Универсальная модель по-билайновски

Екатеринбург и Свердловская область для «Вымпелкома» всегда были полем для обкатки новых технологий. Здесь одной из первых была запущена сеть 3G в России в 2007 году, появился первый региональный проект WiFi сетей за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. А в конце 2010 года была сдана в коммерческую эксплуатацию услуга цифрового кабельного телевидения. В компании готовы делиться опытом и при этом ставить новые амбициозные задачи. Об этом нам удалось поговорить с новым директором екатеринбургского филиала компании «Вымпелком» Андреем Ершовым. Забавная деталь - руководителя уральского подразделения МТС тоже зовут Андрей Ершов.

Андрей Ершов. Родился 24 ноября 1974 года.

Образование: В 1998 году закончил Сыктывкарский государственный университет, а в 2003 году прошел Президентскую программу подготовки управленческих кадров.

Карьера: С 2004 по 2007 год работал в петербургском филиале компании «МАРС», где занимался развитием дистрибуции. С 2007 по 2009 занимал позицию коммерческого директора по работе с розничным рынком макро-региона «Сибирь» компании МТС. С 2009 по 2011 - директор сыктывкарского филиала компании «Вымпелком».

- Андрей, вы работали на Дальнем Востоке, в Сибири, на Северо-Западе. Как вы можете охарактеризовать рынок мобильной связи в Свердловской области? Чем он отличается от других регионов?

- В любом регионе России существуют свои особенности, продиктованные географическим расположением, экономическим развитием и культурными традициями. Мне довелось поработать в нескольких регионах страны: на Дальнем Востоке, в Сибири, причем в мою сферу ответственности входила вся коммерция макрорегиона от Красноярска до Омска. Я хорошо знаю Северо-Западный регион, поскольку работал в Коми как в телекоме, так и в сегменте FMCG. Когда я приехал в Екатеринбург, заметил одну особенность - здесь люди активно пользуются продвинутыми гаджетами: смартфонами с большими сенсорными экранами, планшетами, нетбуками, ультрабуками. Молодые люди, находясь в парке или в кинотеатре спокойно выходят в интернет: «лайкают» фотографии в социальных сетях, общаются по видеосвязи, пользуются интернет-сервисами. И чем выше доля людей, пользующихся продвинутыми гаджетами, тем больше востребованы услуги связи и передачи данных. Именно поэтому мобильный интернет в Свердловской области является самой динамично развивающейся услугой связи, чего нельзя сказать о голосовых услугах. Около 75 % жителей Уральского региона выбрали для себя удобный голосовой тариф и, по большому счету, цена минуты разговора уже не имеет особого значения. Даже если сегодня «демпингнуть» и установить цену в Екатеринбурге – 2 копейки на любого оператора, потребление от этого не вырастет. Развитый телеком рынок Свердловской области – это благодатная почва для внедрения новых услуг и сервисов.

- А что вы можете сказать о рынке фиксированного Интернета? Насколько он цивилизованный? Что его отличает?

- В крупных городах России ситуация, как правило, выглядит следующим образом: здесь существует много провайдеров, и проблем с предложением качественных услуг нет. В одном доме может быть по 5-7 провайдеров. Это обеспечивает высокий уровень конкуренции, а игроки предоставляют высокий уровень сервиса. Что же касается проникновения интернета за пределами Екатеринбурга, то здесь говорить о цивилизованном рынке не приходится. Например, для того, чтобы обеспечить высокоскоростным Интернетом северные города Свердловской области, оператору связи придется понести колоссальные затраты. Расчёт бизнес-кейсов для северных городов области показывает невысокую рентабельность. Такие территории мы стараемся покрыть Интернетом на базе технологии 3G.

- В России в целом и в Свердловской области в частности существует проблема цифрового неравенства населения. Причем если по сотовой связи оно минимально, то по Интернету - огромно. Уровень проникновения интернета по домохозяйствам в Екатеринбурге подбирается к отметке 70%, а в малых городах он всего 15%. Как вы можете прокомментировать эту ситуацию? Как решается эта проблема?

- Решить эту проблему бизнес может в сотрудничестве с государством. Найти решение, в том числе, помогает и региональное правительство. Я отметил для себя, что в Свердловской области уровень вовлеченности министерства информационных технологий и связи достаточно высокий. К примеру, недавно мы обсуждали проблему «цифрового неравенства» с министром Ириной Богданович. Одним из результатов работы по улучшению уровня проникновения интернета в малых городах области стал запуск сети ШПД «Билайн» в Первоуральске. Кроме того, хочу отметить, что в течение этого года «Билайн» построит более 250 2G и 3G базовых станций.

- Какие у компании есть проблемы или сложности? Как они будут решаться?

- Сейчас порядка 90% населения Свердловской области проживает в зоне действия сети «Билайн». Но при этом есть участки, где нас нет. В первую очередь, мы будем строить сети именно там. Причем уже заложены значительные инвестиции в строительство объектов в 2012 году. Мы будет запускать сети в новых для нас населенных пунктах, и расширять покрытие в существующих.

- Андрей, а какие районы, города, авто или ж/д трассы входят в программу строительства?

- Это не будет отдельный проект, скорее это точечные достройки, где отсутствует связь или существует проблема неустойчивого сигнала. В течение ближайших 1,5 лет мы достигнем паритета по зоне покрытия с остальными игроками рынка. Замечу, что в плане строительства компании на Урале, Свердловская область стоит в числе приоритетных по развитию сетей.

- А насколько перспективным вам кажется рынок платного телевидения? Есть ли спрос на эту услугу?

- Если говорить про IP-телевидение, то это один из наиболее динамично растущих сегментов. Эта услуга в Свердловской области становится драйвером продаж. Ежемесячно мы подключаем более 2,5 тыс. новых абонентов. Ситуация в корне изменилась за короткий период времени: раньше, подключая абонента к Интернет от «Билайн», IPTV шло бонусом. Сейчас же специалисты «Вымпелком» разработали специальный пакет предложений - телевидение и Интернет. Этим летом, к примеру, в Екатеринбурге прошло несколько заметных акций по цифровому тандему. Правда, должен отметить, что в развитии IPTV мы пока ограничены нашими техническими возможностями, и услугу можем предоставить не везде. Нам, конечно же, хочется прийти во все дома, и мы двигаемся в этом направлении.

- Летом этого года «Вымпелком» объявил о планах до конца 2011 года увеличить количество точек Wi-Fi в Екатеринбурге в пять раз. На каких условиях будут работать эти точки, где и будут ли выполнены эти планы? Зачем «Билайну» вообще нужен этот проект?

- Екатеринбург обретает всё больше примет, присущих европейским городам. Одной из таких примет является бесплатный Wi-Fi для посетителей кафе и кофеен. Как я уже говорил, современный горожанин не мыслим без различных гаджетов. Школьники, студенты, многочисленные работники офисов не расстаются со своими смартфонами и КПК ни в транспорте, ни в обеденный перерыв, ни во время походов по магазинам. По-настоящему, массовый характер бесплатная «вайфаизация» екатеринбургских торговых центров и предприятий общепита приобрела благодаря усилиям екатеринбургского филиала компании «Билайн», который первым из федеральных операторов связи сделал Wi-Fi бесплатным для конечного пользователя. Чем привлекательна эта работа для нас? Нам интересно продвигать на рынке идею, что доступ в Интернет - это Билайн. И этот посыл заставляет нас стремиться к лидерству во всех сегментах: 3G, ШПД, ну и, конечно, доступный Wi-Fi. Кроме того, мы увеличиваем лояльность наших клиентов, т.к. им приятно в публичных местах получить наш бесплатный доступ в Интернет. Сейчас мы работаем над проектом по обеспечению WiFI в общественном транспорте (в трамваях), который сегодня уже вышел на этап технической реализации.

- Многие операторы развивают собственную розницу. Такие проекты есть у МТС, «Мегафона». Вскоре к ним присоединится «Ростелеком». А что в этом направлении будет делать «Билайн»?

- Наша компания активно развивает собственную розницу. Кроме того, мы будем анализировать эффективность каналов продаж, и перемещать акценты от количества к качеству. Гонка за большим количеством подключений закончилась. К примеру, в Свердловской области количество подключений всеми операторами связи в месяц составляет порядка 300 тыс. – почти 10% от всего активного населения области. Поверить в то, что ежемесячно каждый десятый человек меняет sim-карту - наивно. Таким образом, большая часть продаж попросту уходит в корзину.

- Насколько востребованы абонентами «Билайн» сервисы электронной коммерции? Сколько людей пользуется этими сервисами в Свердловской области? Снизился ли интерес, когда за каждую транзакцию стали списывать комиссию?

- Развивать мобильную коммерцию в Екатеринбурге мы начали еще в 2005 году, когда предложили услугу «Мобильный кошелек». С того времени, число абонентов, которые активно используют такие сервисы, как перевод средств и оплата услуг, неуклонно растет. Средняя транзакция по виртуальной карте «Билайн Альфа» карт составляет 7 000 рублей, выпущено более 30 000 карт. В этом году также стартовал совместный проект Билайн и Альфа Банка - система электронных платежей RURU, с помощью которой можно оплатить коммунальные, государственные, страховые услуги, транспорт, сотовую связь, оказать благотворительность. В Свердловской области 5 тыс. абонентов Билайн в октябре 2011 года оплатили услуги через RURU. Это на 67% больше, чем в сентябре этого года. Через платежную витрину RURU сегодня можно оплатить более 600 сервисов. Наиболее популярные услуги

- оплата телекоммуникационных услуг и денежные переводы. Причем большинство сервисов электронной коммерции для абонентов «Билайн» предоставляется без комиссии.

- В настоящее время операторы «растут» за счет мобильного и фиксированного Интернета. Как, на ваш взгляд, эта ситуация изменится в ближайшем будущем? Куда пойдут операторы дальше?

- Наша компания сфокусирована на предоставлении качественных услуг связи и разработке новых технологических решений. Сейчас очень часто говорят о технологии NFC, способной совершить маленькую революцию в сложившейся системе оплаты товаров и услуг. Одним из первых российских операторов сотовой связи, предложившим использовать телефоны в качестве платёжного средства, стали именно мы. В июне этого года, совместно с компанией «Амбик Тэк СПб», наша компания начала снабжать своих петербургских абонентов миниатюрными NFC-модулями, которые наделяют трубку функцией проездного билета. Екатеринбург в смысле возможности внедрения этой технологии ничем не уступает Санкт-Петербургу. У NFC есть тысяча иных, не менее любопытных применений: оплата парковки на вокзалах и в аэропортах, оплата парковки в торговых и развлекательных центрах, покупка билетов в кино и на концерты. По мере проникновения NFC в повседневную жизнь, соответствующими устройствами будут обзаводиться и торговые точки. А это значит, что телефон сможет выступить не только в роли дешифровщика ценников и «электронного кошелька», но и в роли всех возможных дисконтных карт, которые сегодня занимают половину объёма портмоне горожан.

Следующая задача - насыщение сети сервисами. Самый очевидный из них - интерактивное телевидение. Запуск этой услуги по одному транспорту с голосом и передачей данных дает синергию: сеть управляется одними людьми из одного центра, плюс к этому - единый счет. Мы рассчитываем на современного, умного, успешного, но ленивого абонента, а таких достаточно много, который не хочет бегать по операторам и платежным терминалам, а все документы получать в одном расчетном центре.