

такую услугу, как видеодомофон, который выводит на личное устройство, например, на мобильный телефон, картинку с подъездного домофона. Это все наполняет пакет по фиксированной цене. Потому что снижение цены начало приводить к ухудшению качества: сокращается техническая поддержка, удлиняется время реакции на вызов абонента. Это плохо, не нужно доводить до какой-то грани, нужно остановиться и наполнять пакеты сервисами.

— Прежде чем мы уйдем в подробности телекома в Нижнем Новгороде, прошу вас обозначить, чем занимается компания «Транстелеком» сегодня? Первое, второе, третье...

— Три основных направления бизнеса. Мы — крупный оператор на рынке межоператорского взаимодействия, занимаем вторую строчку в стране. Управляем процессом обмена трафиком на территории страны плюс межоператорский транзит по территории России. Мы гордимся этим и наращиваем объемы по транзиту Европа-Азия. Второе направление — услуги для бизнеса и государства. И третье направление, где мы только начинаем свою работу — услуги частным клиентам. С этого года запущен новый проект — мобильная связь, налаженная сеть. Совместно с нашими партнерами мы начали с Северо-Кавказского региона: уже запустились в Ростовской области, Краснодарском крае, на днях запустились в Челябинской области. Со следующего года мы будем предоставлять эту услугу в Поволжье.

— «Транстелеком» — прежде всего компания-партнер РЖД. Вопросов к РЖД часто больше, чем ответов, но тем не менее, как идет ваше взаимодействие с этой компанией в части внедрения новых технологий?

— Есть несколько направлений. Мы оснастили основные вокзалы страны Wi-Fi-сетью. Это давний проект, и он хорошо реализуется. Следующим этапом «Федеральная пассажирская компания» (ФПК) планирует реализовать проект Wi-Fi в поездах дальнего следования. Здесь проблема в покрытии вдоль железнодорожного полотна. Мы

ведем переговоры по разворачиванию мобильного сигнала по территории железной дороги с операторами мобильной связи в Нижегородском регионе. Железнодорожники тоже этого хотят, а мы, в свою очередь, будем решать вопросы внутри поездов.

Далее, с этого года мы начали проект по комплексной фото-видеофиксации на железнодорожных переездах. Это очень важная тема безопасности. Анатолий Федорович Лесун (начальник ГЖД — ред.) всячески поддерживает этот проект. Сейчас нужно, чтобы РЖД заложили в программу на следующий год средства для его реализации.

— Сколько это в цифрах? Миллионы?

— Конечно, миллионы. Правительство обязало РЖД оснастить железнодорожные переезды, потому что на автодорогах постоянно можно встретить камеры, а переезды остались не у дел. С этого года началась проработка этого вопроса, «Транстелеком» участвует в реализации: оснащаем переезды на территории Куйбышевской, Московской и Горьковской железных дорог, здесь пока пилотный проект в Казани: смонтировано семь комплексов. В следующем году Нижегородская область обязательно попадет [в программу], и самые болевые точки мы покроем.

Как только водитель понимает, что этот комплекс стоит, он начинает внимательнее соблюдать правила. Второе, как, например, в ситуации во Владимирской области, комплекс позволяет заметить застрявший автомобиль на переезде и предпринять какие-то действия.

Тема промышленного интернета также в проработке. Например, мониторинг обледенения кабелей — установка датчиков, которые передают сигнал. Есть так называемая электронная пломба, когда скорость передачи информации в случае вскрытия или повреждения вагона моментальна. Это очень важно для заказчика. А мы с вами понимаем — потенциал Российской Федерации в транзите того же грузопотока «Европа-Азия» очень важен. Если мы сделаем так, что грузопоток пойдет прозрачно через территорию всей страны, а не по морю, то, конечно же, и РЖД, и Россия увеличат свои доходы.

— Цифровые технологии будут заменять людей. У вас большая компания, что вы собираетесь делать с освобожденными кадрами?

— У нас уже сейчас есть такие тенденции: путем реорганизации структуры макрорегиона и вывода определенных функций в отдельные направления мы уже это делаем. У нас раньше в компании было 17 центров мониторинга на каждой дороге, теперь у нас их два: один — в Хабаровске, второй — в Ярославле. И конечно, мы столкнулись с оптимизацией персонала. Но здесь, понимаете, — общая мировая тенденция, мировая. Если мы говорим о совсем далекой перспективе, когда техника заменит человека, то мы будем больше заниматься творческими вещами, посвящать времени отдыху.

— «Транстелеком» недавно перешел к консьюмерам. Этот сегмент довольно плотный, большие компании давно на рынке. Чуть ли не две трети жителей Нижнего Новгорода смотрят телевидение в кабеле. Как вы здесь собираетесь конкурировать? И как вы оцениваете будущее рынка, насыщение уже случилось, или есть еще потенциал роста?

— Мы занимаем сейчас пятое место на рынке России по доле на рынке конечного пользователя, поэтому, хоть мы не так давно работаем на этом рынке, но уже завоевали определенные позиции. Например, в Нижнем Новгороде «Транстелеком» не слишком заметен в этом сегменте, а в Мордовии и Саранске мы вторые после «Ростелекома».

— Я правильно понимаю, что вы делаете акцент не на столицах региона, где уже все расставлено, а идете в города поменьше?

— Именно так. «Транстелеком» ориентируется на железную дорогу, в следующем году мы прорабатываем программу малых городов. В больших городах мы представлены локально, в новые микрорайоны мы готовы идти, но основной упор будем делать там, где недостаточный уровень проникновения телевидения и интернета, и будем ставку делать на эти города. Мы представлены и на Бору, и в Арзамасе, и в Заволжье. И будем смотреть ещё точки.

5

место

по доле на рынке конечного пользователя в России занимает в настоящий момент «Транстелеком».