

# «ТЕЛЕКОМ-СЕРВИСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА — ЭТО НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С БИЗНЕС-РЫНКОМ МТС «СЕВЕРО-ЗАПАД»

ЕЛЕНА АБРАМОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЕНЕ ЛЕСОВСКИХ

РАССКАЗАЛА, КАКИЕ ТЕЛЕКОМ-УСЛУГИ ПОЗВОЛЯЮТ БИЗНЕСУ ЭКОНОМИТЬ В КРИЗИС, КАК НА РАЗВИТИИ КОМПАНИИ СКАЗАЛАСЬ ПОКУПКА СИСТЕМНОГО ИНТЕГРАТОРА «ЭНВИЖН ГРУП» И ПОЧЕМУ БИЗНЕСУ ВЫГОДНО ПОЛУЧИТЬ ТЕЛЕКОМ- И IT-УСЛУГИ В ЕДИНОМ ОКНЕ.

**BUSINESS GUIDE:** Что в текущей экономической ситуации представляет собой рынок телекоммуникаций и что он может предложить бизнесу?

**ЕЛЕНА АБРАМОВА:** Основной тренд телеком-рынка последних лет — это рост потребления мобильной передачи данных, и бизнес-сегмент здесь не исключение, а скорее закономерность. Если еще пять лет назад компании подключали только телефонию и проводной интернет и этого было достаточно для ведения дел, то сейчас непростая ситуация в экономике стимулирует компании перестраивать свои бизнес-процессы и искать новые возможности для оптимизации расходов, в том числе за счет подключения мобильного интернета и сервисов на его основе. Сегодня уже каждый второй новый абонент МТС в бизнес-сегменте пользуется не только голосовыми услугами, но и мобильным интернетом. Мы видим, что спрос на эти сервисы растет, что напрямую связано с активным развитием сетей связи, в том числе высокоскоростных сетей LTE. Сегодня у нас не только ковровое 3G и 4G покрытие сети в Петербурге, но и развитая фиксированная сеть связи. Благодаря комплексному подходу мы можем предложить клиентам индивидуальные решения для автоматизации их бизнеса.

**BG:** Но в кризис компании, как правило, урезают расходы, стараются отказаться от лишних трат. Почему вы думаете, что они будут тратить деньги на подключение новых сервисов?

**Е. А.:** Дело в том, что опытные предприниматели понимают, что экономить тоже нужно с умом, хотя, разумеется, проще сократить какую-то статью затрат. Получая моментальную экономию, где гарантия того, что, сэкономив сейчас, вы не потеряете больше в будущем? Важно понимать, что эффективность бизнеса — это вопрос, который в период кризиса становится еще острее, учитывая, как растет конкуренция за потребителя. Клиенты приходят к нам со своей проблемой, а мы предлагаем ее решение. К примеру, вы — владелец компании, у которой есть корпоративный автопарк. Вам нужно контролировать расход топлива, отслеживать передвижения транспорта, координировать действия сотрудников. У нас есть решение, которое позволит сделать эффективнее бизнес-процессы: при помощи трекера с сим-картой, установленного в автомобиле, клиенты могут в своем личном кабинете отслеживать информацию о передвижении каждой конкретной машины, времени ее простоя, назначать водителю задачи. В результате внедрения сервиса вы можете сэконо-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

мить до 20–30% на ГСМ, а оптимизация маршрутов позволит еще на 15% снизить эксплуатационные расходы на обслуживание.

**BG:** Интересный кейс, но это только экономия на логистике. Подобные сервисы способны стать заменой другим статьям расходов, например IT?

**Е. А.:** Да, вполне. Сейчас растет интерес к услугам ЦОД и облачным сервисам. Например, весь огромный объем информации можно хранить не в серверных шкафах, которые еще и занимают место, а в облачном хранилище в интернете. Такое решение дает экономию расходов примерно на 40% за счет сокращения расходов на обслуживание серверов, отпадает необходимость содержать целый штат инженеров.

**BG:** В прошлом году вы купили системного интегратора «Энвижн Групп», не проще

было в такое время сосредоточиться на развитии традиционных услуг телеком-оператора?

**Е. А.:** Присоединение «Энвижн Групп» позволило нам приобрести бизнес IT-услуг, IT-консалтинга и системной интеграции, биллинга, а также инсорсинга внутренних IT-процессов. Фактически мы стали единственным игроком на рынке, который может предложить компаниям уникальные решения «телеком + IT» по принципу «одного окна». Например, представьте, вам нужно перевести на удаленную работу сотрудников. «Энвижн Групп» разрабатывает для клиента систему унифицированных коммуникаций, виртуальную инфраструктуру и решения информационной безопасности, а МТС предоставляет клиенту защищенные каналы связи.

Стоит сказать, что рынки телекоммуникаций и IT сегодня очень сблизились. С

уходом рынка IT в облачные технологии, в интернет и виртуализацию у компаний появилась возможность существенно снизить капитальные и операционные затраты. Отпала необходимость покупки серверов, исчезли затраты на их обслуживание.

**BG:** Как вы в целом оцениваете спрос на услуги по системной интеграции?

**Е. А.:** Для нашего рынка такая синергия телекома и IT — новинка, и не все компании еще осознают, что у МТС сегодня можно купить не только сим-карту и интернет, но и IT-решения. Есть мнение, что системная интеграция подойдет только крупным предприятиям с разветвленной филиальной сетью либо со сложной структурой. Однако это не так. Подобные IT-решения подходят любому бизнесу, независимо от размера и отраслевой специфики.

Предоставление пакета интегрированных услуг между собой IT и телеком-услуг «под ключ» — это наше серьезное преимущество, в том числе с точки зрения цены на эти услуги для клиентов: стоимость в рамках одного нашего пакета опций может быть более интересной, чем приобретение всех этих услуг у разных контрагентов. При этом услуга интересна клиентам и с точки зрения удобного сервиса, ведь компания может приобрести целый комплекс услуг в «едином окне», у одного менеджера. Соответственно, упрощается документооборот, выставляется единый счет, клиенту всегда понятно, к кому он может обратиться с вопросом, так как его менеджер — ответственный лицо, которое решит любой возникший вопрос.

**BG:** Расскажите о вашем корпоративном клиентском портфеле.

**Е. А.:** Мы работаем с компаниями различного уровня: от малого бизнеса до компаний национального масштаба. Из них на долю среднего и малого бизнеса приходится примерно 70%, а на долю крупного бизнеса — около 30%. Также мы активно работаем и с госпредприятиями, их доля в нашем портфеле достигает половины от всех клиентов.

**BG:** Что, на ваш взгляд, может стать драйвером роста рынка в 2016 году?

**Е. А.:** Подключение голосовых услуг связи снижается, но растет сектор передачи данных. Драйвером роста на рынке b2b будут услуги и дополнительные сервисы на основе мобильного интернета (m2m, VAS и др.), облачные технологии, услуги по системной интеграции и big data. Внедрение телеком-сервисов для бизнеса — это переход компаний на новый этап развития, который рано или поздно надо совершить и который принесет им явные преимущества — от сокращения расходов до оптимизации штата. ■