У кабельных операторов есть 5-8 спокойных лет

Небольшой по меркам страны, но достаточно крупный на своём уровне, первоуральский оператор "Интерра" хорошо известен в Свердловской области как интернет-провайдер, а на Урале в целом – мощными медийными проектами, включая собственную радиостанцию, авторитетный интернет-портал и даже производителя оригинального телевизионного контента, способного конкурировать со многими ТВ-каналами. Виталий Листраткин – генеральный директор компании и незаурядный человек – принципиально держит свою штаб-квартиру в Первоуральске, хотя уже давным-давно мог бы перебраться в Екатеринбург.

Редакция Nag.Ru чуть больше двух лет назад уже бывала в гостях у Виталия. Нам тогда очень понравилось, и, поэтому, когда возникла идея проверить, как там дела у Интерры сейчас, долго собираться не пришлось: написали, почти сразу же получили приглашение и, вскоре уже парковались у необычного здания недалеко от центра Первоуральска.

Где обычно находятся генеральные директора компаний? Плюс-минус, но это всегда какой-то уголок в офисе. Взмыленные сотрудники, столы-принтеры-мониторы. Виталий Листраткин держит командный пункт на верхнем этаже школы тхэквондо "Тангун".



Очаровательная девушка на ресепшен предлагает надеть бахилы и подняться по лестнице – нас ждут. Большой, но уютный кабинет, мансардные окна, огонь в камине. Хозяин кабинета улыбчив и радушен. Располагаемся на диванах, включаем диктофон – к интервью в идеальных условиях всё готово.

В прошлый раз мы встречались в офисе "Интерры". Теперь беседуем в кабинете вашей школы тхэквондо. Зачем вам этот проект?

Идея об открытии собственной школы у меня появилась несколько лет назад с тех самых пор, как я сам увлекся этим видом спорта. В итоге, я начал искать место. Обратил внимание на старый заброшенный интернат в центре Первоуральска. Хотел его реконструировать. Но все уперлось в бюрократию. Здание мне не отдали и, в итоге, оно окончательно развалилось. Затем я нашел это здание, выкупил крыло у собственника и провел капитальный ремонт. Как результат, школа Тхеквондо – где занимаются, как дети, так и взрослые.



Строительство уже закончено?

Я хочу сделать пристрой для силового и кардио залов, также зал для йоги.

Это тоже бизнес?

Не сказать, что бизнес. Это предприятие работает в мизерный плюс, так что бизнесом это вряд ли можно назвать. Скорее, это больше социальный проект. Я вообще считаю, что если хочешь оставить о себе память в следующих поколениях, то лучше строить не храм, как делают некоторые, а построить школу. И с памятью о тебе все будет хорошо.



Вы развиваетесь, строитесь. Как удается вам в столь агрессивной внешней среде (государство, мегателекомы) продолжать развивать "Интерру". Строить и в области, и в региональном центре? Два года назад прогнозы на будущее у вас были не самые радужные. Как вам видится ситуация сейчас?

Я не скажу, что и сейчас у меня какие-то позитивные прогнозы на будущее. Объясню почему. Сейчас в отрасли нет четкой определенности в вопросе на тему: "убьет 5G ШПД или все таки не убьет?". Или они будут как-то сосуществовать. Когда у коллег по отрасли начинаешь спрашивать мнение на это счет, то они либо увиливают от ответа, либо начинают злиться. И я их понимаю. Когда тебе говорят, что все твои потуги сейчас – это бесперспективно, то создается ощущение, что жизнь вообще бесполезная суета сует. В общем, сейчас есть некая устойчивая неопределенность в завтрашнем дне, поэтому и прогнозы на будущее неутешительны.

Государство может ускорить процесс возможной смерти ШПД или наоборот – чем-то помочь, поддержать фиксированный доступ?

Государство пока играет на руку ШПД. Я сейчас смотрю, как они меняют правила игры, не торопятся распределять частоты, и у меня создается такое ощущение, что ситуация усугубляется. Конечно, чем дольше не будет 5G, тем это больше на руку ШПД-бизнесу. Но с другой стороны, я прекрасно понимаю, что от технологий не уйдешь, и, рано или поздно, оно все равно будет внедрено. Поэтому сейчас все упирается в сроки, которые у нас еще есть до внедрения. Пока мы с коллегами прикинули, что у нас есть лет пять-восемь.

Получается что государство может помочь фиксированным операторам в силу своей инертности?

Конечно. И не только в силу своей инертности, но и в силу своего раздолбайства.

Вы исполняете закон Яровой?

Мы его исполняем в той части, в какой его вообще можно исполнять В прошлом году мы наконец-то прямо во всех ипостасях сдали СОРМ-2. У нас и СОРМ 3 практически готов – уже 80% готовности. Причем, ста процентов не будет никогда – всегда есть бездна нерешенных вопросов.

Плюс, мы купили оборудование, заточенное под съемник для хранения данных у МФИ Софт. Самих систем пока нет, но движение к локальному изготовлению подобных устройств в России идет. Насколько быстро оно будет идти? Придет ли вообще? Все это вопросы открытые. Поэтому мы исполняем закон Яровой в том виде, какой в принципе доступен. У Родины к нам особых вопросов нет.

Единственное, что меня расстраивает – это регулярные запросы от Роскомнадзора, которые как раз-

таки касаются темы "суверенного рунета". Я понимаю, что все это оборудование будет сильно влиять на скорость Рунета, чтобы там ни говорили и кто бы это ни говорил. Все эти DPI будут тормозить трафик. Тем более, если будут стоять в ядре сети.

Нет ли этом какого-то стремления подтолкнуть операторов на продажу бизнеса мегателекомам?

Я честно скажу: таких тенденций сейчас не наблюдаю. Несколько лет назад подобные мнения действительно ходили по отрасли. Приходили письма с предложениями о покупке тех или иных активов. Сейчас такие письма уже не приходят. Поскольку мы общаемся в кулуарах регулярно, то можно утверждать, что у мегателекомов проблема сейчас совсем другая – со своим бы хозяйством разобраться. Нахапав всего, пытаются "переварить", не владея до конца всеми процессами внутри структуры из десятков мелких компаний. Они купили кролика, должны как удав его заглотить, и до сих пор мнутся, не зная с какой стороны к нему подойти. У того же Ростелекома, на мой взгляд, стратегия сейчас такая – отстаньте уже от нас и дайте спокойно поработать.

Но в любой момент в головы властей может вернуться мысль о создании мегателекома. Понятно, что ее будут саботировать, поскольку в первую очередь это не нужно самому "Ростелекому". Но какое-то время это все равно будет продолжаться. Я ни разу не видел (за исключением Москвы), чтобы коммунальные конторы объединялись в холдинг и нигде не видел схемы, чтобы коммунальная контора пришла, объединила и сделал мегакоммунальную компанию. Это не работает. Хотя, попытки были неоднократно. А весь ШПД-бизнес, на мой взгляд, очень близок к коммунальщине.

При этом, "ЭР-Телеком" активно скупает?

А что им еще делать-то? Хозяйство у господина Кузяева достаточно обширно. И вот представьте: у вас в руках такая громадная корпорация, где вы не один владелец, а совместно с вами ещё и куча инвесторов. Это означает то, что бизнес вы должны вести исключительно в белом поле, чтобы были на поверхности и соблюдались полностью инвестиционные планы. Все деньги должны быть посчитаны. По итогам года у вас образуется некий кэш. Куда Кузяев его может потратить? Себе лично - ему не надо. "Сверху" сидит совет директоров и наблюдает куда ты сунешь деньги. Строить долго. Поэтому начинают скупать компании. Естественно, когда Кузяева спрашивают о том, кто победит: 5G или ШПД, он отвечает, что ШПД будет жить. А как иначе, если весь бизнес – это ШПД?

А почему такая боязнь 5G? Ведь большинство абонентов достаточно инертны. Им достаточно их условных 100 мегабит по кабелю на роутер. И вряд ли все побегут менять все это с приходом 5G, пусть даже и на целый гигабит по воздуху.

Это до тех пор, пока не сменится весь парк домашних устройств. Если у вас телик с разъемом под ethernet или обычный кабель, то эта схема будет жить. Но вот ваш телевизор сломался или просто морально устарел. Вы покупаете новый, и там уже встроен модуль 5G. Вы приносите покупку домой, прикручиваете к стене, и тут раздается звонок в дверь. На пороге промоутер от условного "МТС", который предлагает вам телевидение и быстрый интернет за 400 рублей в месяц и без проводов. Думаю, что вы выберете все-таки 5G в таком случае.

То есть, когда вы говорите, что до массового прихода 5G у нас есть еще 5 лет, вы имеете в виду, прежде всего, срок жизни нынешних гаджетов?

Да. Плюс, все это будет привязываться к масштабированию сети. Сейчас в Лужниках построили зону 5G. Затем эта зона начнет разрастаться, и дальше у нас есть где-то пять-восемь лет до момента, когда она заполонит собой все.

Но ведь на это нужны большие вложения. Вы как-то прикидывали какие затраты нужны, чтобы покрыть определенный квадрат ШПД-доступом и 5G-станциями?

А давайте взглянем на этот вопрос по-другому. Кто будет этим альтернативным оператором с 5G? Опять, все та же большая четверка. И практически все эти товарищи оперируют тем же самым подходом, как "ЭР-Телеком". Им тоже нужно инвестировать. У "большой четверки" та же самая дилемма. Есть куча кэша, его нужно вложить. Вот и начнут вкладывать в 5G. Дальше начинается кухня с освоением бюджетов. Это ведь премиальные, годовые бонусы и прочие плюшки для ТОП-менеджмента. Так что, туда зальют кучу денег, даже не сомневайтесь.

У ШПД есть чем ответить 5G?

ШПД не может ответить ничем, оно может лишь наблюдать, насколько эта модель 5G будет отличаться от текущей модели LTE. Если она по юзабельности будет повеселее чем LTE, то это одно дело. Если нет – другое. Модель 5G может иметь локальную историю – например, распространяться только в торговых центрах. Вроде продвинутого формата Wi-Fi – когда ты с телефоном зашел, подхватил сигнал и начал пользоваться.

Совершенно другая история будет, если это все приобретет другие масштабы и станет массовым

явлением. Вместе с тем, наш технический директор всегда говорил: "физику переиграть нельзя". В воздух засунуть больше, чем в него "влезет", невозможно. Поэтому пока не понятно кто победит.

Мы были у вас в гостях два года назад. Что изменилось за это время?

Я бы описал ситуацию следующим образом. По всем базовым территориям мы остались в том же виде, но все доделали и довели до ума. Сейчас для того, чтобы остаться в том же виде, приходится очень быстро "бежать". К примеру, за два года мы закончили все начатые сети кабельного ТВ.

Два года назад, вы будучи провайдером, работающим лишь в городах и населенных пунктах области, вдруг решили окунуться в среду с сильной конкуренцией и зашли в областной центр – Екатеринбург. Расскажите, как у вас там сейчас обстоят дела?

Дела идут хорошо. Думаю, что в этом году застроим уже весь Уралмаш. В следующем – перейдем на Эльмаш. У нас с коллегами в начале прошлого года была такая история. Мы дискутировали в свете разговоров о 5G, на тему: а нужна ли нам дальнейшая экспансия в Екатеринбурге? Психологически сложно принять возможность того, что все наши вложения в строительство и развитие могут оказаться напрасными всего через какие-то пять лет. В итоге, мы пришли к общему мнению, что все же продолжим свое развитие в Екатеринбурге.

На фоне всех остальных операторов Екатеринбурга мы выглядим "пушисто". По факту, мы – оператор-дискаунтер. Каких-то навороченных техноштучек у нас нет, но базовый недорогой пакет мы даем уверенно. Плюс, кабельное телевидение. На него люди идут очень охотно. Если бы несколько лет назад мы не взялись за кабельное, то наши позиции сейчас были бы значительно хуже. Кабель и зомбоящик своей синергией тащат друг друга. Причем, по темпам подключения IPTV сильно отстает от кабельного ТВ. Это вещь привычная людям, плюс нет лишних проблем с приставкой, и с одного кабеля можно развести хоть пятьсот телевизоров. Мы это просто не контролируем.

Как вы строитесь? По воздуху? Администрация города уже который год активно "воюет" с воздушками.

Война идет в другой системе координат. Она идет там, где троллейбусные линии, большие улицы и тому подобное. Приквартальные и междомовые сети особо никого не волнуют. Лишь в некоторых случаях, и это в основном касается новостроек, приходится заходить под землей. Весь остальной жилфонд идет поверху, с крыши на крышу. Я не вижу в этом особых проблем, потому что это наиболее живучий способ коммуникаций. Если мы все это добро начнем закапывать в землю, то все будут постоянно без связи.

Расскажите о сотрудничестве с УК и ТСЖ. С кем из них проще сотрудничать?

Везде по-разному. Например, у нас есть свежий прецедент, случившийся в конце прошлого года. Город Полевской. Окраина города. Там стоит девятиэтажный дом. В доме организовали ТСЖ. Его возглавила одна дама. И вот она решила выставить нам ценник в три тысячи рублей абонентской платы за размещение оборудования в доме, когда стандартный ценник – триста рублей. В итоге, мы не согласились, долго судились, проиграли. Решили из дома уйти. Такой вот опыт работы с ТСЖ.

Управляющие компании, по большей части, более вменяемые, но и здесь случаются инцеденты.

На Уралмаше собираются построить целый микрорайон на месте частного сектора. Мне интересно: как вы работаете с застройщиками? Как происходит эта работа?

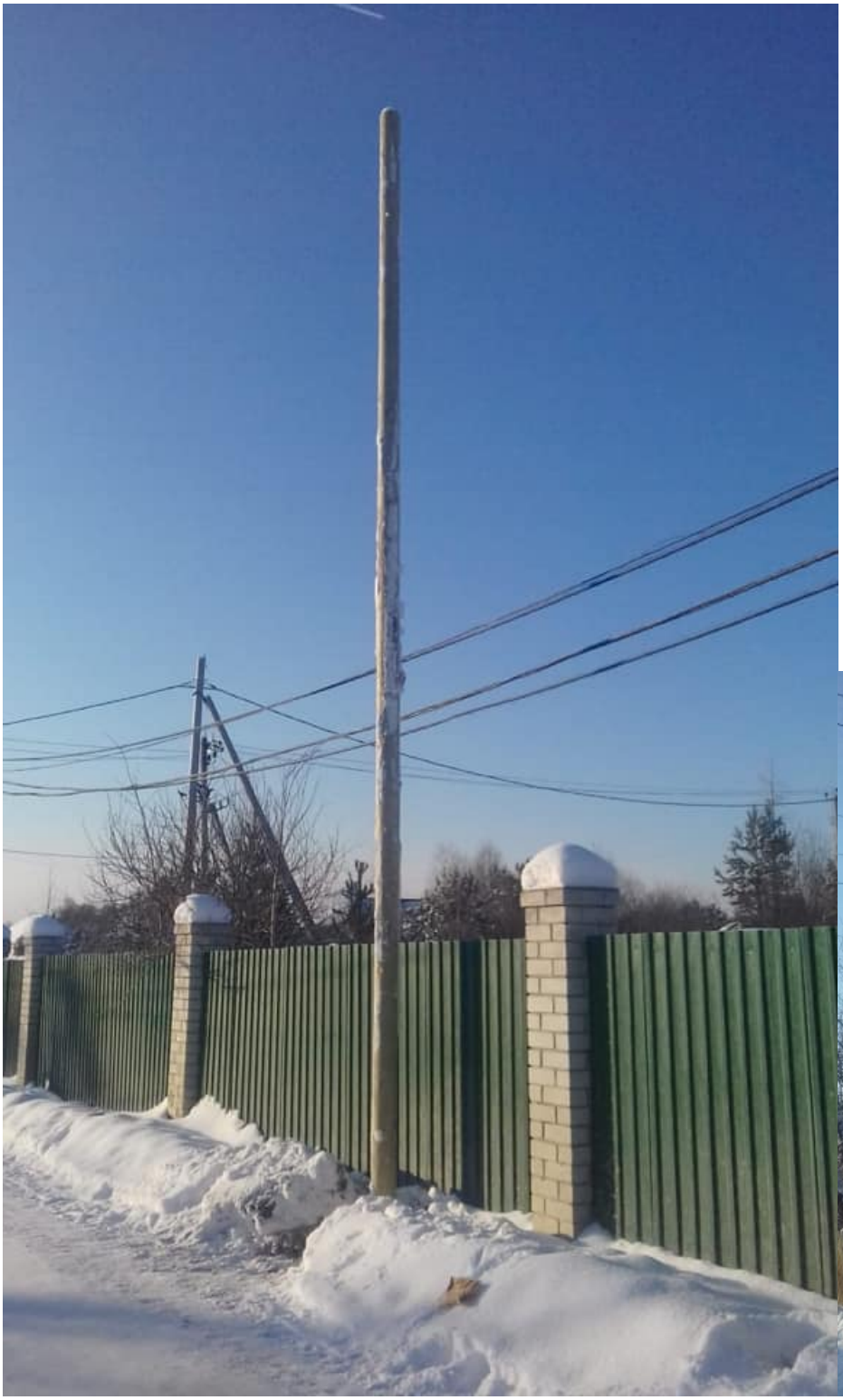
На этапе стройки приходит наш представитель к генподрядчику, предлагает заложить трубу на этапе строительства. В одном случае из десяти это удается сделать бесплатно. В остальных – за это просят денежку. Был один случай, когда генподрядчик сказал "нет", и решил сам проложить кабель. А нам предложил покупать у него волокна: 30 000 за волокно и 5000 в месяц "абонентки". Правда, это был единственный в своем роде случай.

Когда я пытаюсь заглянуть на десять лет вперед, за горизонт, то вижу, что операторам останется лишь становиться кем-то вроде сервисных служб, обслуживающих инфраструктуру. При любых технологиях связи у людей будут возникать вопросы с электричеством, с счетчиками и прочим. По сути, сейчас ШПД-операторы – это такая очень уверенная ступенька в коммунальный бизнес. Нет сверхзадачи начинать захватывать жилфонд. Это несколько другие правила игры. Там все сложнее. Но тем же коммунальщикам приятно иметь под рукой некую сервисную контору, которая бы своей работой закрывала определенные технические вопросы.

Своих коллег я уже настроил на то, что смерть нашего бизнеса вполне возможна, и нужно быть к этому готовым, чтобы затем вовремя перестроить все наши активы под сложившуюся ситуацию.

На вашей странице в Facebook вы разместили фотографии строительства инфраструктуры в поселке Северка. Зачем вам большие вложения в маленький посёлок?

Северку мы обслуживаем давным-давно, с 2007 года. В 2006 году мы активно тянули магистраль в Екатеринбург. Мы ее построили сделали несколько муфт и ушли. В 2008 году к нам пришел житель Северки и попросил нас протянуть оптику к ним. Мы кабель туда кинули, а мужика сделали руководителем этого направления. Мужичок оказался бойкий и мигом набрал клиентскую базу. То есть, в небольшом поселке у нас теперь порядка 700 абонентов. Для поселка – это очень много.





Естественно, когда мы туда заходили, мы ориентировались на столбы, которые там уже есть, и даже не вникали кому они принадлежат. В прошлом году этот кусок инфраструктуры отдали в концессию компании из Екатеринбурга. Те приехали посмотреть хозяйство, оценили и немедленно срезали оптику. Мы связались с этой конторой и задали вопросы. Предложили заключить договор. Но нам отказали.

В итоге, мы решили строиться сами и заказали 50 столбов. Построили всю инфраструктуру заново. Мы любим вкладываться в инфраструктуру. Все инфраструктурные проекты, включая недвижку – это отличное вложения. Тем более, что вся эта тема с 5G, до деревень и области дойдет ещё не скоро.

Ваше отношение к гигабиту? Многие компании тянут к абоненту гигабит и предлагают как

конкурентное преимущество.

Смысла в этом нет никакого. И он появится лишь в том случае, если будет технология, которую нужно будет проталкивать в эти гигабитные порты. Но все это лишь в перспективе следующих десяти лет. Мы как то изучали вопрос востребованности гигабитных каналов. Сделали силами колл-центра контрольный промер средней потребляемости интернета и получилось не выше 50 мегабит.

Гигабитные порты – это затея "ЭР-Телеком" и здесь это в первую очередь маркетинг, а уже затем необходимость куда-то вкладывать деньги.

"Инсис" одно время пробовал гигабит. Причем, сначала они рассказали о такой возможности абонентам, и лишь затем поняли, что технически не могут это реализовать. Тогда пришлось изобретать в маркетинговом поле и они придумали тариф "Больше мегабита". Это была достаточно странная вещь – две витых пары заводили в квартиру и пользователь получает два порта по сотке. Тут нужен особый роутер, которые должен эти сотки принять и "выплюнуть" все это дело в гигабитный порт. В итоге, технология долго не прожила.

В "интернете вещей" видите для себя возможность развития?

Мой личный опыт пока не слишком удачен. Этим летом я решил погрузиться в "интернет вещей". Купил себе счетчики от нескольких известных производителей. В итоге, одна система толком не работала по софтовой части, в другой были постоянные проблемы в аппаратной. Плюс ко всему к этому, мы приложили массу усилий, чтобы все это дело просто установить и настроить, и это при том, что у нас есть для этого достаточный человеческий ресурс. Рядовой юзер с этим бы просто не справился.

Поэтому, мое мнение таково – нет еще тех вещей, которые можно было бы интернетить. Сейчас единственный инструмент, который всем необходим – это смартфон и, может быть, смарт-часы.



Как поживает ваша медиаимперия?

Если бы не дотировали, медиаимперия уже давно бы умерла. Тот небольшой ручеек финансов, что течет с этой темы, покрывает лишь малую часть потребностей. С другой стороны, мне проще формировать самому весь рекламный фон, который я могу развернуть. Если буду заказывать на стороне, то заплачу в три раза больше, чем трачу на содержание этого сложного инструмента. Так что, по сути, все наши медиа – это своего рода рекламный отдел, который пиарит "Интерру" и другие сопряженные проекты.



В прошлом году мы перевели наш ТВ-проект в новый офис, сделали небольшую студию. По-прежнему вещаем в телевизор и делаем много видео для социальных сетей.

Функционирует и развивается наш портал "Первоуральск.ру", с которого, собственно, когда-то и началась вся моя деятельность, связанная с интернетом.

Так что, все еще впереди. Но далеко лучше не загадывать.