



«ОТРАСЛЬ СТАЛА РАБОТАТЬ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ»

ЗА 2016 ГОД ЧИСЛО АБОНЕНТОВ МТС В ПЕТЕРБУРГЕ ВОЗРОСЛО НА 10%, А В СЕГМЕНТЕ B2B — НА 30%. ВМЕСТЕ С ТЕМ РАЗВИТИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ ЗАМЕДЛЯЕТСЯ И ВОЗМОЖНОСТИ МОБИЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ ДАВНО ПРЕВЫСИЛИ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ. ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ПАО «МТС» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПАВЕЛ КОРОТИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ОЛЕГУ БЕЛЫХ РАССКАЗАЛ, ЧТО ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ АКЦЕНТ НА МУЛЬТИСЕРВИСНОСТЬ ОПЕРАТОРА И СИСТЕМНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ.

BUSINESS GUIDE: В июле 2016 года в Петербурге и Ленобласти появился собственный филиал МТС, а Северо-Западный филиал был упразднен. С чем были связаны подобные изменения?

ПАВЕЛ КОРОТИН: Любые изменения — это требование времени. Макрорегиональная структура, в рамках которой мы работали более десяти лет, потеряла свою актуальность. Во-первых, несмотря на неоднородность рыночной ситуации в регионах, система управления бизнес-процессами в филиалах была по большей части идентична. Во-вторых, ранее регионы обобщались только по географическому положению и в основном соответствовали федеральным округам, однако по основным бизнес-показателям отличались существенно.

В результате трансформации каждый из созданных кластеров объединил регионы со схожими коммерческими показателями: объем выручки, экономический потенциал региона и конъюнктура рынка, а деление по географическому признаку кануло в Лету.

BG: Объединение филиалов по экономическим показателям эффективности их работы — опыт довольно редкий как в западных компаниях, так и в российских. Можете уже оценить результаты?

П. К.: Если говорить про Петербург, то подобные изменения позволили нам пристальнее следить за ситуацией в регионе. Возьмем, например, нашу розничную сеть. В свое время из-за прекращения отношений с «Евросетью» и «Связным» в 2014–2015 годах объемы продаж на некоторое время снизились, и мы стали расширять собственную монобрендовую сеть. Если в 2015 году мы увеличили число салонов МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на четверть, то в прошлом году мы открыли уже почти на треть больше салонов, при этом более 35% из них в Ленобласти. Таким образом, мы обеспечили абсорбцию спроса рынка и получили управляемый канал продаж, что помогло нам стать лидером по приросту абонентов. Да, мы открывались быстро, и любой экстенсивный рост в ограниченном времени связан с пересмотром решений — несколько салонов «переедут». Несмотря на эти локальные моменты, позитивные изменения новой стратегии развития очевидны: за второе полугодие 2016 года количество наших абонентов в Петербурге и Ленинградской области возросло на 10%, а потребление интернет-трафика на стабильном уровне по итогам 2016 года на одного абонента выросло вдвое, более

половины всех данных передаются через сеть LTE.

BG: С чем может быть связан такой рост трафика?

П. К.: Безусловно, с качеством нашей сети. У нас отличная площадь покрытия LTE, в том числе за счет использования частотного диапазона 1800 МГц. Исторически так сложилось, что под передачу данных в сети «четвертого поколения» была выделена частота 2600 МГц, а 1800 использовалась для передачи голоса, отсюда и название «голосовые частоты», которое достаточно часто можно услышать применительно к диапазону 1800 МГц. Но пару лет назад Государственная комиссия по радиочастотам утвердила так называемый принцип технологической нейтральности, благодаря чему под LTE стало можно использовать полосы 1710–1785 МГц и 1805–1880 МГц. Компания МТС сделала ставку на развитие своей сети в LTE-1800, так как базовые станции, работающие в этом диапазоне, покрывают большую территорию, что позволяет значительно ускорить темпы строительства, по сравнению с LTE-2600 «голосовые частоты» лучше проникают сквозь стены петербургских зданий. Не зря же это наиболее используемый в мире диапазон. На сегодня третья часть базовых станций МТС в Петербурге и Ленобласти поддерживают LTE, из них 80% работают на частоте 1800 МГц. Это позволило нам в кратчайшие сроки создать практически непрерывное покрытие сети «четвертого» поколения по всей территории региона и в то же время существенно повысить доступность 4G для наших абонентов, поскольку стандарт LTE-1800 поддерживает большинство моделей LTE-устройств ведущих производителей, в том числе Apple, Samsung, HTC, Huawei, LG, Nokia, Sony, ZTE. Таким образом, благодаря трем слагаемым — самой крупной розничной сети, обширной географии 4G МТС и использованию LTE-1800 — мы смогли в полной мере удовлетворить спрос петербуржцев на услуги качественной передачи данных.

BG: Раз уж мы заговорили о качестве связи, задам один из наиболее актуальных для нашего города вопросов. Будет ли МТС улучшать качество связи в петербургской подземке?

П. К.: В свое время мы проделали большую работу, сегодня сеть МТС всех поколений доступна и на эскалаторах, и в вестибюлях, и на станциях. Так, мы первыми среди операторов обеспечили связью переход между

двумя выходами станции метро «Спортивная», под Невой. Поэтому сегодня потребности абонентов мы закрываем практически полностью. Безусловно, мы понимаем, что после того как в метро появится бесплатный Wi-Fi, потребность в мобильном интернете снизится. Но это вовсе не говорит о том, что мы остановимся на достигнутом и не будем решать вопрос об улучшении связи в тоннелях метро. Сегодня мы рассматриваем несколько вариантов. Первый — подключиться к уже существующей инфраструктуре. Но когда мы начали первые испытания, выяснилось, что мощности проложенного кабеля не позволяют создать хорошего качества связи сразу для нескольких операторов. Поэтому для нас в приоритете второй вариант — строительство новой инфраструктуры. Причем она не обязательно должна быть нашей собственной.

BG: Хотите объединиться с кем-то?

П. К.: Мы уже говорили об этом с представителями правительства города, петербургского метрополитена, операторами. Как только выберем наиболее подходящий вариант, сразу приступим к реализации.

BG: Продолжим тему бизнес-сотрудничества. Мы постоянно слышим о затянувшемся кризисе на бизнес-рынке. Как здесь чувствует себя МТС?

П. К.: Уверенно. За год общее количество наших бизнес-клиентов в регионе выросло почти на 30%, при этом число пользователей услуги передачи данных среди корпоративных клиентов увеличилось на 7%, а data-трафик вырос вдвое. Наш рецепт успеха — трансформация из телеком-оператора в мультисервисного партнера. Мы не продаем отдельные услуги, но выступаем поставщиком эффективных и комплексных бизнес-решений. Наиболее ощутимым шагом на пути к этому стало приобретение в конце 2015 года системного интегратора «Энвижн Групп», что позволило пополнить портфолио услуг компании еще и экспертизой в области IT, а значит, и новыми возможностями для клиентов. Среди заметных проектов прошлого года в этом направлении выделю обеспечение и сервисную поддержку публичной сети Wi-Fi в трамваях ГУП «Горэлектротранс», благодаря чему беспроводная сеть есть уже почти на сотне подвижных составов.

BG: Вернемся к технологиям. В прошлом году и МТС, и «Мегафон» рапортовали о тестировании технологии 5G. На каком этапе процесс развития и когда пользователи реально смогут начать пользоваться 5G?

П. К.: Как стандарт связи 5G должен сложиться ближе к 2020 году — сейчас нет даже прототипов абонентского оборудования. Поэтому серьезно рассуждать о запуске сетей 5G на массовом рынке еще преждевременно, хотя мы активно сотрудничаем с вендорами, чтобы у сторон сложилось понимание того, как будут работать те или иные решения в сетях 5G. Для этого компания МТС заключила соглашения о сотрудничестве в области разработки и внедрения технологий 5G в России с тремя ведущими производителями телекоммуникационного оборудования: Ericsson, Nokia и Samsung. Итогом партнерства станет тестирование решений и сценариев использования 5G, включая развертывание тестовых зон в 2018 году на чемпионате мира по футболу 2018 года в России. Кроме того, в конце года мы в Петербурге запустили на существующей сети 4G первые фрагменты переходного стандарта LTE-Advanced Pro, или 4,5G, с пиковыми скоростями передачи данных до 400 Мбит/сек.

BG: А клиенты заинтересованы в сети нового поколения?

П. К.: Для клиентов появление 5G — вопрос скорее новых возможностей, развития, чем необходимости. Это раньше потребности клиента обгоняли возможности операторов. Это десять лет назад запуск сетей 3G стал революцией для потребления услуг связи. Сегодня же отрасль стала работать на опережение. Возможности существующих сетей передачи данных полностью покрывают потребности клиентов, а скорости даже избыточны для повседневных потребностей абонентов.

BG: Но если, как вы говорите, масштабное строительство сети «пятого» поколения — это вопрос скорее среднесрочной перспективы, на чем будете делать акцент в 2017 году?

П. К.: У нас большие планы, в том числе и с точки зрения инвестиционного развития. Поэтому в первую очередь мы продолжим работать над повышением качества и емкости нашей сети, прежде всего LTE. Потому что именно качество сетей передачи данных является фундаментом для дальнейшего развития всех направлений сервисов компании: доступа в интернет, спутникового ТВ, предоставления финансовых услуг, электронной коммерции, разработок в области «больших данных» и интернета вещей. И, конечно, мы будем делать ставку на системную интеграцию. ■