

«СЕЙЧАС СРАЗУ В НЕСКОЛЬКИХ РЕГИОНАХ РАЗВЯЗЫВАЮТСЯ ЦЕНОВЫЕ ВОЙНЫ»

ГОД НАЗАД КОМПАНИЯ TELE2 ОТКАЗАЛАСЬ ОТ МОДЕЛИ ДИСКАУНТЕРА И ТЕПЕРЬ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ. ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» TELE2 ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО, КАКИЕ ДИВИДЕНДЫ ОПЕРАТОРУ ПРИНЕСЛО ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете результаты работы компании в 2017 году?

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ: По результатам третьего квартала этого года абонентская база Tele2 в России достигла 40,3 млн человек. Она выросла на 1,4 млн относительно второго квартала 2016 года, когда мы в последний раз раскрывали данные. Если говорить про выручку, то в целом по компании она растет двузначными темпами, начиная с мая-июня прошлого года. Цифры по регионам Tele2 не раскрывает, но могу отметить, что в Петербурге мы чувствуем себя хорошо. Здесь важно напомнить, что наш рынок очень динамичен. Еще пару недель назад мы говорили о том, что после стагнации телеком вернулся к росту, а сейчас сразу в нескольких регионах развязываются ценовые войны, которые не пойдут на пользу ни рынку, ни абонентам. Наша позиция — предлагать выгодные цены постоянно, а не в рамках акции.

BG: Какие дивиденды Tele2 принес отказ от модели дискаунтера?

О. Т.: Изменение позиционирования, техническое развитие, подход к продукту и сервису — все это в комплексе дало результат, который выразился в увеличении абонентской базы и двузначных темпах роста выручки. Мы ориентируемся на клиентов, которые умеют считать деньги, но хотят качественные и современные услуги, а не просто выбирают самую низкую цену.

BG: Аналитики заявляют, что инвестиции телекоммуникационных компаний в инфраструктуру прекратили рост. Как вы считаете, есть ли сейчас потребность в больших инвестициях или вся необходимая инфраструктура уже построена, ее необходимо лишь поддерживать в надлежащем состоянии?

О. Т.: Основная инфраструктура уже построена: сети 2G, 3G, 4G запущены. С запуском в этом году сети «четвертого поколения» в Мурманской области, сети с поддержкой LTE Tele2 доступны на всем Северо-Западе. 4G покрывает от 75 до 94% численности населения регионов, в Петербурге — 94%. Да, бурного роста инвестиций в ближайшее время ожидать не стоит, но точечное строительство продолжается. Локальное улучшение покрытия требуется, поскольку возводятся новые микрорайоны, появляются промышленные объекты. К примеру, в Петербурге мы недавно улучшили покрытие в районе Кировского завода и в спальных районах — в Девяткино, Кудрово, Шушарах, на Парнасе. Мы также повысили стабильность соединения и увеличили скорость передачи данных на загруженных городских трассах: на КАД, ЗСД и на Приморском шоссе.

BG: В 2017 году у операторов происходили крупные сбои в работе, не стал исключени-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ем и Tele2, у которого проблемы с голосовой связью возникли в ряде регионов в начале сентября этого года. Что вы делаете, чтобы избежать подобных сбоев впредь?

О. Т.: Сбой действительно был, однако количество абонентов, пострадавших от него, в сравнении с общим количеством абонентов в базе Tele2, незначительно, а вопрос был решен очень быстро. Мы ведем круглосуточный мониторинг параметров сети, поэтому полное восстановление штатной работы всех систем производится достаточно быстро. Все мобильные операторы заинтересованы в том, чтобы обеспечить максимальную надежность сетей: это вопрос в первую очередь отношения клиентов, но также имиджа и выручки. Мы довольны качеством своей сети и продолжим работу над тем, чтобы она стала еще надежнее.

BG: Раньше были безлимитные тарифы, на которые активно переходили абоненты. Но в этом году операторы одновременно решили их отменить. Почему это не привело к снижению трафика?

О. Т.: Среднее потребление мобильного интернета на абонента составляет 5–6 Гб, не более 10 Гб. В полной мере безлимитными тарифами пользовались единицы, они потребляли большие объемы трафика, создавая серьезную нагрузку на сеть. А операторам, чтобы продолжать обеспечивать высокие скорости, нужно было увеличивать емкость сети, делать дополнительные инвестиции. Это неправильно, очень скоро инвестиции отразились бы на тарифах для всех абонентов. 20 Гб, которые у Tele2 сейчас есть на максимальном пакетном тарифе, более чем хватает для того, чтобы слушать музыку, смотреть видео, общаться в мессенджерах и соцсетях.

BG: Количество b2b-абонентов Tele2 в Петербурге увеличилось почти на 50% за три квартала этого года. Чем объясняется такой резкий рост?

О. Т.: Причин несколько. Во-первых, компания Tele2 достаточно долгое время работала в основном с b2c. Во-вторых, за несколько лет мы очень серьезно улучшили с технической точки зрения. Когда мы вышли к корпоративным клиентам, они, увидев положительные изменения в компании, поняли, что готовы пользоваться нашими услугами. Отсюда стремительный рост.

BG: Вместе с тем за три квартала этого года продажи сим-карт в интернет-магазине Tele2 выросли на 30% к году. Прогнозируете ли вы, что онлайн-продажи будут постепенно вытеснять офлайн или эти каналы дополняют друг друга?

О. Т.: Глобально они, конечно, будут дополнять друг друга. Доля онлайн-продаж еще увеличится, но к 100% точно не придет. Потому что при необходимости поменять сим-карту или воспользоваться другой услугой, где требуется идентификация личности, нужно идти в офис.

BG: Операторы конкурируют по скорости мобильного интернета и качеству покрытия сети. Как вы оцениваете себя по сравнению с конкурентами? И где можно получить объективную оценку, кто лучший по скорости и покрытию?

О. Т.: Сравнительную оценку можно получить из отчетов независимых экспертов. В частности, есть исследования агентства Telecom Daily. В этом году оно признало, что наши скорости в сети 3G сравнимы с конкурентами, а скорости в 4G подросли за последний год. Помимо этого, исследование проводит Роскомнадзор. Согласно их майскому отчету, мы показали одну из лучших скоростей в 3G и лучшую надежность интернет- и звонковых соединений. У нас хорошая, новая сеть.

BG: Насколько скорость мобильного интернета сейчас важна для абонента, ведь она начала превышать 100 Мбит/с?

О. Т.: Чтобы смотреть, например, видеоролики в YouTube, хватает 4 Мбит/с. Так что

гнаться за скоростями ради скоростей не нужно. Если говорить о качестве покрытия, то радиус базовой станции в сети LTE меньше, чем в 3G. То есть чтобы обеспечить хорошее покрытие в сети LTE, необходимо больше базовых станций. В сети «пятого поколения» понадобится еще больше базовых станций для качественного покрытия. Насколько обоснованы такие инвестиции прямо сейчас? Всему свое время.

BG: Когда нас ждет массовое внедрение технологии 5G?

О. Т.: Пока еще нет стандарта 5G. Чтобы начать строить сети, надо сначала дождаться его утверждения на международном уровне. Необходимо определить сетевую архитектуру и диапазоны частот, которые будут применяться. По сути, сети пятого поколения будут нужны для «интернета вещей». Мы считаем, что первые коммерческие внедрения 5G появятся в 2020–2021 годах. Тем не менее сейчас у нас совместно с Nokia есть опытная зона, на которой мы проводим тесты и исследуем разные сферы применения интернета вещей. В первую очередь — для машин (m2m, межмашинное взаимодействие). Потому что количество устройств, выходящих в сеть, растет глобальными темпами.

BG: Как вы оцениваете емкость рынка интернета вещей в России?

О. Т.: Оценить емкость сложно, но за этим направлением будущее. Каждый житель России имеет сим-карту, а то и две. Поэтому дальнейший рост телеком-рынка возможен в первую очередь за счет m2m, «умных» домов и других устройств, которые будут использовать сеть для «общения», передачи данных друг другу. За девять месяцев 2017 года количество m2m-сим-карт Tele2 в Петербурге и Ленинградской области выросло на 25%, а скачанный трафик практически удвоился.

BG: Почему Tele2 опережает «большую тройку» по созданию проектов виртуальных операторов?

О. Т.: Плюс MVNO для Tele2 в том, что, обладая меньшей долей на рынке, чем конкуренты, мы можем заходить в сегменты, где нас по каким-то причинам еще нет. Здесь идет разговор не о демпинге, а о том, что мы используем наши преимущества и преимущества нашего партнера, который является экспертом в своей области.

У нас запущен MVNO-проект с «Ростелекомом»: он работает по всей стране, в том числе и в Петербурге. По результатам тестирования пилотного проекта в Петербурге Сбербанк принял решение, что проект будет расширяться. Более того, у нас заключено соглашение о создании виртуального оператора с Тинькофф-банком, запущены аналогичные проекты с Virgin Mobile, «Транстелекомом». Направление развивается и уже приносит выручку. ■