GS Group, “Билайна” и других. Очень надеюсь, что Thread Group со

Мнение



своим беспроводным стандартом начнет развиваться активнее, предпосылки для этого есть».

Мнение



«Мы как стартап в 2017 только запустили производство и реализацию своих IoT-устройств для дома. Какое из событий можно назвать значимым? Пожалуй, для потребителей было открытием в начале года массовое устройство Life Control от

Григорий Зарудаев, генеральный директор компании «Идеи для завтра» (бренд BELKA)

“МегаФона”: сотовый оператор решил сделать наши дома умными и при этом не так дорого. Это же круто — мы стали почти как в развитых странах: зашел в магазин, купил умный гаджет, принес домой, и все заработало. Почему “почти” — лучше спросить у пользователей, которые в итоге отказались от этого устройства по причине непонимания, в массе отказов вопрос был сформулирован примерно так: “А за что я плачу деньги-то?”. Так что самым значимым событием можно назвать провал сотового гиганта на рынке умного дома.

Ожидать прорыва на отечественном рынке не стоит, причина — некому прорываться, гигантам это не особо нужно. К примеру, “Ростелеком” запустил пилот по умному дому, который был актуален в 2010 году, я имею в виду

концепцию и подход. Стартапы, если они действительно толковые, собирают проекты и уходят в более развитые страны. Живым примером являются ребята из команды Cherryhome, отличный стартап и прорывная тема: “Видеоаналитика и экстренный вызов в чрезвычайной ситуации”. Но новый подход к решению умного дома в России так и не нашел поддержки и понимания, зато в более развитой стране проект взлетел, уже можно оформить предварительный заказ. Мы ждем, что в 2018 году будет чуть больше интереса к умному дому, что в массе потребители начнут использовать ИТ в быту, а самое главное — что государство не будет на это направление обращать внимание, не хотелось бы еще от него палок в колеса».