



ЕВГЕНИЙ ПАРВЛЕНКО

# «МЫ ЗАЛОЖИЛИ СЕРЬЕЗНЫЙ ФУНДАМЕНТ ДЛЯ БУДУЩЕГО РОСТА БАЗЫ»

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ ТЕЛЕКОМ-РЫНКЕ ВНОВЬ НАЗРЕВАЕТ СЕРЬЕЗНАЯ КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА. ДИРЕКТОР ЗАПАДНОГО РЕГИОНА «БИЛАЙНА» ДМИТРИЙ ГЛОТОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО О БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ В МОБИЛЬНУЮ СЕТЬ И О РАСШИРЕНИИ КОЛИЧЕСТВА СОБСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ НА 60%, ЧТО, ПО МНЕНИЮ ОПЕРАТОРА, ПОЗВОЛИЛО ЕМУ СДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ РЫВОК.

**BUSINESS GUIDE:** Недавно ваши коллеги из Tele2 заявили, что намерены стать третьим по размеру оператором в Санкт-Петербурге, опередив «Билайн». Как будете защищать свои позиции?

**ДМИТРИЙ ГЛОТОВ:** Наша стратегия на рынке Санкт-Петербурга заключается не в защите позиций, а в наращивании доли. За последние полтора года «Билайн» усилил свои мощности, удвоив сеть LTE и увеличив общее количество базовых станций на 50%. Кроме того, мы значительно расширили количество собственных офисов «Билайна», ни один из игроков рынка таких значительных рывков в последние два года не делал. Таким образом, мы заложили серьезный фундамент для будущего роста базы.

**ВГ:** Сколько вы потратили на такой качественный рывок?

**Д. Г.:** Инвестиции только в мобильную сеть по региону «Запад» составили свыше 4,5 млрд рублей в 2017–2018 годах. Более половины средств направлено в Петербург. Наши инвестиции в 2019 году и в последующих периодах будут поддерживаться на этом же уровне. Мы планируем и в будущем последовательно реализовывать свою стратегию по развитию нашей сети с фокусом на быстрый и стабильный интернет и иметь не просто конкурентную, а по ряду важных направлений — лучшую сеть в Петербурге. Так, например, в конце 2018 года, согласно данным сервиса Vigo, мы стали лидером по скорости передачи данных в LTE. Пользовательские скорости были увеличены в среднем в 2–2,5 раза за год.

**ВГ:** Каковы особенности модернизации сети в Петербурге?

**Д. Г.:** Мы проводим SWAP (то есть переход с одного поставщика оборудования на другого. — **ВГ**). Пока у нас двухвендорная

сеть с самыми современными конфигурациями оборудования.

**ВГ:** Когда я изучал вашу биографию, понял, что продажи — ваш конек. Вы управляли бизнесом «Вымпелкома» в Тульской, Рязанской и Владимирской областях, а до этого занимались продажами в Coca-Cola и Red Bull. Удалось ли вам нарастить продажи в Западном регионе «Билайна»?

**Д. Г.:** Когда я возглавил Западный регион в конце 2017 года, одним из приоритетных проектов для «Билайна» стал проект интеграции «Евросети» в собственную розничную сеть «Билайна» (после раздела компании с «Мегафоном»). — **ВГ**). Справились мы с этим проектом прекрасно, нам есть чем гордиться. Сеть наших собственных магазинов выросла в регионе в два раза, только в одном Петербурге мы нарастили ее на 60%.

Магазины «Билайна» появились в 55 новых населенных пунктах региона. Сегодня их количество в регионе превысило 800 штук, речь идет о собственной рознице и франшизе. Мы росли не только в количестве магазинов, но и за счет качественной составляющей. В первую очередь это расширение товарной матрицы. Мы обеспечили присутствие на прилавках самых популярных смартфонов и аксессуаров, став полноценным игроком на рынке продажи девайсов. Во-вторых, мы провели рекордное количество акций с девайсами, в прошлом году их было более пятидесяти. Как следствие, по результатам исследований агентства Telecom Daily, магазины «Билайна» были признаны лучшими по качеству обслуживания абонентов.

Сейчас более 60% продаж приходится на собственную розницу, что приводит к более качественным подключениям, к росту ARPU (средняя выручка на одного пользователя. — **ВГ**) и к уменьшению оттока абоне-

нтов. Мы будем планомерно развивать сеть монобренда как в Санкт-Петербурге, так и в других городах, а также внимательно смотреть на другие каналы, потому что каждая продажа сейчас важна для оператора.

**ВГ:** Сейчас операторы делают ставку на продажу новых услуг. А что предлагает своим абонентам «Билайн» в данном направлении?

**Д. Г.:** Действительно, рынок традиционных телекоммуникационных услуг перенасыщен, поэтому все операторы ищут новые ниши. Мы со своей стороны видим перспективы партнерства с OTT-игроками. Кроме того, мы активно сотрудничаем с крупнейшими бизнес-инкубаторами, ФРИИ, поддерживаем стартапы, а также развиваем собственный бизнес-инкубатор Beeline Innovation Lab.

Нам интересны абсолютно разные проекты. В частности, в Санкт-Петербурге в конце 2018 года мы запустили приложение «Мой доктор» в области телемедицины. С помощью него наши клиенты могут получить медицинские консультации врачей разной специализации онлайн. Недавно мы дополнили это приложение возможностью заказать санаторно-курортное лечение, а также сформировать индивидуальную программу здорового питания.

Если говорить о других партнерствах, то мы сотрудничаем с крупными международными игроками, например с Google. В конце прошлого года мы дали возможность нашим абонентам получить бесплатную полугодичную подписку на сервис YouTube Music. Есть и локальные проекты. Так, для жителей Санкт-Петербурга доступна бесплатная доставка от сервиса по доставке продуктов iGoods. Каждый месяц партнеров будет становиться все больше.

**ВГ:** Вы назвали удачные проекты, которые вы запускали, а какие у вас были неудачные? Можно ли назвать таковым платформу Veon?

**Д. Г.:** С прошлого года Veon работает как глобальная платформа, развитием которой занимается команда Veon. В России мы продолжаем развивать приложение «Мой „Билайн“», в котором доступен не только Self Service, но и партнерские предложения, персонализированный контент и множество других функций, благодаря которым «Мой „Билайн“» стал полноценным персональным digital-помощником для наших абонентов.

**ВГ:** Будет ли «Билайн» запускать тестовые зоны 5G в Петербурге?

**Д. Г.:** Мы планируем создать демозоны, где наши партнеры и клиенты смогут в реальности попробовать, что такое 5G, получить пользовательские скорости до 1 Гбит в секунду. Также в 2019 году мы откроем технологические лаборатории, где будем тестировать оборудование 5G на электромагнитную совместимость с тем оборудованием, которое у нас есть сейчас. А также будем моделировать разные формы интеграции оборудования на нашей сети.

**ВГ:** Во сколько вы оцениваете затраты на запуск сетей 5G?

**Д. Г.:** Пока рано называть конкретные цифры.

**ВГ:** Планирует ли «Билайн» строить новые дата-центры в связи с выполнением «закона Яровой»? Если нет, то как вы будете решать проблему с хранением данных?

**Д. Г.:** Текущего ресурса нам достаточно — как для исполнения законодательства, так и для наших собственных нужд, потребностей наших корпоративных клиентов. Мы соблюдаем все требования, которые регулятор предъявляет к операторам, и здесь я не вижу каких-либо сложностей. ■