

«МЫ НЕ НАМЕРЕНЫ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ПОЛИТИКИ ДИСКАУНТЕРА»

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» TELE2, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ, КОГДА ОПЕРАТОР ЗАПУСТИТ СЕТЬ 4G В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, В ЧЕМ СОСТОЯЛА ГЛАВНАЯ СЛОЖНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ СЕТЕЙ «РОСТЕЛЕКОМА» И TELE2, А ТАКЖЕ О ТОМ, НАМЕРЕНА ЛИ КОМПАНИЯ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ПЛАНОВ ПО РАЗВИТИЮ В ПЕРИОД КРИЗИСА.

BUSINESS GUIDE: Когда было завершено объединение Tele2 и мобильных активов «Ростелекома», что сейчас представляют собой объединенные активы компании (число абонентов, города присутствия)?

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ: Второй этап сделки по созданию нового федерального оператора на базе Tele2 был завершён в августе 2014 года. По мнению экспертов, это событие стало ключевым для рынка сотовой связи. Новый федеральный оператор, образованный в результате интеграции сотовых активов двух компаний, оказывает услуги мобильной связи в более чем 60 регионах страны и обслуживает более 35 млн абонентов. Хочу подчеркнуть, что интеграция открыла перед компанией большие возможности. Если говорить конкретно о Санкт-Петербурге, то в прошлом году мы провели большую работу по объединению сетей, модернизировали оборудование, полученное от мобильных активов «Ростелекома». Мы достраивали сеть до нужного уровня, чтобы в ноябре запустить 3G. В понятие «достраивание сети» входит как физическое расширение зоны покрытия сети, так и технологическая интеграция. На данный момент запущены сети 3G в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Челябинске и Тамбове. В Туле оператор ввел в эксплуатацию сеть 4G на базе LTE-1800, то есть работающую на частотах 1800 МГц, реализуя принцип технологической нейтральности. Это позволяет строить сети нового поколения на частотах GSM. Кроме того, у Tele2 появились новые стратегические возможности для роста бизнеса и выхода в новые регионы, в том числе в Москву. В течение 2015–2016 годов скоростной мобильный интернет станет доступен абонентам Tele2 в большинстве регионов страны.

BG: Что с планами по развитию сети в Москве, когда вы планируете запустить там услуги?

О. Т.: Запуск сети в Москве запланирован на вторую половину этого года. Сейчас Tele2 ведет активную подготовку по выходу в Московский регион: строит сеть, арендует площадки, ведет переговоры с партнерами о развитии сети дистрибуции.

BG: Услуга 4G стала доступна в Туле, а когда вы введете ее в Петербурге?

О. Т.: Что касается Петербурга и Ленинградской области, то мы планируем ввести в эксплуатацию сеть 4G уже в этом году. Кроме того, мы будем развивать и сеть третьего поколения.

BG: А с какими сложностями вы столкнулись при строительстве сети?

О. Т.: Сложности, конечно, были. Нам нужно было фактически интегрировать две разные сети. И после этого объединения



нам нужно было расширять зону покрытия. Сейчас мы модернизируем оборудование, чтобы сеть поддерживала три стандарта: 2G, 3G и 4G. В связи с тем, что использовалось оборудование разных вендоров, перед нами стояла непростая задача сделать так, чтобы оно корректно взаимодействовало и качественно работало. Нам нужно было запустить объединенную сеть и дать к ней доступ всем абонентам, включая настоящих пользователей Tele2 и бывших клиентов «Ростелекома». Технически это сделать было сложно, мы реализовали это примерно за полгода: в апреле 2014 года к нам перешли сотовые активы «Ростелекома», а в ноябре мы уже запустили 3G. И делали мы это силами своих специалистов и подрядчиков, которые нам помогали с настройкой работы сети.

BG: А сколько было инвестировано средств в это направление и что послужило источником этих средств сейчас, когда заемные средства стали практически недоступными?

О. Т.: Я готов обозначить суммарный объем инвестиций Tele2 в развитие сети мобильной связи на Северо-Западе: в 2014 году он превысил 282,5 млн рублей. Если говорить о развитии, то мы намерены последовательно реализовывать ранее утвержденный план в 2015 году. К примеру, процесс строительства сети у нас продолжается, и в 2015–2016 годах будут новые запуски в России. Если говорить о макрорегионе «Северо-Запад», то в течение 2015 года мы запустим сеть 3G еще в восьми городах. В ближайшей пер-

спективе речь идет о Калининграде, Вологде, Коми и Мурманске.

BG: А какова средняя скорость 3G в Петербурге?

О. Т.: Мы запустили сеть на самом современном оборудовании с использованием новейших технологий. Для информации: максимальная скорость оборудования для сетей 3G, заявленная производителями, может достигать 42 Мбит/с. Однако реальная скорость зависит от местоположения абонента и модели его мобильного устройства. При наличии уверенного сигнала абоненты будут получать среднесуточную скорость несколько мегабит в секунду. Мы неоднократно проводили сравнительные тест-драйвы, которые демонстрируют, что средние реальные скорости сетей 3G Tele2 и коллег по рынку соизмеримы.

BG: Сколько абонентов пользуется мобильным интернетом, какими темпами увеличивается это число?

О. Т.: На данный момент примерно 32% абонентов от общего количества абонентской базы в Санкт-Петербурге активно пользуются мобильным интернетом. При этом абонентская база составляет более 2,3 млн абонентов, иными словами, около 800 тыс. абонентов уже сейчас пользуются мобильным интернетом. Стоит отметить, что запуск 3G положительно повлиял на уровень потребления услуг скоростного интернета нашими абонентами. В первый же месяц мы заметили стремительный рост интернет-трафика в нашей сети. Например, в Санкт-Петербурге уровень потребления мо-

бильного интернета вырос в три раза, а доля 3G-трафика в общем интернет-трафике пользователей увеличилась более чем вдвое. Если говорить о прогнозах, то совершенно точно можно заявлять, что эти показатели будут расти.

BG: Как вы продвигаете услуги 3G?

О. Т.: Мы по-прежнему используем эффективный баланс между медианосителями. Для продвижения 3G мы используем как стандартные каналы коммуникации (телевидение, наружная реклама, радио, интернет, пресса), так и не совсем стандартные, например, рекламу внутри помещений и на транспорте. Кроме того, запускаем различные акции, например, даем новым абонентам возможность в течение недели бесплатно пользоваться 3G-интернетом, чтобы клиенты смогли оценить качество сервиса. Выделять какой-то один наиболее эффективный рекламный ресурс я бы не стал, так как для каждой аудитории есть какой-то свой приоритетный канал, весь смысл в комплексном подходе к продвижению.

BG: А если говорить про целевую аудиторию? У каждого сегмента бизнеса есть конкретная аудитория, которая делится по множеству признаков, варьируясь от возраста до доходов. Есть ли что-то подобное у телеком-рынка?

О. Т.: Нет, у нас никакого деления нет. Tele2 — федеральный оператор, и мы работаем со всеми группами абонентов. Даже если мы позиционируем себя как дискаунтер, это не означает, что мы не ориентируемся в том числе на людей с высоким достатком. Эта категория абонентов в первую очередь умеет считать деньги. Мобильная связь сейчас — это настолько распространенное явление, что входит в минимальный набор услуг. Ею пользуются абсолютно все вне зависимости от возраста или доходов.

BG: Стоит ли ожидать изменения тарифов в сторону увеличения на фоне высокой волатильности курса валют и нестабильной экономической ситуации в стране, сокращения доступности заемных средств для компаний на выгодных условиях?

О. Т.: Мы не намерены отказываться от политики сотового дискаунтера. Но, понятное дело, что Tele2, являясь крупным оператором связи, не может жить вне рынка, не может функционировать отдельно от экономической ситуации. В связи с этим неизбежны изменения и в стоимости некоторых продуктов и услуг компании. И мы об этом открыто информируем абонентов всеми доступными способами — на нашем сайте, с помощью SMS и по короткому номеру абонентской службы. Мы считаем, что это честный подход. При