Сергей Мальцев: региональный оператор связи ближе к реальным потребностям абонентов

В настоящее время на рынке Тюмени работает сразу несколько федеральных провайдеров, которые предлагают услуги связи – интернет, телевидение, телефонию и т.д.

Конкуренцию им составляет региональный оператор «Русская компания», который не теряет популярность и остается востребованным как у физлиц, так и среди бизнеса. В чем принципиальное отличие местной компании от федералов, и как оператор планирует развиваться в дальнейшем – рассказал в интервью генеральный директор ООО «Русская компания» Сергей Мальцев.

Реклама федеральных операторов услуг связи идет, как говорится, «из каждого чайника». Тем не менее на рынке в Тюменской области не теряет своих позиций местный региональный провайдер – «Русская компания». В чем же отличие и преимущество регионального оператора?

Региональный оператор ближе к конечному пользователю. Мы живем на этой земле, знаем реальные потребности абонентов, держим руку на пульсе и достаточно мобильны, чтобы оперативно реагировать на изменяющиеся запросы, в отличие от федеральных операторов, которые работают по усредненному рынку. Есть определенная гибкость в вопросах ценообразования: у так называемой «большой четверки» тарифная политика единая по всей стране, мы же ориентируемся на региональные показатели.

В «Русскую компанию» всегда можно обратиться напрямую, чтобы решить все вопросы. Здесь объединились специалисты, которые вкладывают в работу всю душу. Если команда занимается любимым делом, то это переносится в итоге на конечного пользователя. Поэтому к нам обращаются все чаще и чаще.

Вы предлагаете достаточно разнообразный спектр услуг. Какие из них особенно востребованы среди тюменцев, а какие постепенно уходят в прошлое?

Предоставление доступа к сети Интернет остается самой востребованной услугой в сфере телекоммуникаций для жителей Тюмени и близлежащих населенных пунктов. Имея доступ в интернет, абонент получает практически неограниченный доступ к информационным ресурсам. Поэтому в современных реалиях подключение к интернету становится в один ряд с продуктами первой необходимости.

Предоставление доступа к Интернету сейчас возможно с использованием различных технологий: ADSL, оптика и радио – «Русская компания» готова предложить абонентам любые возможные варианты.

Развиваются и другие услуги. Линейное телевидение по-прежнему востребовано, но мы готовы предложить и более продвинутые решения. Иногда хочется поставить любимую телевизионную передачу на паузу, например, чтобы сходить за чашечкой чая – это становится возможным с IP-телевидением. Что касается домашней телефонии, то она используется, главным образом, для связи со старшим поколением или чтобы проверить, дома ли ребенок. Тем не менее, заказы на подключение поступают.

Рынок не стоит на месте, но говорить о том, что те или иные услуги уходят в прошлое, пока рано. Например, телефония остается основным инструментом работы офисов и предприятий.

Появляется и множество дополнительных сервисов, например – видеонаблюдение. «Русская компания» сотрудничает с управляющими компаниями, предприятиями, частными лицами, которые получают возможность дистанционно наблюдать за тем, что происходит на производстве, в офисе, в квартире.

Расскажите о крупных проектах, которые были реализованы в 2019 году при участии «Русской компании».

Пожалуй, один из глобальных и социально значимых проектов – это RK-Afisha-Wi-Fi, бесплатный Wi-Fi от оператора связи “Русская компания” и популярного информационного проекта «Афиша Тюмень». В июне 2019 года состоялся запуск в Тюмени, с 1 августа проект стартовал еще в четырех населенных пунктах региона: в Тобольске, Ишиме, Ялуторовске и Заводоуковске. Проект также предусматривает возможность для пользователей получать полезную информацию о новостях и мероприятиях на портале «Афиша Тюмень» даже без подключения к интернету. На сайте есть удобный календарь событий, который позволяет узнать о ближайших мероприятиях в регионе и запланировать времяпрепровождение. Мы видим, что проект набирает популярность: если в самом начале пути было лишь несколько десятков абонентов, то постепенно количество локаций и пользователей растет, уже появились «завсегдатаев».

В прошлом году мы изменили концепцию канала «Русской компании» в рамках кабельного ТВ. Раньше канал был исключительно информационным, мы даже планировали его вовсе отключить – но абоненты попросили его вернуть. Теперь принято решение создавать информационно-развлекательный контент, это будет телегазета с информацией о погоде, мероприятиях, видео с городских камер и не только.

В целом 2019 год проходил под знаком перезагрузки. Мы обновили офис, создав более комфортную среду для сотрудников. Усилили основной состав специалистов, дали сотрудникам больше возможностей, свободны, но вместе с тем – и ответственности. Результат не замедлил себя ждать: выросли показатели как по выручке, так и по абонентской базе, даже несмотря на сокращение количества новостроек.

Какие шаги предпринимаете в рамках импортозамещения?

Любое оборудование может иметь огрехи, ломается. Поэтому большую роль играет

оперативность решения всех вопросов и уровень взаимопонимания между производителем и оператором связи.

В «Русской компании» с самого начала был взят курс на сотрудничество с надежными российскими производителями – лидерами в области телекоммуникационного оборудования. На протяжении 20 лет тюменский оператор работает с предприятием «Элтекс» из Новосибирска. Мы получаем от них качественную техническую поддержку, ведем конструктивный диалог, что позитивно сказывается на нашей работе, в том числе с конечным пользователем. Более того, мы стараемся находить новые возможности для оборудования, использовать его максимально эффективно и рационально, а потому совместными усилиями решаем поставленные задачи – и производитель идет нам навстречу.

Волоконно-оптические кабели, монтажное оборудование тоже закупаем у отечественных производителей.

Вы продолжаете сотрудничать с крупными застройщиками? Какая доля новостроек в Тюмени обеспечена услугами связи от «Русской компании»? Что это за услуги и какие условия предлагаются жильцам при заселении?

«Русская компания» представлена в 90% тюменских новостроек. Мы работаем с застройщиками, наш интерес в сотрудничестве – обоюдный: застройщик может похвастаться тем, что сети уже заведены в дом, а значит, жилье готово для сдачи под ключ, в том числе с интернетом, телевидением и домашним телефоном. Для жильцов мы готовим памятки и рекомендуем обращаться к специалистам, чтобы грамотно проложить сети внутри квартиры, определить место для wi-fi роутера и другого оборудования, а не вносить значительные корректировки уже после окончания ремонта и отделки. При подписании договора на услуги связи, на этапе отделочных работ в помещении, мы прокладываем кабель, выводим розетки, при этом абонентская плата начинает начисляться с момента включения услуг связи.

«Русская компания» предлагает подключение услуг связи не только в многоквартирных домах, но и в коттеджах, на дачах, в том числе достаточно удаленных от города. В чем преимущества технологии PON, которую вы используете?

Одно из преимуществ технологии в том, что для прокладки сетей используется диэлектрический кабель, который не боится молний и перепадов электричества. Медный кабель может вывести из строя оборудования при любой грозе. Мы же можем подвешивать кабель даже на столбах с электрическими сетями, что существенно снижает затраты на содержание сети.

В свое время технология PON стала прорывом, она до сих пор имеет явные преимущества перед другими. Например, по одну «жилку» можно поделить на большое количество абонентов без ущерба для качества передачи данных. По волоконно-оптическому кабелю можно передать неограниченное количество информации на неограниченных скоростях, показатели будут зависеть уже от активного оборудования. Кроме того, по одному оптическому кабелю (волокну) можно подключить все услуги – и ТВ, и интернет, и телефонию, и каналы передачи данных.

За последние три года мы добились того, что 40% наших абонентов подключены по технологии PON. Мы предоставляем услуги связи во всех поселках на Московском тракте,

активно продвигаемся в сторону Салаирского и Ирбитского тракта. Самое затратное – это добраться до отдаленного населенного пункта, поэтому надеемся на поддержку государства в этом отношении. Мы со своей стороны готовы прокладывать сети внутри региона, чтобы обеспечить население доступом в интернет, включая социально-значимые объекты, малые города и сельские поселения.

Можете подвести некий итог за 2019 год, что удалось, а что нет?

Мы выполнили программу «минимум», которую ставили перед собой на 2019 год. Выдержали конкурентную борьбу, а в рамках реорганизации еще больше сплотились внутри коллектива. Крупные корпорации продолжают захватывать рынок: скупают мелкие компании, демпингуют. Все сложнее становится работать с корпоративными клиентами, участвовать в тендерах. Но мы продолжаем успешно работать, развиваться и готовы предложить качественные и разнообразные услуги. В том числе планируем в 2020 году при поддержке государства развивать услуги связи там, где федералам это попросту неинтересно – в районах, небольших населенных пунктах, частном секторе.