Куда идёт «Ростелеком»: интервью с новым главой уральского макрорегиона

С отраслью связи Сергей Гусев связан последние 20 лет. За это время ему удалось поработать как в региональных, так и федеральных телеком-компаниях, а также крупных промышленных предприятиях, сменить шесть регионов России. С 1996 года Сергей Гусев занимал должность технического директора, генерального директора ЗАО "Татинвест". С 2001 года являлся генеральным директором ОАО "ТРК "ТВТ". С 2003 года — заместителем генерального директора по телекоммуникациям и АСУ ОАО "ТАИФ". В 2004 году назначен заместителем генерального директора Агентства Республики Татарстан по массовой коммуникации "Татмедиа".

В 2006 году стал первым заместителем генерального директора — техническим директором АО "ЭР-Телеком Холдинг", с 2014 года — заместитель генерального директора — директор по техническим вопросам и инновациям, с 2015 года — первый заместитель генерального директора, директор макрорегиона "Северо-запад" АО "ЭР-Телеком Холдинг". В декабре 2016 года назначен вице-президентом - директором макрорегионального филиала "Урал" ПАО "Ростелеком".

Сергей, как вам Екатеринбург и Урал в целом?

За последнее время я посетил все регионы Урала и постарался максимально полно познакомиться со спецификой каждого. Они очень разные. Те решения, которые используются в Екатеринбурге или Челябинске, мало подходят Ямалу и наоборот. У людей разные потребности, темп жизни. Что общего - на Урале компания набирает очень быстрые обороты с точки зрения перестройки, развития услуг и сервисов.

Как вы можете оценить конкурентную среду в ключевых сегментах рынка на Урале?

В крупных городах рынок услуг ШПД достиг насыщения ещё в 2014 году. В результате стратегии операторов сменились с наращивания абонентской базы на её удержание. Усилия операторов сосредоточены на повышении скорости доступа, предоставлении нескольких услуг в пакете, повышении качества обслуживания абонентов и предоставлении дополнительных услуг, таких как антивирусное ПО и другие.

В малых городах проникновение услуги ШПД также уже достаточно высокое и зачастую превышает 50%, при этом даже такие небольшие рынки обслуживаются не только традиционно "Ростелекомом", но и, как правило, еще как минимум двумя операторами. Возможности для органичного роста и на этих рынках уже начинают исчерпывать себя.

Сельская местность, не предоставляющая большого интереса для большинства проводных

операторов, является зоной обслуживания "Ростелекома" и сотовых компаний, особенно там, где доступен 3G. Благодаря строительству "Ростелекомом" оптоволоконных сетей в небольших населенных пунктах в рамках программы устранения цифрового неравенства, прирост абонентов в сельской местности уже внёс заметный вклад в 2014-2015 годах в общее развитие рынка ШПД и в ближайшем будущем станет одной из важных точек роста рынка.

Услуга платного ТВ развита достаточно равномерно во всех регионах. Наиболее высокое проникновение услуги отмечается в ХМАО (более 70%), а также в ЯНАО (более 65%), где лидирует "Ростелеком".

В 2016 году продолжился тренд, направленный на всё большую консолидацию рынка: рост абонентской базы происходил за счет крупнейших операторов (например, "Ростелеком", "Триколор"), в то время как число подписчиков прочих мелких операторов сократилось. Основными причинами сокращения доли прочих операторов стал переход абонентов аналогового ТВ к операторам IPTV, которые предлагают более содержательную и по объему контента и по дополнительным сервисам услугу. Вторая причина - распространение цифрового эфирного вещания и появление OTT-телевидения. Ну, и третья причина – рост затрат на закупку импортного оборудования и контента.

Какой стратегии и бизнес-модели придерживается "Ростелеком" на Урале? Есть ли ниши, в которых компания планирует наиболее активно развиваться?

Стратегия развития нашей компании до 2020 года предусматривает трансформацию из оператора связи в интегрированного провайдера цифровых услуг. Помимо развития традиционных сегментов бизнеса, в том числе ШПД и платного ТВ, мы намерены расширить свое присутствие на новых рынках с высоким потенциалом роста. Компания обладает необходимым опытом, развитой инфраструктурой, а также клиентской базой, позволяющей реализовать потенциал роста данных сегментов. Один из трендов – объединение мобильного и фиксированного бизнеса. Здесь у нас есть проект MVNO с Tele2.

В апреле мы запустили в коммерческую эксплуатацию наш пакет "Quadro Play" для массового рынка в Челябинской области с одним лицевым счётом, одним личным кабинетом. Ключевыми точками роста в сегменте новых услуг являются дата центры, облачные услуги и сервисы, OTT видео, промышленный интернет, геоданные.

Нам интересны новые продукты и сервисы для существующих и будущих клиентов: умный дом, безопасный город, видеонаблюдение, онлайн-образование, дистанционная медицина, новые технологии доставки контента.

Сергей, а что собой будет представлять новый пакет "Quadro Play"? На моей памяти, это не первая попытка запуска конвергентных услуг. В чем отличие?

Мы запускаем уникальный продукт для всей страны. Челябинская область стала первым регионом у

"Ростелекома" на Урале, где запущен пакет четырёх услуг: интернет, телефония, телевидение, мобильная связь. Абонентская плата 795 рублей. В пакет входит безлимитный домашний интернет на скорости до 200 Мбит/с, 120 каналов цифрового интерактивного ТВ, домашний телефон без платы за линию, безлимитный мобильный интернет, мобильная связь: 250 минут по области и 250 SMS на все номера России. Наш пакет услуг стоит на 45% дешевле, чем услуги по отдельности. К слову, у других операторов такой интеграции разных услуг и сервисов нет. Есть отдельные соглашения в рамках MVNO. Клиент платит за услуги по отдельности, хотя это может быть и один бренд.

В мае 2017 года мы начнём постепенный запуск "Quadro Play" во всех регионах Урала.

Как вы можете оценить первые итоги проекта виртуального оператора с Tele2? Проект успешен? Он выполняет те цели, ради которых был запущен?

Первые результаты нас вполне устраивают. На Урале было продано больше сим-карт, чем суммарно во всех остальных регионах России. Мы продолжим развивать совместный проект с Tele2. MVNO позволяет нам увеличивать количество новых подключений в сегменте фиксированной телефонии, интернета и телевидения. Это плацдарм для запуска "Quadro Play", о котором я говорил. Клиент платит один раз и получает интернет, не важно какой – мобильный 4G или домашний Wi-Fi, звонки, неважно какие – мобильные, по IP или с домашнего телефона, а также телевидение как на привычном ТВ, либо на любом мобильном устройстве или компьютере.

Запланированы ли какие-то большие проекты по развитию инфраструктуры на Урале?

Да, конечно, "Ростелеком" планирует развитие инфраструктуры на Урале. Во-первых, в этом году мы будем увеличивать мощность магистральных каналов связи между городами регионов, развитие DWDM, IP/MPLS. Эти работы мы проводим в связи с растущим трафиком. В результате реализации этого проекта в разы будет повышена итоговая ёмкость каналов и увеличена скорость передачи данных.

Во-вторых, у нас стартовал масштабный проект по модернизации аналоговых линий связи. В результате этого проекта юридические лица, подключенные ранее по аналоговым линиям связи, будут получать услуги по современным оптическим каналам.

В-третьих, продолжим реализацию федерального проекта "Устранение цифрового неравенства". Напомню, что получить доступ в интернет по этой программе должны населенные пункты, где проживают от 250 до 500 человек. На Урале таких населённых пунктов, которые есть в этой программе, - 1 250. В настоящее время программа реализована в 412 населенных пунктах.

В-четвертых, продолжится строительство оптических сетей в крупных городах и в небольших населенных пунктах. Началось строительство современных линий связи и в частном секторе.

В-пятых, модернизация сельских АТС. Программа реализуется в Курганской области. С этого года начнется частичная реализация и в других регионах Урала.

Есть ли у вас статистика по спросу на услуги того же интернета в рамках проекта устранения цифрового неравенства? Насколько это вообще оправданно?

Универсальные услуги связи главным образом преследуют социальную цель – обеспечение гражданам страны равного доступа к услугам связи и информации. Объем доходов не может быть в данном случаем критерием успешности проекта. Активность пользователей говорит о высокой востребованности и социальной значимости проекта. В течение квартала уже фиксируется более 1 млн интернет-сессий пользователей.

Как вы оцениваете перспективы расширения собственных ЦОДов на Урале? Есть ли на них спрос?

Рынок услуг дата-центров в России находится на стадии активного роста. "Ростелеком" стремится расти опережающими темпами, чтобы наращивать свои лидирующие позиции в этом рыночном сегменте. Свои данные "Ростелекому" доверяют как коммерческие, так и государственные заказчики. Спрос на ЦОДы есть, хотя его структура смещена в пользу центра: пока 90% рынка виртуальных услуг расположено в Москве и Санкт-Петербурге. Вместе с этим сейчас мы наблюдаем рост спроса на дата-центры в регионах. В первую очередь, от государственных структур.

Компания активно развивает направление облачных технологий и сервисов. Но все они направлены на крупные предприятия и госсектор. Будете ли вы запускать продукты для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей?

Вы правы, когда говорите, что мы активно работаем с крупными предприятиями. Мы продолжим работать с ними и далее. Что касается предприятий малого бизнеса, это очень хорошая идея: начать работать с ними по комплексу услуг и сервисов. Мне этот сегмент видится очень перспективным. На нём невысокая конкуренция среди операторов. В апреле принято решение о разделении нашего

подразделение B2B на две части. Одно из них продолжит работать с крупным бизнесом, а второе возьмёт на себя взаимодействие с малым бизнесом. Для малого бизнеса мы готовим коробочное решение, включающее в себя интернет, Wi-Fi роутер и услуги видеонаблюдения. Кроме того, мы будем продавать им услуги IaaS. В этом случае работать с клиентами будет отдельный менеджер. С использованием BigData и искусственного интеллекта наша компания может предлагать таргетированные предложения для самых узких аудиторий. Также планируем продавать абонентам сервисы, комплиментарные нашим услугам. Оказание услуг мобильной связи под брендом "Ростелеком" – один из ярких примеров в этом направлении.

В самом начале интервью вы сказали о том, что "Ростелеком" должен трансформироваться в "в интегрированного провайдера цифровых услуг". Этот процесс касается только корпоративных клиентов или на массовом рынке стоит ждать новых продуктов?

Корпоративный сегмент для нас очень важен, но новые продукты мы готовы предоставлять и в масс-маркете. Готовится к запуску OTT-решение "Умный дом", которое объединит решения по безопасности (видеонаблюдение, датчики движения и проникновения) и решения по управлению домашним хозяйством (умная розетка, контроль протечек и другие). Вместе с запуском сервиса "Умный дом" будем думать о партнерстве с поставщиками сопутствующих сервисов (логично, например, предлагать страхование имущества вместе с организацией домашнего видеонаблюдения и установкой датчиков проникновения и движения). То есть, в конечном счёте абонент получит единого поставщика услуг интернета, телефонии, телевидения, мобильной связи и дополнительных сервисов.

Ещё до появления решений "Умный дом" наибольшим спросом у клиентов пользовалось видеонаблюдение. Как развивается это направление? Оно продолжает быть интересным для клиентов?

Услуги видеонаблюдения пользуются стабильным спросом. Чаще всего для мониторинга придомовых территорий, служебных и общественных помещений с доступом через Интернет к онлайн-просмотру и видеоархиву. Мы работаем как с крупными предприятиями, так и с организациями масштабом поменьше. Облачное видеонаблюдение позволяет объединять территориально распределенные камеры в одну систему и управлять доступом к их видеоархивам и базе событий. Видеозаписи хранятся на серверах центров обработки данных "Ростелеком". Такая схема позволяет поддерживать высокие стандарты безопасности при отсутствии существенных затрат на внедрение со стороны клиента.

В дальнейшем мы планируем устанавливать камеры во дворах и на детских площадках для ТСЖ и управляющих компаний, в ресторанах и кафе, в автосервисах и автосалонах, а также других компаниях, где требуется наблюдение и оперативный контроль бизнес-процессов. Ещё один пример – видеонаблюдение в маршрутном транспорте. Среди потенциальных заказчиков – не только бизнес-клиенты, но также органы власти и физические лица.

Планируете ли вы окончательно присоединить екатеринбургского провайдера Kabinet к "Ростелекому" и отказаться от использования бренда Kabinet? Если да, то когда это произойдёт?

Вопрос о прекращении использования этого бренда в настоящее время не рассматривается (В 2013 году "Ростелеком" интегрировал сеть Kabinet, приобретенную в 2011 году в составе ОАО "Национальные Телекоммуникации" - прим. ред.). В феврале 2017 года "Ростелеком" присоединил лицевые счета абонентов Kabinet’a к своей биллинговой системе. С этого времени все услуги Kabinet’a продвигаются в режиме кобрендинга с брендом "Ростелекома". Продукты и тарифы, которыми привыкли пользоваться клиенты Kabinet’a, продолжают действовать. Помимо этого, им становятся доступны технологические решения и продукты "Ростелекома". Это, прежде всего, "Интерактивное ТВ".

В наших планах модернизировать всю сеть Kabinet. В 2016 году на оптические сети были переориентированы около 40 тыс. семей. В текущем году оптика станет доступна еще для 185 тысяч домохозяйств. Клиенты получат более качественную услугу, рост скорости и возможность подключения "Интерактивного ТВ" от "Ростелекома".

- Сергей, а как вы планируете развивать проекты государственно-частного партнёрства? Какие проекты и где стоит ожидать?

- На протяжении многих лет "Ростелеком" эффективно сотрудничает с органами власти различных уровней в реализации проектов федерального и регионального масштабов. Это проекты энергосервиса в ЖКХ, тема интеллектуальных транспортных систем, которые мы начали внедрять в ряде городов, тематика платных парковок и средств габаритного контроля и другие. Решения, которые внедряются по этим направлениям, соответствуют концепции smart region - "умный регион".

Так, внедрённые энергоэффективные приборы освещения, терморегулирования и мониторинга

энергоресурсов позволяют существенным образом снижать расходы. У нас в практике есть примеры в Челябинской области и ХМАО, когда энергосберегающие мероприятия помогают снизить потребление энергии до 50%.

В Курганской, Тюменской, Челябинской областях у нас действуют комплексы видеофиксации нарушений ПДД на самых оживленных участках города – перекрестках и пешеходных переходах, а также на скоростных участках. Всего 92 комплекса. Видеосистема "Ростелекома" в автоматическом режиме фиксирует не только нарушение скоростного режима, но и сложные виды нарушений, такие как: непредоставление преимущества пешеходу, проезд перекрестка на запрещающий сигнал светофора, заезд за стоп-линию, проезд перекрестка в нарушение правил разметки и знаков. При этом аварийность на участках дорог, где установлены видеокамеры, существенно снизилась, а смертность до нуля.

В Перми "Ростелеком" является исполнителем муниципального контракта по организации системы платных парковок. В целом в рамках проекта созданы 2,5 тысячи парковочных мест, установлены 45 паркоматов, налажена система оплаты и поддержки пользователей. Сейчас мы осуществляем техническое сопровождение парковочной системы, чтобы обеспечить её стабильную работу.

Использование этих информационных технологий позволяет повысить качество жизни граждан, обеспечить комфортную и безопасную среду проживания. Выстраивание эффективного частно-государственного партнерства – большая работа, и "Ростелеком" ее продолжает.