

«ЗАПАСА ПРОЧНОСТИ ПОКА ХВАТАЕТ»

НА ФОНЕ ОГРАНИЧЕННЫХ ПОСТАВОК ОБОРУДОВАНИЯ ОПЕРАТОР TELE2 ДЕЛАЕТ СУЩЕСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В МОДЕРНИЗАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ОСНАЩЕНИЕ СВЯЗЬЮ ТОННЕЛЕЙ ГОРОДСКОГО МЕТРОПОЛИТЕНА. ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА «СЕВЕРО-ЗАПАД» **СЕРГЕЙ ТИМОШИН** РАССКАЗАЛ, КАК КОМПАНИЯ ИЩЕТ БАЛАНС МЕЖДУ ИНТЕРЕСАМИ АБОНЕНТОВ И НЕОБХОДИМОСТЬЮ ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО РАБОТЫ СЕТЕЙ, А ТАКЖЕ О РОЛИ НОВЫХ ПРОДУКТОВ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА. АЛЛА МИХЕЕНКО

BUSINESS GUIDE: Последние годы экстремальны для бизнеса и ставят все новые вызовы. С какими проблемами столкнулись сотовые операторы в этом году и как их решали?

СЕРГЕЙ ТИМОШИН: В этом году компания Tele2 в лице старейшего в городе оператора — юридического лица «Санкт-Петербург Телеком» — отметила свое тридцатилетие. И жизнь не перестает нас удивлять. В 1990-х годах надо было бороться за долю рынка, решать проблему очистки 800-го диапазона и защищаться от хакеров, которые нелегально подключались к сети. Только все успокоилось, наступили нулевые с необходимостью перехода на второе поколение связи — GSM, где все уже заняли конкуренты. Нас это не остановило. Сегодня другие вызовы, но нам не привыкать жить в режиме турбулентности. «Ковидный» период начался с резкого изменения потребительского поведения: люди перешли на удаленку, а мы зафиксировали кардинальный рост трафика и серьезную нагрузку на сети. Сегодня на бизнес влияют внешнеполитические события, однако запас прочности за последние три года наработан, ресурсов пока хватает для поддержки качественного уровня связи. Перед отраслью сейчас стоит стратегическая задача: в условиях внешних ограничений по поставке оборудования модернизировать сеть, чтобы клиенты не чувствовали ухудшения качества мобильных услуг. Пока с ней справляемся.

BG: Сократились ли инвестиции компании в развитие инфраструктуры в Петербурге и Ленинградской области?

С. Т.: Санкт-Петербург всегда находился в приоритете с точки зрения инвестиционных вложений у акционера — «Ростелекома». Это позволяет нам реализовывать крупные проекты. Один из них — запуск распределенной антенной системы в тоннелях метрополитена. В этом году Tele2 обеспечила мобильным интернетом и связью Фрунзенско-Приморскую линию («фиолетовую» ветку) и Невско-Василеостровскую линию («зеленую» ветку).

BG: Потребности абонентов закрыты или еще есть куда расти в этом направлении?

С. Т.: «Фиолетовая» ветка метро и перегоны «зеленой» между станциями «Беговая», «Зенит» и «Приморская» стали последними участками, которые подключили к мобильной связи и интернету. Сейчас наша сеть работает на частоте 1800 МГц. С нашей стороны инфраструктура полностью смонтирована и запущена в эксплуатацию. Мы видим, что это востребованная услуга для жителей. Например, на одном из самых популярных перегонов от станции «Спортивная» до «Адмиралтейской» трафик составляет более 1 Тб в неделю. Помимо метрополитена, мы активно инвестировали в модернизацию сети в городе и области, что позволило расширить зону покрытия и надежность сети.

BG: В Петербурге депутаты Заксобрания активно обсуждают возможность дополнительного контроля и систематизации процесса при установке вышек сотовой связи. Предложения были доведены до премьер-министра России Михаила Мишустина. Каков ваш взгляд на эту ситуацию?

С. Т.: Мы принимаем активное участие в процессе, и я благодарен ЗакСу и администрации города за открытый и конструктивный диалог. Здесь обсуждаются две проблемы. Во-первых, необходимость наладить информа-



ционно-разъяснительную работу с жителями города о том, что такое электромагнитное излучение и почему в рамках существующих нормативов оно безопасно. Волнения граждан понятны, мы в целом живем в очень тревожное время. Но надо также понимать, что операторы не могут запустить ни одну базовую станцию без соответствующих разрешений надзорных органов — Роспотребнадзора и Роскомнадзора.

Разъяснение для населения мы ведем. Один из самых свежих примеров — совместный урок с вице-губернатором Станиславом Казариным в Академии цифровых технологий для детей и их родителей. Дело в том, что без вышек не будет связи. Так, один из жителей Петербурга добился, чтобы с крыши его дома демонтировали все базовые станции сотовых операторов. Только после этого он жаловался в прокуратуру, что не может вызвать экстренные службы.

Другая проблема — это систематизация городских нормативных актов в данной сфере. Прозрачность в процессе размещения инфраструктуры сотовой связи нужна всем. Городу необходимо определиться с процедурами установки оборудования на муниципальных и федеральных зданиях, решить вопрос со связью в густонаселенных новостройках, оказать помощь в развитии ОДН (опоры ЛЭП двойного назначения). Отрасль уже несколько лет ждет системного решения в этих направлениях.

BG: Летом Минцифры России запросило у Tele2 обоснование резкого повышения цен. Почему это произошло и

какую политику в формировании тарифов вы планируете проводить в дальнейшем?

С. Т.: Речь идет про безлимиты. Почему? Безлимиты, с одной стороны, привлекательная опция для многих, с другой — дополнительная нагрузка на носители, которая приводит к существенному падению скорости для всех пользователей. В фокусе нашего внимания — клиент, поэтому мы быстро отреагировали на обратную связь от абонентов. Здесь важно соблюдать баланс, который позволит предлагать востребованную услугу не в ущерб большинству клиентов. Например, мы тестируем подписочную модель, в рамках стандартного пакета услуг предлагая дополнительный трафик и сервисы, которые могут закрыть потребности в безлимите, в частности, на онлайн-кинотеатры и соцсети. Я думаю, это более разумный подход в условиях, когда инфраструктурный потенциал ограничен санкциями.

BG: Какие услуги сейчас востребованы у бизнеса?

С. Т.: Рынок теперь в поисках более таргетированного предложения. Основным драйвером роста отрасли стали «большие данные». Если раньше это была скорее громкая тема для разговоров на высокотехнологичных форумах, то сейчас — абсолютно утилитарный инструмент в бизнесе. Мы предлагаем аналитику «больших данных» в форме «коробочных» решений, которые можно использовать и крупный, и малый бизнес. Большой спрос на геоаналитику, на поведенческие модели и так далее. Кроме того, продолжает расти востребованность таргетированных SMS-рассылок, которые помогают

компаниям находить новых клиентов, рассказывать про актуальные предложения и акции. Еще один продукт для малого и среднего бизнеса — уникальный на рынке по соотношению цены и функционала — это платформа «Бизнес-CRM». С уходом многих IT-решений в сфере аналитики наше предложение становится отличной альтернативой.

BG: На какие сервисы возрос спрос? И идут ли другие компании на сотрудничество, чтобы предоставить свои услуги абонентам Tele2 в обмен, например, на минуты или гигабайты?

С. Т.: Глобально наша задача — обеспечить повседневный комфорт клиентов. Да, оператор выходит за рамки телекома и создает новую экосистему мобильных сервисов в партнерстве с лидерами рынка в различных секторах экономики. Кроме того, минуты и гигабайты — удобный инструмент расчетов. У нас есть присказка: «Минуты — это новая валюта». В декабре, например, готовим новое интересное предложение, которое продемонстрирует, как можно конвертировать минуты в эмоции и удовольствие от жизни.

Интерес есть со стороны как потребителей, так и бизнеса. В частности, в нашей программе лояльности «Больше» — более 200 федеральных партнеров и предложений из разных сфер жизни от образования до развлечений. С 2020 года мы расширили сотрудничество с локальными брендами, в Петербурге их количество выросло в два раза. Значит, это выгодно участникам, а главное — нашим абонентам. В пуле партнеров, предоставляющих интересные бонусы и скидки, сейчас «Улыбка радуги», квесты Razoom Games, арт-центр «Пушкинская-10», Александринский театр, Большой каток на Елагином острове и десятки других любимых петербуржцами компаний и мест отдыха.

Отдельно отмечу хит этого года — подписку Mixx. Для Tele2 это уникальный проект, беспрецедентный по сложности и профессионализму исполнения продукт с десятками партнеров на одной платформе, запуск которого состоялся в период ухода иностранных компаний. Самое ценное, что подписку могут подключить абоненты любых операторов. Кстати, перед запуском прогнозировалось, что в первую очередь будут востребованы партнерские сервисы, но наиболее актуальными для пользователей оказались наши услуги — в том числе дополнительный трафик.

BG: Многие компании столкнулись с кадровой проблемой из-за миграции IT-специалистов и мобилизации. Затронула ли эта проблема компанию?

С. Т.: Мы понимаем, что должны создавать привлекательные условия труда и сделать все для того, чтобы люди чувствовали себя комфортно и безопасно. Компания принимает все меры, чтобы сотрудники, задействованные в обеспечении устойчивости, безопасности и целостности инфраструктуры, получили возможность отсрочки с соблюдением всех норм действующего законодательства. Обеспечиваем и социальные гарантии, в том числе ДМС, у нас работает линия психологической поддержки. В результате сейчас мы фиксируем минимальную ротацию кадров за последние два года. Кроме того, по внутреннему опросу на предмет удовлетворенности работой в команде Tele2 у нас очень высокие показатели. ■