Владимир Кириенко: “Делать бизнес на “пакете Яровой” - это неправильно”

Сентябрь 2018 года стал знаковым месяцем для российского телекоммуникационного гиганта – компании "Ростелеком". Именно в этом сентябре компания отметила четвертьвековой юбилей и официально объявила о новом этапе в своем развитии. "Ростелеком" больше не позиционирует себя, как телекоммуникационная компания. Теперь это IT-гигант с разнообразием онлайн-сервисов и цифровых услуг. Вице-президент "Ростелекома" Владимир Кириенко рассказал журналистам о выбранном векторе развития компании и том, какие направления станут приоритетными на ближайшие годы.



Вице-президент "Ростелеком" Виктор Кириенко

Ростелеком перестает быть только телеком-оператором и становится IT-компанией. Буквально на днях прошла информация о том, что Ростелеком обсуждает совместное создание предприятия по развитию и производству телекоммуникационного оборудования. Не могли бы вы раскрыть детали, когда мы сможем увидеть первое оборудование, будет ли оно считаться российским и будет ли попадать под санкции?

Первый результат нашего сотрудничества это пилотная зона 5G в Сколково, где теперь курсирует беспилотный "шатл". В основном и в первую очередь, наше сотрудничество с Nokia будет направлено на уже существующие технологические разработки, которые уже есть у наших дочерних компаний. Это обязательно локализация.



Запуск зоны 5G в Сколково

Цель сотрудничества – это не доставка оборудования, а создание в России высокотехнологичных компетенций. Мы уверены, что оборудование и программное обеспечение, произведенное в рамках совместного предприятия будет локализовано. То есть, мы получим много российского оборудования. В целом, это будет направлено на повышение компетенции именно в России. Мы благодарны компании Nokia, потому что это ответственный шаг. К сожалению, сейчас Россия для многих международных вендоров Terra Incognita. С одной стороны огромный потенциал роста и множество происходящих процессов, но с другой стороны – страшно. Мы благодарны Nokia, что они не побоялись и готовы двигаться вместе с нами.

Как Ростелеком планирует развиваться в направлении "умных городов" и что на ваш взгляд тормозит развитие "умных городов" в России?

Мы видим огромный потенциал в "умных городах" и число реализованных проектов кратно увеличивается год от года. Как правило, "умные города" реализуются по принципу пирамиды. Первой в дело вступает видеофиксация, как одна из самых востребованных услуг, роль которой – оградить нас от нарушений на дорогах. Далее, идет габаритный контроль за грузовым транспортом. Это такой обязательный базис.

Далее уже идет чистое творчество. Кто-то движется к более пользовательскому варианту "умного города". Это может быть видеонаблюдение или "умные" домофоны. Например, огромная система видеодомофонов развернута в Москве. Установкой и обслуживанием этих домофонов занимается "Ростелеком". Это что касается массового сегмента, и мне кажется, что дальнейшее развитие массового сегмента зависит от неких рекомендательных указаний со стороны властей по поводу того, какими технологическими возможностями должно быть оснащено жилье, вводимое в эксплуатацию. Это может быть домофон, видеонаблюдение и шлагбаум, которые внедрены в систему умного города. Мне кажется, что пользовательский рынок сформируется на рубеже трех-пяти лет.

Кроме того, есть и более сложные сервисы, связанные с "умными городами". Это энергоэффективность, умный транспорт, управляемое ЖКХ. В каждом из них "Ростелеком" делает шаги уже на протяжении многих лет. Причем, многие из субъектов страны уже оценили преимущества сотрудничества с нами по этим направлениям. Например, проекты по энергоэффективности мы реализуем без финансового участия городов. Устаревающие технологии очень затраты, и мы в силах заменить старое освещение и с гарантией сохранения старого тарифа окупить свои затраты. То есть, мы инвестируем в новые технологии без каких либо вложений со стороны города, а затем постепенно окупаем свои затраты. Город же получает новые энергосберегающие технологии уже сейчас.

Один из достаточно революционных наших проектов – это "умные" остановки". Такой проект уже с успехом реализуется в Нижнем Новгороде. Концепция очень простая – многие остановки общественного транспорта уже давно морально и физически устарели. Они не соответствуют требованиям. Но чтобы заменить и обновить их все, требуются огромные бюджетные вливания. "Ростелеком" полностью за свой счет модернизирует все остановки: проводит Wi-Fi, USB-порт, а также оснащает их экраном в зависимости от потребности. В такие остановки интегрировано табло и

даже реализованы функции "умного" транспорта. Здесь "Ростелеком" добивается монетизации за счет рекламы на экранах, встроенных в остановки.



Умная остановка в Нижнем Новгороде

Мне кажется, на данном этапе продвижение "умных" городов в России идет хорошими темпами и спрос на это направление есть.

Многие телекоммуникационные компании продвигают новые проекты, пытаются нащупать направления, которые дадут существенный прирост доходов. При этом, добиться хорошего роста по выручке, как это было несколько лет назад, уже не удается. Есть ли у "Ростелекома" какие-то проекты, которые могут в короткое время дать значительные показатели роста доходов?

Пожалуй, приведу здесь аналогию со спортом. Регулярные тренировки не дадут вам результат, если вы будете делать их с одними и теми же нагрузками. Для прогресса нужны тренировки с отягощением. У "Ростелекома" есть такое отягощение. Мы ежегодно теряем от пяти и выше миллиардов выручки от стационарной телефонии. Мы понимаем, что телефония падает, и у нас есть выход. Это хорошо, потому что у наших соседей по рынку таких отягощений нет. Исходя из этого, мы понимаем, что нам нужно делать. В первую очередь необходимо компенсировать потери от телефонии, заместив ее новыми цифровыми сервисами. Например, уже в 2018 годы мы преодолели отметку в 50% выручки от цифровых проектов. Телефония к этому времени упала еще на 20%. Ясно, что телефония сегодня – это не основной драйвер роста. Теперь на передний план выходят интернет и телевизионные подключения в массовом сегменте, а также полная корзина дополнительных услуг, куда входят антивирусы, хранение информации, игровые тарифы.



Стационарная телефония в мире умирает

Если говорить о корпоративном сегменте, то здесь упор идет на безопасность данных. В целом же, мы предлагаем корпоративным клиентам сервисный пакет под ключ. И цифры по нашим ведущим клиентам в регионах говорят сами за себя.Темп роста по ним значительно превысил двузначные цифры. Раньше наш диалог с клиентом заканчивался словами "Спасибо, у нас есть стационарный телефон", и мы имели определенную ежемесячную выручку. Теперь же, когда мы показали, что у нас лучшие цены на серверное оборудование, видеонаблюдение, информационную безопасность – выручка растет многократно. Мы с оптимизмом смотрим в будущее, и результаты первых двух кварталов подтверждают наши надежды.

Как известно, "Ростелеком" реализует проект биометрической идентификации для доступа к цифровым государственным услугам. Однако к биометрической идентификации сейчас многие относятся настороженно. Это связано с тем, что многие банки теряя лицензии, продают свои активы, к которым относят и данные своих вкладчиков. Учитывая тот факт, что в будущем биометрическая идентификация распространится практически на все сферы деятельности, будь то нотариальные услуги или медицина, будет ли у пользователя какая-то альтернатива, если он не захочет вносить свои биометрические данные в общую базу по причине того, что они могут быть утеряны?

Мы собираемся строить систему несколько по иному принципу. Ни один из банков не будет обладать вашими биометрическими данными. Система будет построена по принципу end-to-end-шифрования. Пользователь будет предоставлять отдельно голос, отдельно фотографию, в будущем – видео и дополнительные источники биометрических данных. После этого все зашифровывается и хранится в едином биометрическом хранилище, которое естественно будет соответствовать всем необходимым требованиям безопасности. Когда банк делает запрос на подтверждение личности, данные собираются через приложение "Ростелекома". В ответ на запрос банк получает либо подтверждение личности пользователя, либо наоборот. Поэтому если какая-либо организация захочет продать ваши данные, то не сможет этого сделать, поскольку попросту не будет ими обладать. При этом понятно, что биометрическая идентификация – это лишь одна из степеней защиты, которая также не дает стопроцентных гарантий. Мы лишь считаем, что защиту данных нужно привести к определенным стандартам, а затем масштабировать эту систему на множество сфер. Главное, чтобы защита данных

была одинаково строга и надежна, как для банковской системы, так и для других систем, чтобы не было двойных стандартов. Эту роль на себя берет "Ростелеком".

Что же касается альтернативы для пользователя, то она, конечно же, есть и будет. Пользователь может либо сдать биометрические данные, чтобы пользоваться цифровыми услугами, либо этого не делать.

Какова судьба проекта 5G после окончания тестирования в 2019 году?

Любая технология эволюционирует. И если мы говорим о 5G, то естественно, что мы начинаем с пилотной зоны. Сейчас таких зон три: в Москве, Казани и Санкт-Петербурге. Задача пилотного периода – показать различные способы применения технологии. Далее могут быть реализованы несколько вариантов развития. Либо дальнейшие тестовые испытания, либо переход на промышленную эксплуатацию.

[Владимир Кириенко: “Делать бизнес на “пакете Яровой” - это неправильно”]

Проекты пилотных зон 5G оказывают какую-то дополнительную нагрузку на вашу сеть?

Пилотная зона 5G вообще не загружает нашу инфраструктуру, поэтому она и пилотная. Это мизерный объем передаваемых данных.

С введением в силу "пакета Яровой" многие операторы столкнулись с проблемой его исполнения в части хранения данных. Планирует ли "Ростелеком", обладающий собственными дата-центрами, как-то сотрудничать с другими операторами связи. Например с "Теле2"?

У "Ростелекома" на сегодня крупнейшая региональная сеть центров обработки данных. Это позволяет нам использовать уже существующие ЦОД для систем хранения. Чтобы соответствовать требованиям закона Яровой, нужно обладать системами хранения данных и осуществлять аналитику по снятию этих данных. Что касается хранения данных, то наша сеть дата-центров помогает нам существенно облегчить нагрузку, которая ложится на компанию. Проблемы, которые будут касаться части хранения данных мы с "Теле2" планируем решать комплексно.

Если говорить о других операторах, то мы открыты к дискуссии, но не ставим себе задачи строить бизнес на законе Яровой. Это неправильно.

С чем связан переход на новый бренд и когда он будет завершен?

С точки зрения ребрендинга мы начинаем постепенное замещение старого бренда новым. Этот путь "Ростелеком" будет проходить постепенно. У нас нет какой-то цели единомоментно заменить бренд во всех регионах нашего присутствия. Мы огромная компания и у нас тысячи офисов, поэтому разом перейти на новый бренд попросту нереально. Почему мы произвели эти изменения? В первую очередь мы хотели показать, что у любой технологии есть человеческая ценность. И за количеством проводов и центров обработки данных скрывается ценность, которую вы получаете от услуги. Развлечения, безопасность дома, возможность расширять свой бизнес. Поэтому, ценностная модель будет основной для "Ростелекома" на ближайшие годы.

Так выглядит новый "Ростелеком"

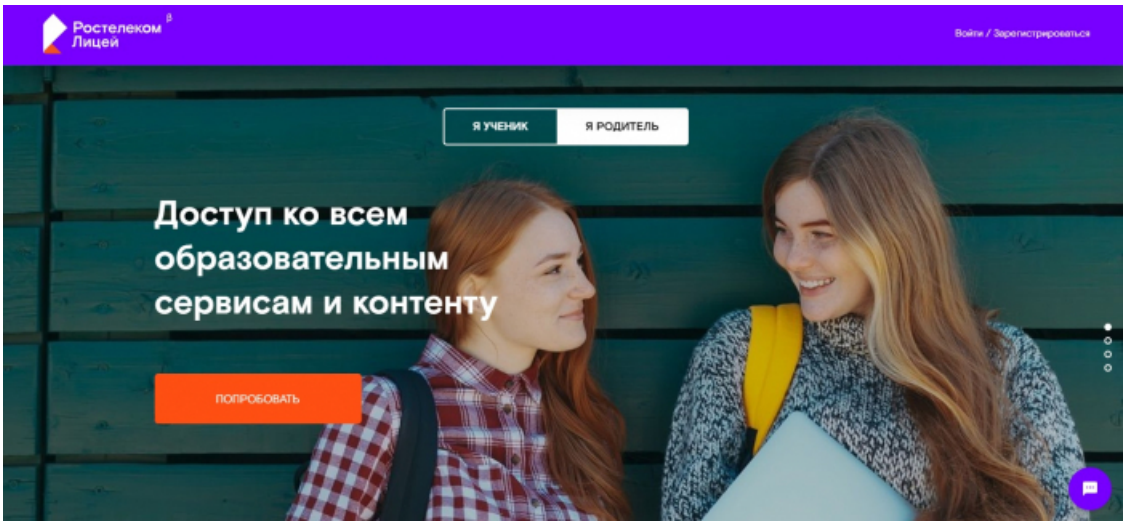
К ребрендингу можно отнести и появление новых сервисов. Например, сервис Wink уже сейчас доступен на устройствах Android, iOS и других платформах. Теперь, чтобы получить доступ к нашему контенту и просмотру телеканалов, достаточно иметь под рукой мобильное устройство и интернет. Теперь у вас нет необходимости приобретать STB-приставку. Мы не идем по пути создания своего контента, мы лишь хотим дать нашим пользователям наиболее широкую линейку. Например, в Wink уже доступен раздел образование, благодаря которому ваши дети могут обучаться с помощью мультфильмов.

Что будет с мобильной связью "Ростелекома"?

Интернет уже как несколько лет стал услугой обязательной, наравне с водой и электричеством в доме. В будущем же грань между мобильным и фиксированным интернетом будет размыта. Иными словами, абонент, подключаясь к оператору, будет получать весь перечень услуг от широкополосного доступа и телевидения до мобильной связи. MVNO-проект "Ростелекома" недавно преодолел знаковую для нас отметку в миллион абонентов. Этой отметки удалось достигнуть за два года и это хороший результат. Самое важное, что мы не тарифицируем наши отдельные приложения. То есть, если абонент мобильного "Ростелеком" заходит в Wink, он не платит за пользование приложением дополнительных денег. В конечном счете, такой подход позволит абоненту пользоваться всеми нашими сервисами за фиксированную плату и не разрываться между разными операторами связи.

Ростелеком запустил собственный образовательный портал. Сколько будет стоить эта услуга? Как планируется взимать плату с пользователей ? Собирается ли "Ростелеком" встраивать этот проект в систему среднего и высшего образования в РФ?

Все очень просто. Здесь возможны три варианта. Часть услуг может быть бесплатной. Как пример, сюда можно отнести какое-то первичное тестирования, дабы понять к чему склонен ваш ребенок и какие направления в его образовании выбрать. Следующий вариант – это подписочная модель. То есть, вы можете подписываться на месяц занятий или совершать покупку какого-то курса. Например, при изучении языков обычно приобретают целые курсы. Тут важно понимать, что "Ростелеком" не вводит какое-то свое видения процесса работы образовательного онлайн-проекта. Мы полностью опираемся на наших партнеров, которые в силу своего опыта знают, что востребовано на рынке.



Важно понимать, что онлайн-образование для многих – неизведанная территория. Никогда не знаешь наверняка понравится тебе выбранный курс или нет. Поэтому мы предлагаем бесплатные пробные занятия и даже курсы бесплатно, чтобы человек мог определиться: действительно ли ему необходимо выбранное.

На первом этапе развития проекта у нас нет планов сотрудничества с федеральными образовательными программами. Пока, что это лишь площадка дополнительного образования. Что будет дальше, пока сказать трудно.

Как в "Ростелекоме" обстоят дела с информационной безопасностью? Ведь такому количеству цифровых проектов необходима надежная защита.

Мы понимаем, что активная цифровизация бизнеса нераздельно идет с информационной безопасностью. Чем больше данных мы храним в облаке, чем больше данных мы доверяем информационным системам, тем чувствительней будет любая потеря данных. Несколько лет назад мы специально начали развивать Центр информационной безопасности, который сейчас стал крупнейшим в России. Там круглые сутки трудятся около 300 специалистов. У нас создан центр мониторинга, который бесперебойно обеспечивает защиту наших приложений и данных наших клиентов. В мире не существует ни одной неуязвимой информационной системы. Весь вопрос в том, насколько ты сможешь анализировать и мониторить риски, возникающие при подобного рода угрозах.

Как пример, стоит привести нашумевший вирус WannaCry, который несложен по своей сути. В его основу легла уязвимость, выявленная за несколько месяцев до его разработки. Однако, многие IT-специалисты попросту не обновили свои системы. Система же мониторинга позволяет нам понимать в каком состоянии находятся наши информационные системы. Особенно важно, что в рамках безопасности мы не покупаем международные решения, чтобы затем перепродать их. Мы разрабатываем собственные.

"Ростелеком" всегда нес на себе еще и социальную функцию. Как компания будет дальше работать в этом направлении? Ведь в России по-прежнему много зон, где недоступна даже мобильная связь.

Мы уже много проектов реализовываем в деле устранения цифрового неравенства, в том числе и по поручению президента. На сегодняшний момент нами протянуто уже более 50 тысяч километров волоконно-оптических линий связи и подключено большое количество населенных пунктов. Мы понимаем, что это важное направление и видим как растет спрос на наши услуги в местах, где мы подключаем интернет. Напомню, что мы убрали плату за подключение. Отличным стимулом для расширения географии проекта по устранению цифрового неравенства стал проект по подключению больниц. И, насколько мне известно, в рамках Цифровой экономики должна быть произведена еще

масса подключений образовательных и медицинских учреждений. Все это создает" кровеносную систему" из волоконно-оптических линий по всей стране.



Устранение цифрового неравенства в Свердловской области

Чтобы мы провели линию связи в населенный пункт или дачный поселок необходимо, чтобы набралась какая-то критическая масса заявок в колл-центре от жителей, либо должна поступить коллективная заявка на подключение. В любом из этих случаев мы реагируем и прорабатываем варианты подключения. Естественно, что при этом неподалеку должна проходить наша оптическая магистраль.

Какие планы компания вынашивает по развитию "умного дома"? Будет ли интеграция системы со сторонними датчиками или такими проектами, как "Яндекс. Станция"?

В мире не так много протоколов для использования. Мы работаем со стандартным протоколом. Это значит, что любой датчик, работающий с таким протоколом, может быть подключен к системе. Во-вторых, мы расширяем ценности, которые может дать "умный дом". Например, в ближайшее время в "умном доме" появится кнопка SOS, благодаря нажатию которой в приложении, либо отдельно, можно будет вызывать отряд охраны. Мы открыты для любого сотрудничества, проводим массу совместных пилотных проектов.



Коробочное решение "Ростелекома"

Думаю, что в будущем не будет какого-то подразделения на локальные рынки, где можно будет отдать предпочтение только продуктам одной компании. Рынок будет напоминать симфонический оркестр, где различные компании будут играть единую мелодию для клиента. Мы стараемся дать нашим клиентам возможность выбора и быстрого переключения, чтобы смена предпочтений абонента не мешала ему быстро перескочить с одного аппаратного средства на другое. Например, сменить колонку Google на "Яндекс.Станция". В рамках "умного дома" также можно без проблем менять датчики.

Сотрудничает ли "Ростелеком" с региональными телекоммуникационными компаниями в рамках реализации проекта Цифровая экономика? И есть ли будущее именно у региональных компаний при растущем давлении и экспансии федеральных операторов?

Уже сейчас в рамках реализации проекта "умный город" в регионах, весомую часть работ осуществляют региональные партнеры "Ростелекома". В частности, это компании, занимающиеся наладкой и отладкой оборудования. Также, например, в ряде кавказских республик мы запустили проект интерактивного телевидения. Для некоторых локальных операторов телевидение было недоступно, поскольку это гораздо более сложный сервис нежели подключение к интернету. "Ростелеком" предоставляет этим компаниям интерактивное телевидение, как услугу, давая им возможность дать своим абонентам более широкий спектр услуг, включающий в себя ТВ. Поэтому я считаю, что у региональных компаний есть будущее, если они сумеют предложить своим клиентам качественный сервис по приемлемым ценам.