

«Дальнейшая цифровизация нашего общества неизбежна»

После интеграции мобильных активов «Ростелекома», компания Tele2 существенно укрепила свои позиции на телекоммуникационном рынке Сибирского федерального округа. Изменились и ее приоритеты. Отвоевав долю в массовом сегменте, Tele2 сейчас неуклонно расширяет присутствие на рынке B2B и в сегменте высокоскоростного мобильного интернета. О том, как в текущем году изменились позиции федеральной компании в сибирских регионах, динамике ее развития в корпоративном сегменте, а также расширении сетей быстрого мобильного интернета в интервью рассказал директор макрорегиона «Сибирь» Tele2 ДМИТРИЙ КРОМСКИЙ.

«НЕПЛОХО ПРИРАСТАЕМ ГОД К ГОДУ»
— Дмитрий, насколько рыночная конъюнктура в 2016 году оказалась благоприятна для развития бизнеса Tele2?

— Каких-то кардинальных отличий в рыночной конъюнктуре 2016 года от предшествующих лет мы не заметили. Другое дело, что в этом году Tele2 заметно укрепила свой статус, как игрока федерального уровня. Интеграция с сотовыми активами «Ростелекома» позволила нам выйти на рынок Москвы и Московской области, а в Сибири зона покрытия компании — если говорить о количестве регионов — увеличилась в два раза. Если же говорить о сетях и покрытых территориях — еще более значительно. Запуск мобильных сетей третьего и четвертого поколений позволил повысить привлекательность компании в глазах абонентов как массового сегмента, так и корпоративного. В результате усилилась конкуренция на рынке Сибири, а услуги мобильной связи стали еще доступнее — в том числе, для бизнес-клиентов.

— Как компания сегодня представлена в Сибири?

— В Сибирском федеральном округе мы представлены практически везде. Нет собственных сетей пока только в Республике Алтай и Читинской области. В целом по Сибири аналитики оценивают рыночную долю Tele2 на уровне 28–30%. При этом рыночные позиции Tele2 в регионах заметно отличаются. Где-то мы безусловный лидер, а где-то — оператор с пока еще маленькой долей рынка, активно атакующий конкурентов.

— Наиболее сильные позиции у компании в Новосибирской области?

— В Новосибирской области у нас средние рыночные позиции. В конце 2015 года мы преодолели миллионную отметку по количеству абонентов в регионе. И речь идет только об активных абонентах, кто совершил хотя бы одну платную транзакцию в течение трех месяцев — сделал звонок или отправил SMS. В целом нашу долю рынка здесь можно оценить примерно в четверть. Наиболее же сильны мы в Иркутской, Кемеровской и Омской областях.

— С чем связано лидерство в этих регионах?

— С историей развития каждого из филиалов, сроков запуска мобильных сетей и, соответственно, коммерческой активности компании в регионе на фоне конкурентов. В Кемеровской и Омской областях мы работаем с 2004 года. Тогда рынок бурно развивался, что позволяло нам быстро набирать абонентов и — самое главное — надолго сохранять их. В результате примерно к 2010-му году наша доля рынка стала очень существенной. Иркутская область — регион, где лидером всегда была местная сотовая компания, которая в результате интеграции мобильных активов «Ростелекома» сначала перешла под наше управление, а потом и под бренд Tele2.

— А в каких сибирских регионах вы в роли догоняющих?

— У нас достаточно молодая сеть в Алтайском крае. Там мы пока четвертые. Но неплохо прирастаем год к году и по абонентам, и по финансовым показателям. Естественно, в текущих условиях — на развитом рынке с очень низкой средней стоимостью минуты или мегабайта — расти сложнее, чем в начале «нулевых», но мы это делаем. В Барнауле абонентская база с момента запуска бренда Tele2 выросла в разы.

— Наверное, сегодня этот регион в приоритете развития компании?

— В предыдущие годы мы старались активно развивать сети третьего поколения в каждом из регионов присутствия. В частности, в Алтайском крае значительно увеличили зону покрытия. В это компания вкладывала большие деньги. Если говорить о наших инвестиционных планах, то в предстоящем году мы намерены подходить к решению задач более точно. Будем фокусировать внимание на тех регионах, где действительно есть хорошая динамика роста экономических показателей и где оптимальный срок возврата вложенных средств. Но то, что инвестировать в качество сети, в качестве предоставляемых услуг в сибирских регионах будем, можно сказать совершенно точно.

— Есть ли в ближайших планах задача выхода на рынок Республики Алтай?

— То, что мы начнем работать в Республике Алтай — это факт. Нам нужна хорошая сеть в этом регионе — хотя бы на фоне роста туристического потока. Вопрос только в сроках. Думаю, это случится в ближайшие два года. Впрочем, тот факт, что нас нет в Горном Алтае, вовсе не означает, что наши абоненты на этой территории теряют связь. Они просто переходят на обслуживание к другому оператору. Причем попадание в «чужую» сеть никак не сказывается на стоимости услуг. Для нашего клиента цена за мобильную связь и интернет в Республике Алтай и в Читинской области точно такая же, что и, например, при поездке новосибирского абонента в Иркутск. Или в Москву, где у нас тоже есть собственная сеть.

«ЭТО КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ»
— В этом году компания Tele2 завершила проект по модернизации сети в Новосибирской области. Какую отдачу это принесло?

— Главная задача модернизации сети — унификация оборудования после объединения активов «Ростелекома» и Tele2. Было принято решение унифицировать сеть на основе телекоммуникационной системы финской компании Nokia Networks — одного из лидеров этого рынка. В результате модернизации были введены в эксплуатацию новые базовые станции и увеличена емкость существующих. Кроме этого, наши технические специалисты заменили оборудование более чем на 350 базовых станциях. Была модернизирована и транспортная сеть. Все это позволило предоставить абонентам более качественный сервис, гибко управлять сетью и обеспечить высокие качественные показатели даже при пиковых нагрузках. Кроме расширения зоны покрытия 3G в городах области, было увеличено покрытие на трассах, данных обществах и ряде отдаленных населенных пунктов. Также на сети стандарта 3G была запущена технология HD-voice, которая обеспечивает максимально реалистичную передачу голоса. Последним из проектов стал запуск на наших сетях технологии Self Organized Network, которая делает сеть самоорганизующейся и повышает качественные характеристики сетей всех стандартов, минимизирует ошибки при переходе абонента из одного стандарта в другой и перераспределяет трафик между базовыми станциями в зависимости от нагрузки.



К тому же SON открывает нашим инженерам очень много возможностей для оперативного управления сетью. Для абонентов это, прежде всего, повышение комфорта использования наших сервисов.

Кстати, в Новосибирске наша работа по модернизации уже подтверждена независимыми тестами. По результатам исследования скорости мобильного интернета операторов связи, проведенного агентством TelecomDaily в 15 крупнейших городах России, Tele2 в Новосибирске показала лучший результат максимальной скорости мобильного интернета на маршруте протяженностью 250 км в стандарте 3G и второй — по средней скорости. Максимальная скорость составила 6,9 Мбит/сек, средняя — 3,6 Мбит/сек. И это при том, что быстрый интернет у нас в принципе есть только с конца 2014 года.

— Модернизация сети и запуск технологий — это пилотный проект?

— Нет, плановая работа. В этом году мы модернизировали сеть в 21 регионе страны. В Сибири — помимо Новосибирской области — с начала года мы унифицировали сеть в Иркутской области и Республике Бурятия. В 2015 году закончили модернизировать сети в Красноярском крае и Республике Хакасия, фактически с нуля построили сеть в Тыве, где в зоне покрытия Tele2 уже проживает более 70% населения региона. Это крупные инвестиционные проекты. Только в Иркутской области мы ввели в эксплуатацию более тысячи новых базовых станций.

— Какие планы стоят перед компанией по модернизации сети в Сибирском регионе в 2017 году?

— Основные работы по модернизации сети в Сибири мы завершили. Теперь нужно на полную мощность использовать потенциал той работы, которую мы провели в рамках унификации сети и расширения своего присутствия на территории Сибирского Федерального округа. Соответственно, поддерживать растущий трафик мобильного интернета и предоставлять новые услуги. Поэтому основные наши усилия будут сосредоточены на развитии технологий и сетей быстрого мобильного интернета, а также услуг на его базе.

«4G ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИВАТЬ ПРОДАЖИ»
— Мобильный интернет все еще продолжает оставаться драйвером телекоммуникационного рынка?

— Безусловно. Это мы видим во всех российских регионах. С момента запуска сети 3G в ноябре 2014 года трафик мобильного интернета в Новосибирской области увеличился в разы и продолжает очень быстро расти. С запуском пакетных тарифных планов увеличился и голосовой трафик, хотя на фоне снижения стоимости услуги выручка от «голоса» снижается или, в лучшем случае, остается на одном уровне. Но эта тенденция характерна для всех российских операторов телекоммуникационного рынка.

Думаю, что мобильный интернет и новые услуги на его базе еще долгие годы будут оставаться драйверами роста на рынке. Дальнейшая цифровизация нашего общества неизбежна. Мы не наблюдаем стагнации в этом сегменте. Тем более что «голос» также все больше уходит в интернет.

— Довольны ли вы темпами развития сети 4G компании в Новосибирской области? Что делает компания для укрепления своих позиций на этом рынке?

— На сегодня сети четвертого поколения мы запустили в четырех регионах Сибири — в Иркутской, Кемеровской, Новосибирской областях и Республике Хакасия. В Новосибирской области это произошло 30 августа этого года. Сеть в стандарте 4G работает в Новосибирске, Бердске, Искитиме, Куйбышеве, Барабинске, Оби и аэропорту «Толмачево». То есть практически во всех крупных населенных пунктах региона. Оборудование Nokia Networks обеспечивает скорость передачи загрузки данных до 75 Мбит/сек.

Мы видим растущий интерес к технологии 4G не только со стороны массового пользователя, но и со стороны корпоративных клиентов. Более того, 4G позволяет увеличивать продажи в сегменте B2B. По мере роста проникновения смартфонов, поддерживающих технологию 4G, мы будем наблюдать стремительно увеличивающийся трафик в этом сегменте. Сегодня уже как минимум каждый десятый житель Сибири

имеет телефон, способный поддерживать сигнал в формате 4G, доля таких устройств в ритейле — не меньше 25%. Остается огромный потенциал для роста.

— Каковы планы компании по расширению зоны покрытия 4G в Сибири в следующем году?

— В следующем году компания Tele2 намерена удвоить количество собственных сетей 4G в России. Сегодня стандарт доступен на территории 25 субъектов федерации. Расширится покрытие сетей 4G и в СФО. Где именно они будут построены — обсуждается. Идет процесс бюджетирования. Но очевидно, что продолжать строить и развивать сети нужно.

— Насколько больших инвестиций требует создание сети 4G?

— По сравнению с запуском сети 2G и 3G инвестиции в развертывание сети четвертого поколения не столь велики. Ведь, как правило, мы используем те же самые площадки, которые арендуем под сети предыдущих поколений. Кроме этого, большая часть наших сетей LTE работают в частотном диапазоне 800 МГц, что позволяет нашим станциям покрывать большую территорию в сравнении с оборудованием 3G, работающим в диапазоне 2,1 ГГц. Соответственно, развитие 4G более эффективно с точки зрения объема привлекаемых инвестиций. Другое дело, что нам нужно работать над тем, чтобы все больше абонентов пользовались услугами 4G. Только так мы сможем повысить эффективность наших вложений и частично разгрузить сеть 3G. Учитывая все еще небольшое проникновение 4G, в ближайшие годы наиболее востребованной технологией предоставления мобильного интернета останется именно 3G.

— Что сейчас происходит с рынком USB-модемов? Насколько он важен для вашей компании?

— Мы продолжаем продавать Wi-Fi роутеры и модемы. Они достаточно востребованы. Думаю, на ближайшие годы эта тенденция сохранится.

— То есть рынок не растущий?

— Не растущий, но до сих продажи находятся на хорошем уровне. На ряде территорий, которые мы, например, покрыли сетями 4G, нет широкополосного доступа

?

Думаете, услуги связи в командировках всегда дороже, чем дома?

!

В бизнес-тарифах Tele2 интернет в поездках по региону стоит столько же, сколько и дома, и все входящие бесплатны.

TELE2 для дела

?

Думаете, что вместе с корпоративным тарифом вам подключат и ненужные платные услуги?

!

В Tele2 наши клиенты получают только те услуги, которые выбрали сами.

TELE2 для дела