Что делать в кризис? Интервью гендиректора «Интерсвязи»



Последний квартал 2014 года выдался по-настоящему "валидольным" для всех отраслей российской экономики, зависимой от импорта. Телеком не стал исключением из этих правил. Уже в декабре цены на "оптику" и оборудование в рублёвом эквиваленте взлетели "до небес". Операторы начали резать инвестпрограммы и думать, как жить в новых условиях.

Кое-кто из магистральных компаний начал прощупывать почву на предмет повышения цен для своих партнёров. В кулуарах же эксперты отмечали, что нынешний кризис куда сложнее и длительнее, чем ситуация в 2008-2009 годах. Благоприятного стечения обстоятельств на внешних рынках в ближайшие год-два не предвидится.

О том, с каким настроением к кризису подходят провайдеры, с какими проблемами сталкиваются, рассказал Эдуард Калинин, генеральный директор компании "Интерсвязь", крупнейшего оператора фиксированного Интернета и кабельного телевидения на Южном Урале.

- Вы хорошо знаете рынок. Какие тренды сейчас формируются? Какие изменения могут произойти в 2015 году?

- Из-за непростой экономической ситуации у магистральных операторов, которые также оказывают услуги связи конечным пользователям, появилось желание поднять цены. В некоторых сегментах телекоммуникационного рынка подъём цен уже наблюдается. Дело в том, что у крупных операторов практически вся инвестиционная составляющая долларовая. 99% всего устанавливаемого оборудования, в том числе и узлового, производится за пределами России, а то, что производится в России – состоит из импортных комплектующих. Всё это может вынудить некоторых крупных операторов компенсировать свои потери от роста валютных курсов за счёт абонентов.

- Насколько подорожало оборудование? Насколько это критично для российских телеком компаний и для "Интерсвязи"?

- Честно говоря, всё оборудование подорожало на 30-60%. Даже российские производители оптического кабеля, с которыми мы работаем, стали выставлять счета в долларах. Вы сами можете посчитать, насколько всё подорожало. Я уже не говорю о том, что оборудование Cisco, Juniper, Extreme всегда продавалось по курсу доллара. Рынок в плане приложения здесь не самый большой. Что касается последствий, то у нас увеличится срок окупаемости проектов. От этого нам никуда не деться.

- А что будет с ценами?

- Мы не планируем рост тарифов. В течение многих лет мы держим цены на одном уровне. Кроме того, в рамках существующих предложений мы постоянно увеличиваем скорости и поднимаем качество обслуживания. Что касается наших коллег по рынку, то у них наблюдалась скачкообразная динамика. Цены то падали, то росли, то вновь опускались. Я в таких вопросах всегда выступаю за стабильность и предсказуемость. Это стимулирует спрос.

- Будет ли дорожать конечное оборудование для абонентов?

- Небольшой рост уже произошёл по ТВ-приставкам. Несмотря на то, что это российский производитель, внутри используются зарубежные комплектующие. В остальном мы стремимся смягчить то входное подорожание, которое идёт со стороны поставщиков оборудования. Хочу обратить внимание на то, что приставки мы ставим только обладателям старых телевизоров, а таких абонентов у нас очень мало. Современные телевизоры показывают "цифру" без дополнительного оборудования поддержки стандарта, DVB-C там уже есть. Такими телевизорами пользуется подавляющее большинство наших абонентов.

- Сказывается ли экономическая ситуация на стоимости трафика для вашей компании и межоператорских расчётах?

- На данный момент рынок стабилен. Думаю, что в краткосрочной перспективе ситуация резко не изменится. Во многом это связано с ситуацией на нашем региональном рынке. В Челябинске работает много магистральных операторов. Причём есть такие, которые являются ещё и операторами для конечных абонентов. Если кто-то поднимет цены, мы просто-напросто отдадим его трафик тем операторам, которые удержат цены. Аналогично будут поступать и абоненты. И у них, и у нас большой выбор. Потому, я полагаю, что до Челябинска рост цен долетит в самую последнюю очередь. Тут стоит понимать, что у современного оператора плата за внешние каналы и перетоки в структуре затрат занимает очень небольшую долю. Это также как с молоком. Само производство в цене пакета молока занимает всего 10%. Остальное – зарплата, налоги, аренда, логистика, маркетинг, реклама и т.п. В нашей отрасли похожая картина, потому что в очень большой степени мы – сервисная компания, которая обеспечивает круглосуточную техподдержку, профессиональные ремонтные работы, оперативное устранение аварий – это и есть самая большая часть в затратах.

- Но вы сказали, что оборудование дорожает, вырастет цена аренды каналов, при этом цены для абонентов останутся прежними. Получается, что упадёт рентабельность. Как так может быть?

- Решение задачи – плановый рост абонентской базы. Мы много раз собирались, считали, сводили бюджет и лучшего решения попросту не находили. Конечно же, мы должны управлять затратами в той части, которая является прямыми расходами. Например, если мы устанавливаем некое оборудование абоненту, то с этого абонента мы должны попросить реальную стоимость этого оборудования. Но вот за сами услуги связи мы не собираемся просить больше, чем это есть сейчас.

- Многие федеральные, да и региональные операторы строили свои сети за счёт кредитных средств. Причем, кредиты брались, в том числе и в валюте. Как с этим обстоят дела у "Интерсвязи"? Насколько устойчива компания?

- Я по сути своей противник какой бы то ни было долговой нагрузки. В жизни стараюсь не брать деньги в долг. Это не в моих правилах.

- Какие события в минувшем году стали для компании самыми значимыми?

- Пожалуй, ключевым событием минувшего года стало открытие "северного направления" - мы начали подключать абонентов в Кыштыме и Каменск-Уральске. Кроме того, продолжили строительство сетей на юге Челябинской области, в частности, "запустились" в Троицке. Так же значимым событием можно считать – перевыполнение плана по подключению новых абонентов. Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в мире, 2014 прошел для нас весьма успешно. Поэтому, в 2015 году, мы продолжим развитие "северного направления". А жителей во всех городах, где уже есть наши услуги, ждут новые выгодные предложения и сервисы, а также масштабные социальные проекты и уникальные праздники, которыми славится компания "Интерсвязь". В ближайшие недели у нас предполагается запуск нового города на севере Челябинской области. Пока не буду назвать его, следите за новостями.

- Расширение зоны присутствия, это хорошо, а что в компании делают с существующей инфраструктурой?

- Мы продолжаем модернизировать сети в тех городах, где работаем давно, чтобы поднять, так называемый, "коэффициент готовности". На это уходит много сил и средств. Устанавливаем принципиально новое оборудование, самое надёжное. Постоянно отслеживаем работу сети до конкретного абонента, поскольку нам важно предоставлять качественные услуги. На напряженных по трафику участках мы оптимизируем топологию.

- Сколько домохозяйств подключены к "Интерсвязи"? Каким оказался прирост и отток абонентской базы за минувший год?

- На начало 2015 года у нас более 355 тыс. подключенных домохозяйств. Что касается прироста абонентской базы, то за 2014 год количество новых абонентов увеличилось на 62 тыс. относительно 2013 года. Это подтверждает наше лидерство в Челябинской области.

- А какие услуги и тарифы предпочитают абоненты "Интерсвязи"? Поменялись ли вкусы за последний год?

- Что касается тарифов и услуг, то здесь всё стабильно. По-прежнему самыми популярными тарифами остаются "Улыбка" и "Атака". Этих скоростей абонентам реально хватает. Тем не менее, в течение года мы в очередной раз увеличим скорость на всех существующих тарифных планах.

Неизменным так же остаётся желание потребителей услуг получить "всё" и "даром". Это же настоящая "русская мечта". Бесплатная раздача еды и всяких мелочей – то, что любят все. Мы

замечаем подобные проявления и по отношению к нашей компании. А после окончания бесплатных периодов у абонентов зачастую возникают обиды. Забавно, что, когда стараешься порадовать пользователей скидками или бесплатными услугами, в результате можно получить негатив. В связи с этим, мы, возможно, скорректируем характер предстоящих акций.

- Каков спрос на кабельное телевидение? Нет ли желания предоставлять его в качестве отдельной услуги, без привязки к Интернету?

- Спрос остаётся стабильным в течение нескольких лет. Как вы знаете, телевидение мы предоставляем в пакете с Интернетом. Снижать его стоимость вне пакета не планируем. Если посчитать стоимость телеканалов и контента, за который мы платим вещателям, то это будут те самые 140 рублей, которые составляют абонентскую плату без учёта стоимости обслуживания. По сути, телевидение является дополнительной услугой к Интернету. Поэтому стоимость телевидения без интернета традиционно выше, чем в пакете. В противном случае нам пришлось бы заниматься субсидированием.

- Какой трафик преобладает в сети "Интерсвязи"? Есть ли какая-то статистика, как он поменялся за последнее время?

- Максимальная доля трафика приходится на социальные сети, в частности на ВКонтакте. Многие абоненты вообще считают, что ВКонтакте – это и есть Интернет. Там и видео, и музыка, и новости, и различные игры. И если в работе соцсети наблюдаются сложности, то недовольство иногда достаётся нам. Люди считают, что мы ограничиваем скорость или у нас какие-то проблемы с качеством. Приходится разъяснять, что мы со своей стороны предоставляем максимальные скорости и ничего никому не ограничиваем. Вообще удивительно, что при такой популярности ВКонтакте, этого клиента до сих пор нет на современных Smart TV.

Помимо этого, мы фиксируем рост видео трафика. Это Youtube, торренты. Его росту способствует постепенное увеличение количества видеопродукции в формате сверхвысокой чёткости - 4K. Спрос на подобный контент возник благодаря появлению и растущим продажам телевизоров, поддерживающих технологию трансляции 4K. Онлайн просмотр видеоматериалов сверхвысокой чёткости генерирует 10-15 Мбит/с. А вот телевизионных каналов такого формата пока очень мало. Интересно, что производители 4K телевизоров успешно продают свои устройства в условиях отсутствия подходящего контента.

- Стоит ли ожидать в ближайшее время контента для 4K на российском рынке или это дело не одного года?

- Мы бы очень хотели транслировать в своей сети хотя бы один полноценный 4K телевизионный канал, чтобы он правильно отображался на панелях всех основных производителей. Однако из-за различий в реализации поддержки данного формата, это пока невозможно. Мы тестировали 4K технологию и понимаем, какие версии поддерживаются имеющимся у наших абонентов оборудованием. Но говорить об универсальности формата рано. Сейчас это проблема для покупателей оборудования. Получается, что человек покупает 4K-телевизор, привозит его домой, включает, а контента пока нет – смотреть нечего. Фактически, этот телевизор нужно подключить к компьютеру с видеосистемой, поддерживающей 4K, а также с достаточной процессорной мощностью для "разворачивания" изображения, в четыре раза превышающего размер традиционного формата HD, и использовать в качестве монитора. Взять, к примеру, модели Samsung прошлых лет. Промо-ролики, которые воспроизводятся на них в магазинах, делаются путём разбивки одного ролика на четыре файла. Такая технология компенсировала недостаток мощности процессора телевизора, в результате чего получалось изображение 4K. Можно сказать, что в существующем виде формат 4K очень "сырой".

- Эдуард, вы сказали, что будете активно строить сети. Какие планы помимо стройки стоят перед вами в 2015 году?

- Мы будем запускать новые сервисы. В минувшем году мы, например, запустили первый круглосуточный 3D-канал MUTE TV в сетке вещания кабельного цифрового телевидения. Он транслирует живописные пейзажи из разных уголков планеты и упражнения по йоге. В новом году у всех абонентов "Интерсвязь" появился сервис Peers.TV. Это приложение для телевизионных программ на мобильных устройствах, работающее 24 часа в сутки. Трансляция доступна в режиме онлайн и в записи. Программы хранятся в специальном архиве в течение недели. Первым доступным телеканалом интернет-вещания стал челябинский ОТВ. На данный момент число каналов увеличилось.

Вместе с этим, мы будем подключать новые города, заниматься модернизацией существующего оборудования и выполнять планы по подключению новых абонентов. Год обещает быть очень интересным.