

DATA-МЕНЕДЖЕР МТС В ПОВОЛЖЬЕ

МТС В ПОВОЛЖЬЕ МЕНЯЕТ ДИРЕКТОРА И КОРРЕКТИРУЕТ СТРАТЕГИЮ

Михаил Чернышов, новый поволжский директор МТС, в Нижний Новгород переехал из Хабаровского края. На Дальнем Востоке под его руководством мобильным интернетом были обеспечены даже самые удаленные населенные пункты. В Нижнем Новгороде ему предстоит профессиональный level up — привлечь в имеющуюся инфраструктуру активных интернет-пользователей.



Директор МТС в Поволжье
Михаил ЧЕРНЫШОВ

Передача данных или DATA, выражаясь специализированным языком, — сегодня стратегическое направление развития всех операторов связи. Сегодня в России происходит тоже самое, что и на мировых телеком-рынках — весь трафик сотовых операторов переходит в «цифру» и в отдельных регионах доходы операторов от продажи интернет-трафика постепенно догоняют доходы от голосовых услуг. В этих условиях data-стратегия группы МТС, реализовывать которую в Нижнем Новгороде и Поволжье будет новый директор макрорегиона Михаил Чернышов, становится крайне актуальной.

ТРАФИК РАСТЕТ СРАЗУ ПОСЛЕ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕТЕЙ

Следующий год станет годом «большой стройки» для МТС в Поволжье, — уверяет Михаил Чернышов: во многих регионах запустятся сети четвертого поколения стандарта LTE, кроме того в отдельных областях и республиках будут реализованы программы по увеличению емкости сети. В Нижнем Новгороде, в частности, МТС планирует инвестировать значительные средства в расширение покрытия.

— Инвестиции в развитие собственной сети в регионе — это один из первых шагов к увеличению объемов передачи данных?

— Безусловно. Возможности сетевой инфраструктуры — качество покрытия, скорости передачи данных, развитие транспортной сети — в первую очередь влияют на потребление абонентом новых услуг и сервисов. На Дальнем Востоке во многих удаленных населенных пунктах интернет был доступен только по DSL — представляете какие низкие это скорости загрузки информации, — уровень потребления услуг был достаточно невысоким. Когда мы предложили в качестве альтернативы мобильный интернет третьего поколения, объемы потребления трафика в районах начали экспоненциально расти. Следующий этап

модернизации сетей — оснащение базовых станций технологией Dual Carrier-HSDPA+ (DC-HSDPA+) — дал новый виток роста потребления трафика. Логика очень простая — потребление интернета растет, когда есть соответствующая инфраструктура.

— Соответственно, в Нижнем Новгороде следующий скачок потребления трафика будет после запуска сетей четвертого поколения?

— Кстати, в данном случае это будет не совсем так. Оговорюсь, — в нижегородском регионе в ближайшей перспективе мы видим несколько иные точки роста — увеличение количества пользователей услуг, связанных с передачей данных, среди своих абонентов. На текущий момент мы видим, что клиентам компании достаточно уже имеющихся скоростей в сетях третьего поколения. Тем более, что сегодня в Нижегородской области скорость загрузки мобильного контента может достигать 42 Мбит/с.

Что касается строительства и запуска сети 4G, то в следующем году мы введем их в эксплуатацию практически во всех регионах Поволжья, в том числе, и в нижегородском. Однако, так как LTE — пока достаточно новая технология, и рынок абонентских устройств, поддерживающих 4G LTE, в России еще только формируется, — то можно прогнозировать, что в первые месяцы после запуска сети четвертого поколения «взрыва» потребления трафика в наших сетях мы не увидим. Я думаю, ситуация будет аналогичной периоду запуска 3G: в первые несколько месяцев в сеть пришли несколько тысяч наиболее продвинутых абонентов, но трафик, который они генерировали, был невысоким. «Взрыв» потребления мобильного контента тогда произошел только когда на рынке появилось большое количество доступных по цене абонентских устройств с поддержкой нового стандарта.

ДРАЙВЕР РОСТА — СОБСТВЕННЫЕ АБОНЕНТЫ

— Получается, что следующий скачок потребления уровня потребления мобильного интернета в регионе произойдет только в середине 2015 года.

— Через год-полтора произойдет действительно скачок потребления, но до этого момента мы будем постепенно наращивать объемы передачи данных абонентами в наших сетях.

— За счет чего, как вы думаете, произойдет следующий скачок потребления мобильного интернета?

— Я уже оговорился, что наша точка роста сегодня — увеличение проникновения мобильного интернета в собственной абонентской базе. Сегодня в нижегородской области каждый второй клиент МТС является активным пользователем мобильного интернета — как правило, это достаточно молодая аудитория. Люди более старшего возраста готовы приобрести смартфоны или планшеты, или даже уже имеют их, но они пока не представляют, зачем им такой телефон, как грамотно использовать его функциональность. Мы видим своей задачей вовлечь этих абонентов в современные коммуникации: показать преимущества использования мобильного интернета для всех категорий пользователей — интернет-банкинг, расписание движения транспорта и информация о пробках, общение в социальных сетях с коллегами, причем иногда даже — с собственными детьми (смеется — прим. ред.). Чтобы стимулировать пользование интернетом с телефона, мы запустили новую линейку тарифов Smart с

«Мы видим своей задачей рассказать и показать преимущества использования мобильного интернета для всех категорий пользователей — интернет-банкинг, расписание движения транспорта и информация о пробках, общение в социальных сетях».

новым для российского рынка принципом тарификации, где предусмотрена оплата только за интернет-трафик, а голосовые услуги предоставляются пользователю бесплатно

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ УСЛУГ

— Абоненты ждут не дожидаясь 1 декабря и начала предоставления MNP. — Услуга все-таки будет запущена в полном объеме в конце этого года или будет перенесена на следующий год?

— Со своей стороны, мы доработали информационные системы и технику и провели тестирование. Но для комплексной реализации услуги по переносу номера необходимо утвердить на законодательном уровне правила взаимодействия операторов, а этого документа в Минкомсвязи до сих пор нет. При этом в документе должны быть четко прописаны процедуры работы операторов фиксированной и сотовой связи, сервисов платежных систем. А без этого невозможно даже частичная реализация услуги, потому что это приведет к сбоям в процессе маршрутизации вызовов, — абоненты не смогут получать входящие звонки, а отсутствие интеграции платежных систем сделает невозможным пополнение счетов абонентов. Более правильным в сложившейся ситуации было бы внесение изменений в Закон «О связи» с целью переноса срока введения MNP с 1 декабря на более поздний срок для того, чтобы не дискредитировать услугу и к запуску этого сервиса могли подготовиться все участники рынка.

— Кроме закупки и настройки оборудования сотовые операторы еще как-то готовятся — все-таки абоненты могут начать действительно массовые миграции от одного оператора к другому?

— Мы чувствуем себя уверенно. От услуг МТС при самой большой абонентской базе в стране отказывается наименьшее количество абонентов. Сейчас у МТС самый низкий отток среди операторов большой тройки, по итогам второго квартала 2013 года он составил 9,4%, что свидетельствует о высокой лояльности абонентов к компании. На лояльность абонентов влияют такие факторы, как качество связи, доступность и удобство услуг, качество клиентского сервиса, а также меры оператора по борьбе с мобильным мошенничеством. Ну и конечно, МТС проводит огромную работу, чтобы, помимо качественной голосовой связи и комфортного доступа в интернет, дать абоненту, что называется, добавленную стоимость к базовым услугам. Это наши предложения в виде мобильного телевидения, геолокационных сервисов, финансовых услуг. Это и высокоскоростной домашний интернет по оптоволокну, кабельное ТВ, а для корпоративных клиентов — телематические услуги и M2M-решения. У нас есть все основания рассчитывать, что MNP позволит нам привлечь в свою сеть новых пользователей и упрочить свои позиции на рынке.