

Безальтернативный оператор

Директор по работе с массовым сегментом Тверского филиала ПАО «Ростелеком» Ольга ТЕЛЕЧЕНКО в интервью «Афанасий-бизнес» — о сетях связи, о ликвидации цифрового неравенства и перспективах развития телекоммуникаций в регионе

— Какое место компания занимает на рынке связи в Тверской области, сильно ли ощущается конкуренция?

— «Ростелеком» является безусловным лидером на рынке фиксированной связи. Доля рынка Тверского филиала в массовом сегменте — 91,7%. А вот ситуация с широкополосным доступом в Интернет (ШПД) складывается другая, операторов, которые предоставляют эту услугу, достаточно и в стране, и в регионе. По оценкам специалистов компании, на текущий момент «Ростелеком» занимает примерно 40,8% рынка ШПД в домохозяйствах Тверской области. Доля рынка платного ТВ в регионе составляет около 11,5%. Это нормальная, здоровая конкуренция. И она необходима. Мы, со своей стороны, готовы всеми доступными цивилизованными способами отвоевывать рынок. «Ростелеком» позиционирует себя как долговременный и надежный партнер. Это тот оператор, который контролирует все уполномоченные на то органы. Мы строим свои технологии в соответствии с требованиями ГОТа. Что касается альтернативных операторов, то некоторые из них, к сожалению, думают лишь о завоевании рынка и строят свои технологии по стойкам, чердакам и т.д. Возможно, конкретному абоненту это не столь уж и важно. И все же мы такие технологии не используем.

— К вопросу о стационарной телефонии — насколько велик отток абонентов и доходов в сегменте фиксированной телефонии? Ждет ли этот рынок угасание или же есть какие-то перспективы развития?

— Мы не скрываем, что объем выручки в сегменте фиксированной телефонии, включая внутризональную и междугородную связь, снижается. Это мировая тенденция. На отток абонентов и падение APRU существенно влияют мобильное замещение (70-80% причин оттока), внутренняя миграция населения в крупные города (20%), старение и естественная убыль основной категории абонентов (10%).

Зарубежная практика показывает, что отток базы длится 10-15 лет, а потом ситуация стабилизируется. У нас отток начался в 2007-2008 годах. Мы сейчас понимаем, что прошли половину этого неприятного пути. Вместе с тем, нужно по-



нимать, что меняется модель потребления: абоненты снижают потребление голосовых услуг не только в стационарных, но и в мобильных сетях. Идет переориентация на передачу данных, на социальные сети и различные мессенджеры. Это общая смена парадигмы поведения абонента, для него самой важной услугой становится доступ в интернет.

В то же время «Домашняя телефония» остается одной из основных услуг в продуктовом портфеле «Ростелекома». Мы стремимся стать более гибкими в тарифной политике, повысить качество обслуживания и сервиса. Кроме того, обладатели домашних телефонов получают весомые преимущества при использовании другими услугами «Ростелекома».

Следуя за развитием технологий и потребностей абонентов, сегмент стационарной телефонии будет трансформироваться в универсальный канал доступа к информации. Развитие стационарной телефонной связи, ее «второе рождение» заключается не только в повышении качества передачи голоса, но и в обеспечении доступа к интегрированным мультимедийным сервисам с помощью высокоскоростных каналов передачи данных, то есть в приближении оптического волокна к абоненту, так как оптика в настоящий момент не имеет ограничений пропускной способности. Раньше традиционная телефония предоставлялась с АТС через медный кабель длиной до нескольких километров. Позднее компания начала устанавливать узлы мультисер-

висного доступа, сокращая медный участок до 500-600 м. Затем узлы доступа стали устанавливаться непосредственно в домах по технологии FTTB (Fiber-To-The-Building) или даже в квартирах по самой перспективной технологии GPON.

— Тенденция последних лет — это выбор абонентов в пользу мобильного интернета, не наблюдается ли выпадения спроса на ШПД?

— Во-первых, здесь нет противоречия: все взаимосвязано. Наша компания также предоставляет услугу беспроводного доступа в интернет по технологии Wi-Fi. Но в основе все равно лежит связь по кабельным сетям — как самая надежная, ведь она не подвержена внешним влияниям, конфиденциальна и позволяет бесперебойно передавать большие объемы информации. У нас обширная магистральная сеть на основе оптоволоконной, все районные центры сети находятся в кольцевых структурах. Это гарантирует, что даже в случае обрыва кабеля связь с районным центром не потеряется, что очень важно с точки зрения «живучести» сети. Поэтому речь о падении спроса на услуги ШПД не идет, скорее, наблюдается устойчивая тенденция к возрастающей востребованности у абонентов высокоскоростного интернета по «оптике».

Во-вторых, с октября 2016 года мы начали предоставлять услуги мобильной связи под брендом «Ростелеком», соответственно, теперь мы предлагаем нашим абонентам и услуги мо-

бильного интернета. Несмотря на то, что нехватки в операторах сотовой связи рынок не ощущает, вывод нового продукта был вполне логичен. Это позволило нам замкнуть полный спектр наших услуг — «Quadro Play»: фиксированная телефония, доступ в интернет, платное ТВ и теперь мобильная связь.

— И в чем же преимущества в использовании мобильной связи «Ростелекома»?

— Мобильная связь под брендом «Ростелеком» позволяет нашим абонентам пользоваться привычными для себя «домашними» услугами связи и контентом везде, где есть мобильная сеть. Например, на смартфоне можно смотреть тот же набор телеканалов, что и дома. Впервые в большинстве регионов наша компания объединит в одну сеть домашние и мобильные телефоны, а внутрисетевые звонки всегда самые выгодные. В дальнейшем мы планируем развивать семейные тарифные предложения, например, предоставлять комплексный пакет на услуги домашнего и мобильного интернета. Если Вы уже являетесь абонентом компании, то, используя мобильную связь «Ростелеком», вы можете экономить на услугах до 50%, а также звонить с мобильного на домашние номера «Ростелекома» совершенно бесплатно. Мы предлагаем удобную тарифную линейку, и каждый абонент сможет подобрать оптимальный тарифный план и дополнить его опциями под свой стиль общения. К примеру, «Суперсимка» — это комплект минут, SMS и мегабайтов мобильного интернета, объем потребления которых — S, M, L — определяет сам абонент. В дополнение к базовому тарифу доступны сервисы «Кто звонил?», «Ожидание/удержание вызова», «Конференц-связь», «Определитель номера», «Переадресация вызовов» и другие услуги.

— Ольга, очевидно, что у жителей городов масса возможностей пользоваться современными телеком-услугами. А что в отношении сельской местности — проводился ли анализ, насколько там интернет пользуется спросом? И когда планируется завершение строительства по проекту «Устранение цифрового неравенства»?

— Такой анализ ведется постоянно. Сельские населенные пункты не похожи друг на друга, поскольку есть существенные различия по наличию в них предприятий, бюджетных учреждений и других объектов, которые дают занятость людям. Строительство точек доступа по проекту УЦН («Устранение цифрового неравенства») в соответствии с условиями договора Ростелекома с Россвязью должно завершиться до конца 2018 года. На данный

момент компания работает со значительным опережением графика, с начала реализации проекта в нашем регионе возможность Wi-Fi-доступа к сети получили более 45000 жителей 29 муниципалитетов. До конца 2017 года «Ростелеком» планирует провести настройку каналов связи и монтаж еще шести точек доступа в нескольких районах. К концу 2018 года свыше 62 тысяч человек, проживающих в тверской глубинке, смогут осваивать веб-серфинг практически наравне с городскими жителями.

— Устраняя цифровое неравенство в районах области, «Ростелекому» по-прежнему пока не удается охватить своими сетями целый ряд населенных пунктов вокруг Твери. Стоит ли жителям коттеджных поселков ждать вашего прихода или подключаться к тем интернет-провайдерам, которые вас опередили?

— Проблема есть. Причем, не только в населенных пунктах вокруг областного центра, но и в самом регионе. Объяснение тому — экономика. Естественно, нам выгоднее зайти в многоэтажку, поскольку окупаемость вложенных в ее подключение средств гораздо выше, чем в случае с частным домом. Но в наших планах, естественно, есть расширение зоны покрытия и возможность предоставления услуг на территории всего региона. Да, в какие-то населенные пункты мы будем заходить вторыми или третьими, но это нас не пугает.

Пока же могу предложить или подключиться к другим операторам, или обратиться к нам и договориться о проведении сети на условиях софинансирования. Эта схема уже была апробирована нами в Калининском и Конаковском районах: жители нескольких домов вносят инсталляционный платеж, который зависит от удаленности объекта от узла связи. Остальную сумму инвестируем мы, и таким образом осуществляем строительство. Конечно, предложенная схема — не конечная, и мы работаем над тем, чтобы удешевить процедуру проведения интернета в те точки, где его еще нет, в том числе и с помощью беспроводных технологий. Но пока эта задача не является первоочередной.

Кстати: «Ростелеком» приглашает жителей Лихославля в погону за 4-тысячным абонентом!

17 июля в Лихославле и Лихославльском районе стартовала акция «Погоня за 4-тысячным абонентом». По условиям акции, подключая услуги компании в период с 17 июля по 10 августа, вы становитесь участником «Погони»! Победитель акции, конечно же, ждет призы и подарки. Награждение состоится 12 августа в 12.00 около центра культуры и досуга им. 40-летия Победы.