Куда идет МТС?

Эксперты и аналитики рынка полагают, что через два года расцвет операторов сотовой связи закончится. Они достигнут своего потолка. Крупные игроки рынка, осознавая это, ведут процесс диверсификации бизнеса. Они пачками скупают интернет-провайдеров, операторов фиксированной телефонии и кабельного ТВ. Но и здесь уже видна граница, выше которой не прыгнешь. Встает вопрос - «а что же дальше?». На эту и некоторые другие темы мы размышляли с президентом компании «МТС» Андреем Дубовсковым.

Андрей Дубовсков родился в 1966 г. До своего назначения на должность президента «МТС» возглавлял бизнес-единицу «МТС Украина» с января 2008 г. В ноябре 2007 г. приступил к работе в «МТС Украина» в качестве первого заместителя генерального директора. В 2006-2007 гг. был директором макро-региона МТС «Урал», с 2004 г. по 2006 г. занимал пост директора филиала МТС в Нижнем Новгороде. С 2002 г. по 2004 г. был генеральным директором компании «Tele2» в Нижнем Новгороде. Андрей Дубовсков имеет обширный опыт работы в телекоммуникационных компаниях: начав свою работу в 1993 г., он занимал ряд руководящих постов в компаниях «Millicom International Cellular S.A», «Millicom International Cellular B.V.», ООО «Региональная сотовая связь», ЗАО «800» и других компаниях в Москве, Алматы, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Перми и Киеве.

- В одном из своих интервью вы отметили, что рост рынка голосовых услуг замедляется, а через пару лет прекратится и стремительный рост мобильного Интернета. Что же тогда будет с сотовыми операторами? Каковы основные направления развития МТС на ближайшее время?

- У нас есть несколько новых направлений, на развитие которых мы сейчас делаем ставку. Ключевое – это слияние мобильного и фиксированного бизнесов. В апреле 2011 года мы завершили присоединение к МТС «Комстар-ОТС», который успешно работает на рынке услуг проводного Интернета, телефонии и кабельного ТВ. Мы считаем, что за конвергенцией будущее - в скором времени грань между мобильным и фиксированным Интернетом в восприятии людей сотрется. Пользователь будет выходить в сеть с одного или разных устройств, получая благодаря «облачным решениям» единый контент, и он не будет задумываться о том, по каким каналам осуществляется доступ, потому что переключение между фиксированным и мобильным Интернетом будет происходить незаметно. Мы активно развиваем сети ШПД и создаем конвергентные услуги, чтобы в конечном счете стать таким единым оператором.

Другое направление – приложения. Мы способствуем тому, чтобы на руках у наших пользователей было как можно больше функциональных смартфонов. Например, МТС для этого развивает собственную линейку устройств по привлекательной цене. И одновременно увеличиваем количество доступных приложений для этих смартфонов – от сохранения ваших личных контактов на сервере МТС до просмотра мобильного ТВ в реальном времени. Все эти приложения направлены на то, чтобы сделать жизнь наших клиентов более комфортной.

Третье важное направление – платежи и сфера финансовых услуг. Мы уже вышли на этот рынок и планируем активно развиваться на нем. У нас есть партнерские отношения практически со всеми ведущими банками, и мы уже запустили большое число банковских продуктов – кредитные карты под брендом МТС, переводы в салонах связи, мобильные платежи. Сейчас абоненты уже могут оплачивать коммунальные услуги, связь, штрафы, кредиты, покупки в Интернете с мобильного телефона.

Ну, и последнее, - это контент. В перспективе весь контент будет поставляться через Интернет, включая телевидение. Мы тщательно наблюдаем за этим рынком и участвуем в нем, развивая собственный мультимедийный контентный портал Omlet.ru.

- А насколько значительна сейчас выручка от предоставления дополнительных услуг?

- Выручка от контент-услуг составила в 2010 году 13,5 миллиарда рублей, от услуг передачи сообщений – 15 миллиарда рублей, данных - 16,6 миллиарда рублей. Это при том, что выручка мобильного бизнеса МТС в России составила 236,7 миллиарда рублей. Если говорить о текущей ситуации, сегмент мобильного Интернета растет наиболее быстро. За минувший год прирост составил порядка 62%. Это очень хорошая цифра. Те затраты, которые мы несли на развитие сетей 3G сейчас начинают возвращаться, хотя это достаточно тонкий и длительный процесс. Что касается ритейла, то результаты там впечатляющие – выручка в 2010 году выросла в три раза по сравнению с прошлым годом.

- Как вы относитесь к перспективам развития сетей 4G в России? Не опасаетесь ли вы, что процесс внедрения затянется?

- Мне кажется, сейчас эта тема волнует журналистов уже больше, чем операторов (улыбается). Мы, в первую очередь, операционная компания, думающая о будущем, а не компания, думающая о

будущем, которая занимается операционными вопросами. Нам надо думать о текущем развитии сервисов. Мы еще ведем работу по строительству сетей «третьего поколения» в России, и сети 3G еще имеют потенциал по увеличению скоростей. Сети же 4G в России требуют, как минимум, расчистки частот, регулирования нормативной базы и пр. Эту работу ведет «Консорциум 4G», куда входит и МТС. Кроме того, пока в мире не выпускается достаточного количества пользовательского оборудования, аналогичная ситуация и с операторским оборудованием. Перспективы 4G очень хорошие, но пока еще рано делать какие-либо конкретные выводы о дальнейшем развитии технологии.

- А зачем тогда нужен рамочный договор четырех операторов со «Скартелом», по которому участники буду развивать единую сеть 4G сети? Что он дает МТС?

- Речь идет о постройке базовой части инфраструктуры, эта сеть будет пока скорее разгрузочной, добавочной к сетям 3G операторов. Инфраструктура «Скартела» должна будет охватывать те места, где экономически нецелесообразно держать несколько дублирующих станций и кабелей разных операторов.

- А какие частоты для вас как оператора были бы более целесообразными для строительства сетей 4G?

- В этом вопросе пока нет единства. Вы знаете, что есть сети LTE, которые работают в диапазоне 700-800 МГц, а есть сети – 2 ГГц и более. И здесь вопрос не в том, что выгодно нам, как компании, а в том, какое количество свободных полос имеется в наличии, и как ими будет распоряжаться регулятор. Мы верим в то, что будет найден компромисс. Кстати, соглашение со «Скартелом» - один из примеров того, что государство показывает свое желание содействовать решению вопроса.

- А как вы относитесь к технологической нейтральности частот, о которой в последнее время очень много говорят особенно операторы, у которых нет лицензий на 3G?

- Принцип технологической нейтральности – одна из важных мер повышения эффективности работы отрасли, и нам представляется целесообразной, например, выдача лицензий на использование частот и оказания определенных услуг связи без привязки к конкретной технологии (GSM, UMTS, WiMax и т. п.). При современном развитии отрасли было бы целесообразно расширить возможность использования той или другой — наиболее приемлемой в конкретной ситуации — технологии на определенной частоте. Но при этом важно, чтобы технологическая нейтральность не превратилась в «технологическую анархию». В правилах нужно четко указать номенклатуру частот и тех технологий и стандартов, которые можно будет использовать на этих частотах. Мы полагаем, что принятие принципа технологической нейтральности, и его работа при условии ограничения номенклатуры услуг на каждой частоте — достаточно реальная процедура при современном уровне развития отрасли связи. Однако для некоторых технологий, той же LTE, даже принятие принципа технологической нейтральности не обеспечит решение проблемы дефицита частотного ресурса.

- Согласно оценкам экспертов, стоимость передачи голоса в сетях третьего поколения и LTE должна падать. Будет ли происходить снижение стоимости голосовых услуг для конечных абонентов?

- Стоимость передачи голоса действительно в сетях 3G и LTE ниже, но это практически не влияет на ценообразование. Самый важный элемент в формировании стоимости голоса – интерконнект, на него приходится порядка 80% тарифа на межсетевые звонки. Мы платим другим операторам в среднем 95 копеек за минуту, когда абонент МТС звонит абоненту другой сети. Внутри своей сети звонки обходятся любому оператору значительно дешевле, чем звонки абонентов на телефоны других операторов. Это позволяет нам предлагать своим клиентам дешевое внутрисетевое общение. Например, на новых тарифах можно звонить внутри сети МТС вообще бесплатно. Достаточно пополнить счет мобильного телефона на небольшую сумму и все.

- На каком этапе сейчас находится процесс объединения активов МТС и «Комстар»?

- В целом, в большинстве регионов России подходит к концу органический ребрендинг, вся фиксированная тарифная линейка переведена под бренд МТС, мы предлагаем универсальные продукты на рынке B2B и B2C, идут продажи фиксированных продуктов в рознице МТС. Мы привели к единому знаменателю структуры с точки зрения географии. Есть целый пласт внутренних процессов, которые касаются перевода фиксированного бизнеса на принципы и целеполагание МТС, обучения сотрудников, кросс-продаж, объединения сетей. Что касается организационной интеграции, то она уже прошла в Сибири, Центральной России, на Северо-Западе и Дальнем Востоке. Во всех регионах планируется завершить юридическую интеграцию до конца 2011 года.

- Какова доля услуг «Комстара» в общей выручке объединенной компании?

- Выручка от фиксированного бизнеса МТС в России, и здесь имеется в виду не только Комстар, но и МГТС, и другие дочерние компании, по итогам первого квартала 2011 года составила 14 миллиардов

рублей. Это порядка 20% от общей выручки МТС по России. Это неплохой показатель, особенно с учетом того, что на выручку повлиял ряд приобретений региональных активов в отчетный период. Кроме того, важно понимать, что интеграция – долгий и сложный процесс, сейчас мы во всех регионах проводим масштабную модернизацию сети, обновляем тарифные линейки, оптимизируем каналы продаж. Это позволяет нам рассчитывать на рост, как абонентской базы, так и выручки от фиксированного бизнеса в среднесрочной перспективе.

- Активы «Комстара» с инфраструктурной точки зрения весьма неоднородны: разные технологии сетей, разное качество услуг и т.п. Как в МТС собираются решать эту проблему? Будет ли у компании единая унифицированная сеть, выполненная по единой технологии с единым центром или центрами управления? К кому времени стоит ожидать окончания этого процесса?

— Действительно, «Комстар» в последние годы развивался очень быстро, скупая местных игроков. При этом у одних сети были хорошими, у других — хуже. Поэтому мы сейчас реализуем по всей стране масштабную программу модернизации сети фиксированной связи, и в большинстве крупных городов в России уже перевели сети на технологии FTTB («оптика до дома»). Предстоит масштабный проект модернизации в Москве, который мы планируем завершить к 2017 году, а первые 400 тысяч домохозяйств будут подключены к новейшим волоконно-оптическим сетям уже в этом году. Это позволит нам повысить скорости доступа и во всех регионах развивать конвергентные сервисы, цифровое телевидение, IP-телефонию.

- Большое спасибо, за это интервью…

- Вам спасибо!