



Олег КУЦ: «У «СТЭК.КОМ» есть все предпосылки, чтобы стать лидером на рынке»

Интервью с генеральным директором
компании «СТЭК.КОМ»

– Компания «СТЭК.КОМ» работает уже шестой год. Что можно сказать о ее нынешнем положении на рынке спутниковой связи? Кто основные заказчики компании?

– «СТЭК.КОМ» является одним из ведущих национальных операторов спутниковой связи. Отличительная особенность компании – стремление системно работать на всех сегментах рынка. Примерно 60% наших заказчиков – это госструктуры, остальные – коммерческие предприятия различных отраслей. Эксперты признают «СТЭК.КОМ» крупнейшим из российских спутниковых операторов, работающих на корпоративном рынке, – такая оценка была озвучена на недавней конференции ГПКС в Дубне.

Среди государственных заказчиков «СТЭК.КОМ» – различные министерства и ведомства, в том числе Федеральная служба охраны

России, Федеральная таможенная служба, Федеральное казначейство, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба исполнения наказаний и др. Недавно «СТЭК.КОМ» был признан победителем конкурса на предоставление услуг спутниковой связи для Росрезерва России.

Другая группа госзаказчиков – региональные администрации. В прошлом году «СТЭК.КОМ» выиграл конкурс на строительство мультисервисной сети связи для правительства Вологодской области, в рамках проекта в единую сеть будет объединено несколько сотен объектов. В этом году был выигран конкурс на проектирование мультисервисной сети для органов власти и социальной инфраструктуры Самарской области. Такая же работа ведется со многими другими регионами.

Кроме того, «СТЭК.КОМ» участвует в реализации государственных программ – «Электронная Россия», «Электронное правительство» и т. п.

Что касается корпоративных заказчиков, то среди них электроэнергетические компании, такие как «ФСК ЕЭС», «ИНТЕР РАО ЕЭС», МОЭСК, «Мобильные ГТС», «РусГидро» и др., – в этом сегменте «СТЭК.КОМ» является лидирующим оператором спутниковой связи. Другая группа клиентов – крупнейшие нефтяные компании, «СТЭК.КОМ» обеспечивает связью, например,

строительство нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО).

Еще одна крупная группа корпоративных клиентов – торговые сети. Среди заказчиков «СТЭК.КОМ» – «Евросеть», «Связной», «Магнит», «Седьмой континент» и др.

«СТЭК.КОМ» оказывает услуги операторам связи и сервис-провайдерам. Многие крупные региональные и федеральные операторы используют спутниковую связь для организации «последней мили», когда прокладывать оптоволокно до офиса клиента нецелесообразно или невозможно.

Есть среди заказчиков страховые компании, есть банки. Последним технология VSAT предоставляет оптимальную возможность для организации обязательного для них резервного канала связи, тем более что по техническим параметрам спутниковый канал вполне сопоставим с наземными каналами связи.

– **Какими ресурсами – техническими и человеческими – располагает сегодня «СТЭК.КОМ»? Каково количество работающих VSAT-станций и хабов?**

– «СТЭК.КОМ» имеет одну из самых развитых технических инфраструктур на рынке. Сегодня ее наземный сегмент включает три хаба производства Gilat, которые позволяют успешно предоставлять услуги на всей территории России, а также стран СНГ,



Мобильный комплекс

используя ресурс трех ИСЗ («Экспресс-АМ1», «Экспресс-АМ2» и «Экспресс-АМ3»), которые на данный момент являются самыми современными отечественными спутниками связи.

При том, что в стране существует дефицит спутникового ресурса, у «СТЭК.КОМ» имеется его определенный запас, что является одним из конкурентных преимуществ компании.

Количество работающих VSAT-станций приближается к 2 тыс. В 2007 г. и выручка, и количество станций увеличились в три раза по сравнению с 2006 г. В нынешнем году выручка от услуг связи по отношению к 2007 г. увеличится в 2,5 раза.

Численность персонала «СТЭК.КОМ» на сегодняшний день – около 100 человек.

– Каков спектр услуг компании на сегодняшний день? Какие из них особенно популярны среди заказчиков?

– «СТЭК.КОМ» имеет лицензии для оказания всего спектра услуг связи, в том числе широкополосного доступа в Интернет, телефонии, передачи данных, видеоконференцсвязи, удаленного видеонаблюдения, организации VPN-сетей, аренды каналов связи и др. Имеется лицензия ФСБ на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Компания диверсифицирует свой бизнес и в течение нескольких последних лет предоставляет услуги системной интеграции – строительства корпоративных сетей связи «под ключ», включая проектирование и поставку оборудования. Причем заказчикам предоставляется не только спутниковое, но и сетевое и инфраструктурное оборудование различных вендоров.

Все услуги «СТЭК.КОМ» пользуются спросом. Стоит отметить наиболее эффективные, например мобильный комплекс. Оборудование мобильного комплекса, установленное на транспортном средстве, обеспечивает доступность всех

упомянутых услуг связи в любой точке, где есть спутниковое покрытие, а самонаводящаяся антенна автоматически настраивается на спутник буквально за 5 минут. Поэтому мобильным комплексом активно интересуются экстренные службы, руководители в регионах, компании, имеющие протяженные объекты, и т. д.

Интересная услуга – удаленное видеонаблюдение, которое, например, может использовать руководитель, чтобы, не тратя время на поездки, контролировать состояние дел на объекте удаленного объекта.

– Каковы возможности с точки зрения технического обслуживания VSAT-станций? Как и в какие сроки устраняются проблемы?

– Техобслуживание является обязательным и важнейшим элементом работы современной телекоммуникационной компании. В «СТЭК.КОМ» этому вопросу уделяется очень большое внимание. Для обеспечения техподдержки у нас есть современный центр управления сетью (ЦУС), где круглосуточно дежурят грамотные и дисциплинированные специалисты. Как показывает практика, дежурные ЦУС в состоянии решить до 80% возникающих у клиентов проблем. С теми проблемами, которые не могут решаться на уровне ЦУС, работает Сервисный центр, созданный в рамках технической дирекции «СТЭК.КОМ».

У «СТЭК.КОМ» существует стандартный регламент техподдержки, но наиболее взыскательным клиентам, заинтересованным в самом высоком уровне обслуживания, предлагается сервисный договор, который, в частности, предполагает устранение любых замечаний в течение двух суток (в обычных условиях на это требуется примерно пять суток).

– Каковы планы компании на ближайшие годы?

– Планы компании – стать лидером на рынке. Для этого у «СТЭК.КОМ» имеются все предпосылки. Есть развитая инфраструктура, наземная и спутниковая.



ЦУС «СТЭК.КОМ»

Есть высокопрофессиональная команда. Есть финансово устойчивые акционеры, заинтересованные в инвестировании в развитие компании. Есть адекватный современный менеджмент. И, наконец, есть глубокое понимание рынка, на котором мы работаем.

Российский рынок VSAT только формируется. Однако за год произошли заметные перемены. Многие заказчики «распробовали» VSAT, осознали достоинства этой технологии, и у нас есть все основания для оптимизма, даже в условиях кризиса, потому что связь необходима в любых экономических условиях, а спутниковая связь имеет преимущества с точки зрения цены и скорости развертывания.

Совсем недавно был очень показательный случай. Мне позвонил представитель одного из наших крупных заказчиков и сказал, что ввиду финансового кризиса и ожидаемого сокращения инвестиций реализацию предполагавшегося проекта придется отложить. Однако через полтора часа он перезвонил. Инвестиционную программу действительно сократили, причем было прекращено финансирование строительства оптоволоконной сети. «Поэтому, – сказал позвонивший, – теперь мы будем работать только через спутник».

Это общая тенденция. В условиях кризиса, когда крупные компании вынуждены сокращать бюджеты на строительство оптоволоконных линий, спутниковая связь становится оптимальным решением. ■

Подготовила Людмила Леснова