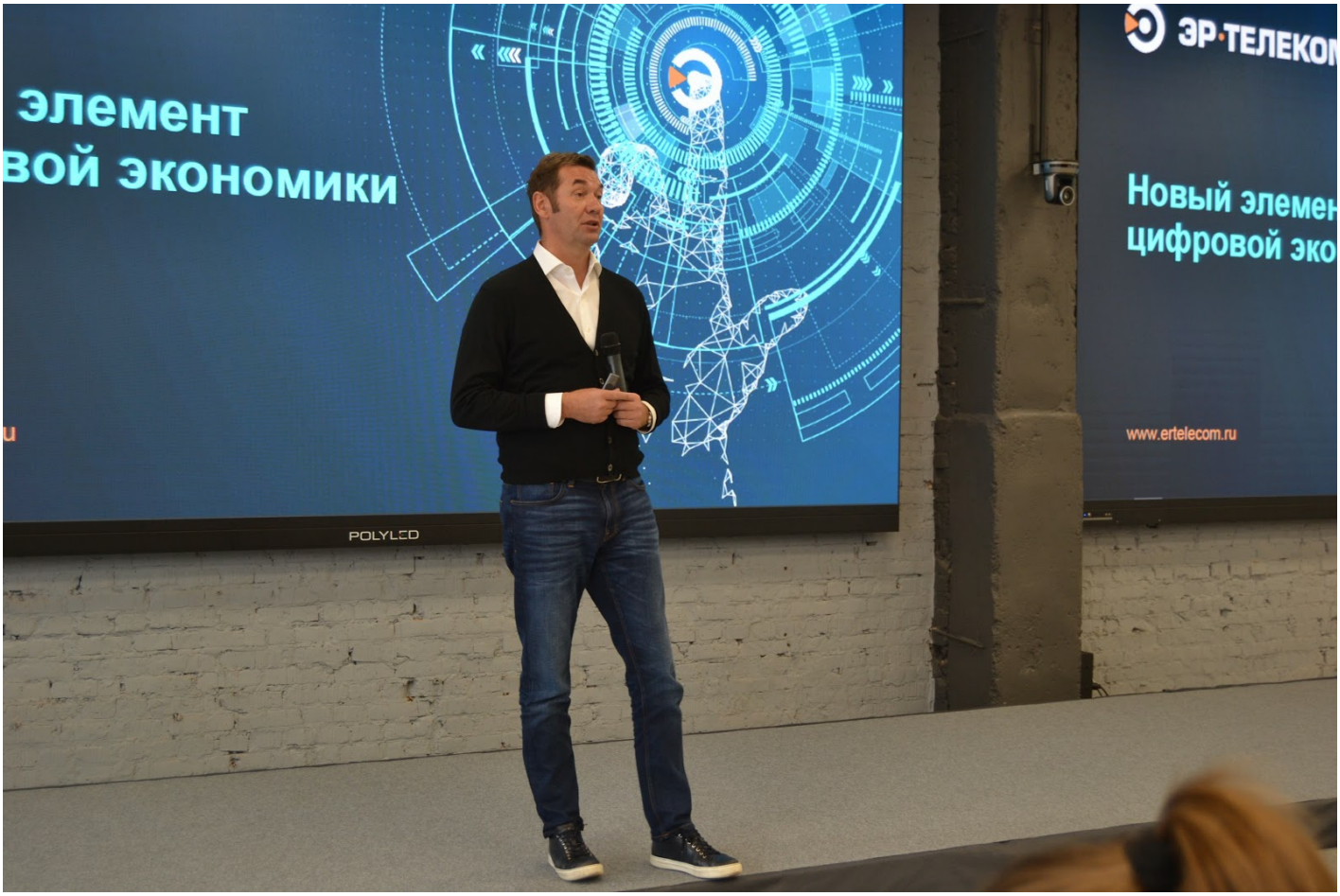
Куда идет "ЭР-Телеком"?

Глава холдинга "ЭР-Телеком" Андрей Кузяев рассказал нескольким десяткам журналистов региональных и федеральных СМИ о том, как альтернативный кабельный оператор из Перми вырос в федеральную телекоммуникационную компанию, каков сейчас бизнес компании и куда движется оператор.



Немного истории

История "ЭР-Телеком" насчитывает немногим более 18 лет. Начало было положено в Перми, когда группа пермских предпринимателей решила создать компанию по предоставлению услуг платного кабельного телевидения. В 2001 году начались первые подключения, а в 2003 были получены первые деньги из венчурного фонда Пермского края.

> "В 2003 на рынке не было платного телевидения. Пользователи были приучены к тому, что телевидение – это бесплатная услуга. Но "ЭР-Телеком", несмотря на это, начал вкладываться именно в сегмент платного ТВ. Также, в свое время, мы одни из первых начинали вкладываться в строительство оптических сетей, несмотря на тот факт, что множество экспертов говорили нам, что это бесперспективные вложения, поскольку ADSL будет актуален еще много лет", – отмечает Андрей Кузяев.

До 2005 года "ЭР-Телеком" был компанией одного города, пока к делу не подключилась Пермская инвестиционная группа, чьи денежные вливания позволили оператору выйти еще в три города.

> "В 2008 году мы планировали продать "ЭР-Телеком", но, в конечном итоге, было принято решение выкупить компанию и сделать ее нашим главным бизнесом. С 2007 по 2011 год в "ЭР-Телеком" было вложено 250 миллионов долларов. Про нас часто говорили, что мы компания строителей. Но мы хотели создать именно компанию федерального масштаба. Перед этим мы изучили кабельный бизнес в штатах и увидели огромный потенциал.
>
> Кабельные сети – это нефтяные трубы 21 века. Для меня переход из нефти в телеком оказался легким. Между телекоммуникациями и нефтянкой очень много общего. Я увидел, что компании, которые занимаются продвижением интернета, очень много вкладывают в строительство. Для себя я представил города как месторождения, а наших клиентов, как силы и средства, что были привлечены нами на разработку месторождений.
>
> Мы изначально поставили перед собой задачу мультипликатора. Мы знали, что можем в

> масштабах всей страны построить этот бизнес. Для многих городов с 2006 по 2012 год мы были первой компанией, которая приходила с широкополосным доступом, оптическими сетями, платным телевидением", – рассказывает Андрей Кузяев.

В 2010 году компания принимает решение по дальнейшей экспансии, появившись на рынках еще 20 городов. Существенно обострилась борьба за региональные рынки, где конкуренцию "ЭР-Телеком" оказывали как федеральные операторы, так и крупные региональные провайдеры.

> "История компании с 2003 по 2015 годы – это история "ЭР-Телеком" без моего непосредственного управления. За эти годы из 5 тысяч независимых телекоммуникационных компаний именно мы смогли выйти на федеральный уровень без государственного участия, став номером два в масштабах России.
>
> В 2015 году я принял решение оставить компанию "Лукойл" и сосредоточиться на "ЭР-Телеком". Я видел будущее компании. В 2014 мы планировали выйти на IPO, но все карты спутал разразившийся кризис", – отмечает глава "ЭР-Телеком".

С 2007 года по 2015 год "ЭР-Телеком" вырос в 20 раз, но наполнение рынка этот процесс остановило. Было принято решение разработать новую стратегию развития, определив ключевые точки роста компании.

B2B

Направление B2B в "ЭР-Телеком" вплоть до 2015 года росло само по себе опережающими темпами, без какого-либо активного вмешательства в этот процесс руководства компании. После 2015 года именно B2B стал ключевым драйвером роста бизнеса компании. Если в 2015 году выручка от B2B составляла 3,8 миллиарда рублей, то в 2019 эта цифра была уже 17,4 миллиарда.

> "В 2015 году мы в основном развивались как оператор B2C. В 2012 году у нас даже не было отдела B2B и мы подключали бизнес, лишь если они к нам обращались сами. В 2015 году мы приняли решение увеличить число продуктов, сопровождать стандартную услугу по подключению интернета другими разнообразными продуктами. За четыре года количество продуктов выросло до 12. Это как наши собственные разработки, так и те продукты, которые мы делаем вместе с нашими партнерами. Мы научились делать свое и привлекать партнеров. Уже в 2019 году мы ожидаем 2,5 миллиарда выручки только от цифровых продуктов для бизнеса. Это такие направления, как Wi-Fi, облачное видеонаблюдение, облачная АТС, платное ТВ, разные облачные сервисы, "интернет вещей", – отмечает Андрей Кузяев.

Сеть

> "В 2010 году мы поняли, что являемся одним из крупнейших поставщиков трафика в нашей стране. Кроме того, мы осознали, что самый выгодный наш инвестиционный проект – это не только строительство сети внутри городов. Мы должны были соединить все эти города магистральной сетью", - рассказывает Андрей Кузяев.

Однако, вплоть до 2015 года процесс строительства магистральной сети шел медленными темпами, и этот процесс было решено ускорить, построив к 2020 году собственную трансконтинентальную магистральную сеть. На сегодняшний день у "ЭР-Телеком" есть узел на Монголию в районе Улан-Удэ, собственное кольцо через Казахстан, Китай, Пекин и на Монголию. Также построена собственная сеть через территорию России с кольцом через Стокгольм, Франкфурт и Белоруссию. Оператор подключен к семи ключевым хабам.

> "Мы поставили перед собой задачу создать свою магистральную сеть. Это не только экономит нам средства, но и гарантирует качество наших услуг. Очевидно, что наши ресурсы в деньгах ограничены, поэтому наша основная сеть полностью принадлежит нам, а резервные сети мы арендуем", – отмечает Андрей Кузяев.

Кроме магистралей, "ЭР-Телеком" продолжает активное строительство в городах. В 2015 году собственная сеть компании насчитывала 13 миллионов домохозяйств, а процент покрытия городов сетями "Дом.ру" составлял 57%. На сегодня – 79% проникновения. Дом.ру собирается достичь 90% проникновения в городах присутствия. Также, к 2021 году "ЭР-Телеком" планирует добиться того, чтобы 50% сети компании могли обеспечивать абоненту скорость 1 Гбит/с .

Карта городской сети "ЭР-Телеком"

В планах "ЭР-Телеком" развитие сетей радиодоступа.

> "Мы также развиваем фиксированный радиодоступ. Наша компания обладает частотами в

диапазоне 3,5 ГГц, 5,6 Ггц и 28 ГГц. Именно на этих частотах мы собираемся тестировать фиксированный радиодоступ 5G. Кроме этого, на частоте 5,6 ГГц уже существует масштабная сеть радиодоступа на технологии WiMax. Беспроводные сети позволят поддерживать скорость до 100 Мбит/с", – отмечает Андрей Кузяев.

M&A

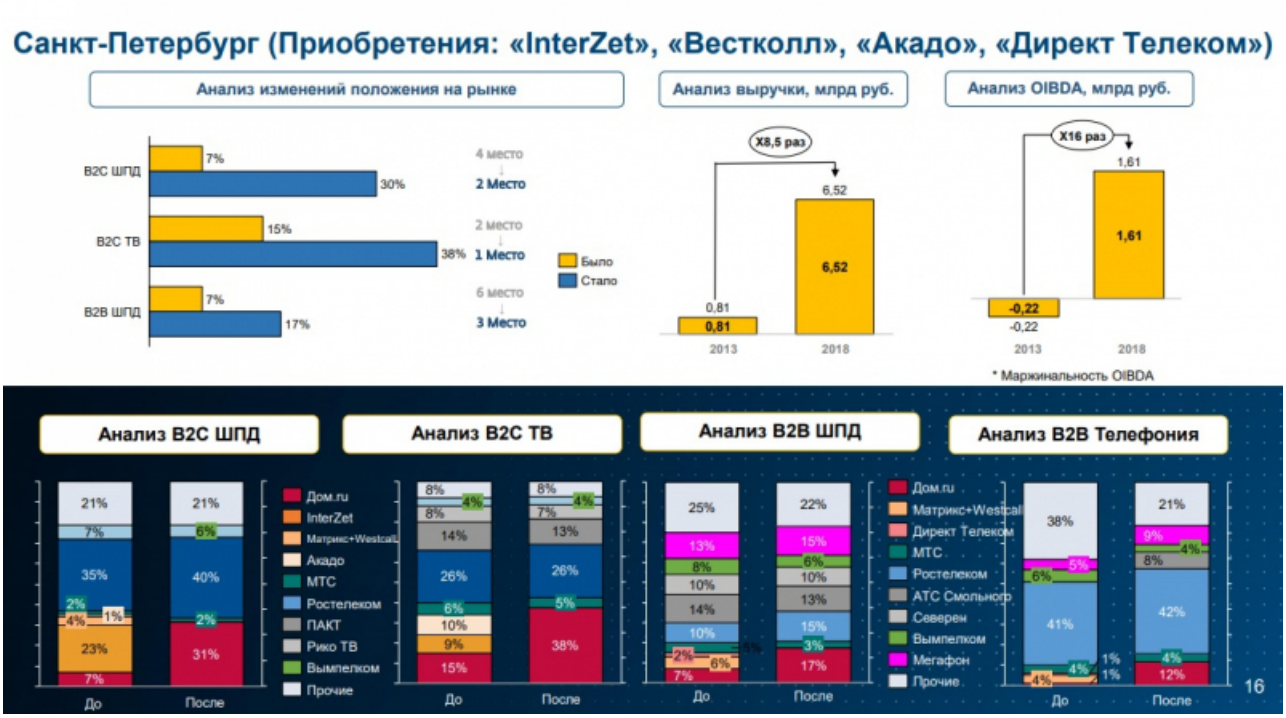
До 2014 года "ЭР-Телеком" развивался лишь за счет строительства сетей, однако после кризиса 2014 года было принято решение развиваться еще и за счет покупок.

"Мы растем очень непросто. Очень многие в компании были против M&A. До 2014 года мы развивались без покупок. Мы лишь строили сети, считая себя альтернативным оператором. Мы приходили в города, строили сети и захватывали рынки. Есть города, где у нас не получилось это сделать. Например в Челябинске, Уфе, Новосибирске и Санкт-Петербурге. В этих городах очень сильны региональные игроки. Имея этот опыт, мы приняли решение сосредоточится на M&A. Но мы не кинулись сразу скупать все подряд. С 2016 по 2019 годы "ЭР-Телеком" купил лишь 21 компанию" – рассказывает Андрей Кузяев.

ЭР-Телеком максимально скрупулезно подходит к каждой своей покупке, приобретая операторов лишь в регионе присутствия. В компании работает более двухсот сотрудников проектных команд,

которые сосредоточены на оценке приобретаемых компаний, и дальнейшей интеграции. Каждая из команд занимается своим направлением – сетью, продажами, подключением, IT, корпоративными вопросами.

Процесс слияния компаний в "ЭР-Телекоме" отлично отработан. Если раньше на полноценную интеграцию приобретенной компании в структуру холдинга уходило полтора–два года, то теперь этот процесс занимает лишь девять месяцев. Процесс консолидации стал в компании очень важной частью операционной деятельности.



> "Все смотрят на процесс консолидации, как на укрупнение. На самом деле, когда мы говорим о цифровизации, мы должны понимать, что консолидация рынка – это ключевой фактор диджитализации страны. Если не будет крупных игроков, которые будут модернизировать страну, страна не сможет меняться. Для меня консолидация рынка – это часть цифровой революции. На рынке должны быть активные крупные компании, способные производить и выводить на рынок новые инновационные сервисы. Способные работать масштабах всей страны. Роль альтернативных операторов будет сокращаться. Это можно проследить даже из динамики последних лет: было 5 тысяч, сейчас 3,5 тысячи компаний, и с каждым годом их становится меньше. Это неизбежный процесс, потому что был взрыв, рынок рос. Сейчас рынок стагнирует, и на этом рынке будут побеждать сильнейшие, а также те, кто будет привносить на рынок новые цифровые сервисы", – считает Кузяев.

Фокус на инновации

Несколько лет назад "ЭР-Телеком" принял волевое решение по развитию собственной платформы цифрового ТВ и цифровой ТВ-приставки. За 2,5 года оператор потратил на разработку 700 миллионов рублей.

> "Лучший маркетинг и продвижение – это инновации. Важно не "втюхивать" свои продукты, а создавать спрос посредством инноваций. Если люди сами хотят попробовать твои продукты, то успех гарантирован. Именно поэтому большое количество ресурсов мы тратим на инновации. Когда мы разрабатываем новый продукт, то вся компания встает в позу обороняющегося и начинает рассказывать, почему этот продукт нельзя продать. Но, тем не менее, новые направления мы развиваем", – отмечает глава "ЭР-Телеком".

Компания уже достаточно давно и активно развивает проекты, связанные с реализацией "умного города". Однако, по мнению Кузяева, сейчас в этой сфере гораздо больше деклараций, чем реализованных продуктов. В "ЭР-Телеком" всерьез намерены стать лидером в реализации решения для "умного города", лидером технологическим. На этом поприще уже есть некоторые успехи. Например, система экомониторинга, функционирующая уже в нескольких городах. Также, это сеть бесплатного Wi-Fi внутри Садового кольца и Санкт-Петербурге.

В Омске, Питере и Перми оператор реализует проект "умный свет". Это позволяет городу экономить до 45% электроэнергии и, что неожиданно, снижает дорожную аварийность на 40%.

Умный фонарь "ЭР-Телеком"

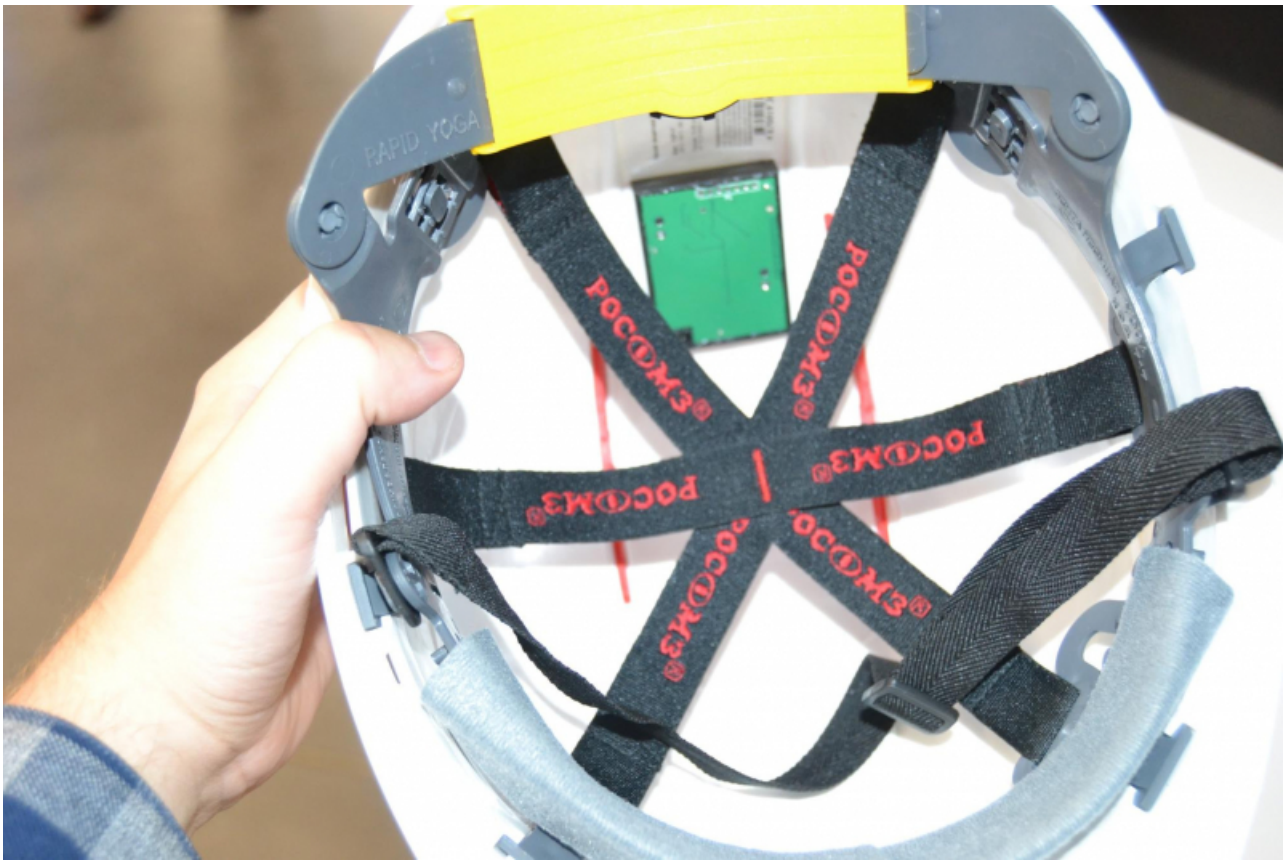
"ЭР-Телеком" активно идет в города с собственным "умным домофоном", внедрение которого, согласно аналитическим данным, существенно снижает преступность и влияет на раскрываемость преступлений. Однако в городах "ЭР-Телеком" сталкивается с серьезным сопротивлением конкурентов, причиняющих существенный урон уже установленным устройствам.

Отдельное обширное направление деятельности оператора – это "интернет вещей" и сотрудничество с промышленностью.

> "Когда мы построили федеральную сеть "интернета вещей", мы думали, что к нам выстроится очередь из желающих к ней подключиться. На деле же, мы столкнулись с массой проблем. Когда мы предложили возможности нашей сети промышленным предприятиям, оказалось, что наши датчики просто не подходят по различным нормам безопасности и другим требованиям. Так что сейчас, мы лишь являемся для промышленности интегратором цифровых сервисов. Например, мы делаем проекты для нефтедобычи и АЗС. Почти восемь тысяч АЗС страны подключены к нашей сети, обеспечивающей видеонаблюдение и Wi-Fi на АЗС."

Датчики для промышленности

> "У нефтяников есть огромные вычислительные системы, которые управляют разработкой месторождений. При этом, лишь 5% скважин подключены к интернету. Данные со скважин собираются людьми, что влияет на скорость сбора и достоверность таких данных. Мы планируем помочь нефтяной отрасли решить проблему автоматизации сбора данных, управления физическим состоянием персонала и по ряду других направлений", – рассказывает Андрей Кузяев.



Умная каска для отслеживания состояния рабочих

Компании с момента 2015 года удалось отыграть свой двукратный рост, о чем говорят показатели

выручки компании, выросшей на 110% с 2015 года. При этом долговая нагрузка холдинга падает.

Выступление Андрея Кузяева заняло больше часа и даже в этот час, казалось, он не успел уместить все, что хотел рассказать о развитии "ЭР-Телеком". Ясно, что компания и дальше продолжит экспансию, технологическое развитие и строительство сетей. Тем более, что пока еще непаханное поле для пермяков – это многомиллионная Москва. Ясно, что в ближайшие годы "ЭР-Телеком" пойдет и туда, что уже подтверждает недавняя покупка холдингом столичного iHome.

По вопросу 1. Об участии АО «ЭР-Телеком Холдинг» в других организациях: «за» - 9 голосов. Решение принято единогласно.

2.2. Содержание решений, принятых советом директоров (наблюдательным советом) эмитента:
1.1. Одобрить участие АО «ЭР-Телеком Холдинг» в Обществе с ограниченной ответственностью «АЙХОУМ» (ОГРН 1117746437247, ИНН 7708740453) путем приобретения доли в размере 89,99% уставного капитала указанного общества у Масловского Василия Владимировича; путем приобретения доли в размере 10% уставного капитала указанного общества у Горбунова Андрея Владимировича.

2.3. Дата проведения заседания совета директоров (наблюдательного совета) эмитента, на котором приняты соответствующие решения: 24.10.2019
2.4. Дата составления и номер протокола заседания совета директоров (наблюдательного совета) эмитента, на котором приняты соответствующие решения: Протокол № 16, дата составления протокола 24.10.2019.

Купив оператора, "ЭР-Телеком" также серьезно укрепился и на межоператорском рынке, где уже давно стремится обосноваться гораздо основательней.