



Олег КУЦ: «Если вам нужна спутниковая связь – начните со «СТЭК.КОМ»

Интервью с генеральным директором
компании «СТЭК.КОМ»

– Как Вы оцениваете результаты работы компании в 2007 г.? Насколько удачным он был для «СТЭК.КОМА»?

– Минувший год был очень интересным и насыщенным для нашей компании. Многие удалось сделать. Например, размер сети увеличился в три раза, до 1500 VSAT-терминалов, оборот также втрое превысил показатели 2006 г. Начато сотрудничество с более чем 100 новыми государственными и корпоративными заказчиками. Во много раз возросло количество региональных партнеров. Кроме того, компания получила лицензии на услуги связи во всех регионах России. Хочется отметить, что все это происходило в условиях формирования новой организационной структуры «СТЭК.КОМА», новой менеджерской команды, новых бизнес-процессов, активного развития сетевой инфраструктуры.

– Как в целом происходит развитие рынка услуг спутниковой связи в России, и какие услуги предлагает «СТЭК.КОМ»?

– Эксперты признают VSAT одной из самых перспективных на сегодняшний день технологий, которая особенно актуальна для России, где инфраструктура проводной связи не покрывает всей территории страны. Если в 2003 г. в стране насчитывалось около 2500 VSAT-станций, то в

2007 г. их количество превысило 15 тыс. Динамика роста – экспоненциальная.

По нашему мнению, в 2007 г. рынок VSAT-технологий в России начал динамично развиваться. Это связано не только с реализацией национального проекта по подключению к Интернету российских школ, в рамках которого были установлены несколько тысяч VSAT-терминалов, но и с интересом к технологии со стороны многочисленных государственных и корпоративных структур. Потребитель осознал, что спутниковая связь может быть качественной и недорогой.

«СТЭК.КОМ» предлагает полный спектр современных телекоммуникационных услуг – от анализа задач и потребностей до внедрения и последующего обслуживания телекоммуникационной инфраструктуры заказчика. Компания предоставляет как отдельные виды услуг (широкополосный доступ в Интернет, передача данных и аренда каналов связи, видеоконференцсвязь, удаленное видеонаблюдение, дистанционное обучение, передвижной спутниковый комплекс, резервные каналы, хостинг, виртуальные частные сети), так и услуги системной интеграции.

– Исторически основным заказчиком спутниковых услуг всегда были государственные

структуры. Насколько востребованы сейчас спутниковые решения в различных отраслях экономики?

– Две трети наших заказчиков – корпоративные структуры. Компания «СТЭК.КОМ» предлагает комплексные решения по организации спутниковой связи практически для любой отрасли экономики: электроэнергетики, торговых сетей, нефтегазовой отрасли, банковского сектора, страховых компаний, строительных организаций, операторов связи и т. д. Любая организация с развитой филиальной сетью является нашим потенциальным заказчиком. Ярким примером в текущем году может служить наш проект по строительству корпоративной сети передачи данных для ОАО «ФСК ЕЭС», объединяющей многие сотни подстанций.

– Для отдаленных, труднодоступных регионов спутниковая связь – единственно возможное решение. В каких еще случаях спутниковые решения оказываются эффективнее наземных? Каковы преимущества спутниковой связи на основе VSAT?

– В отличие от наземных, спутниковые технологии не зависят от расстояний. Цена решения не меняется с увеличением расстояния и оперативности развертывания. Применение VSAT-технологий экономически наиболее эффек-



тивно для предприятий с территориально распределенными филиалами. Причем чем больше филиалов и чем дальше они друг от друга, тем больший эффект дает применение спутникового решения. Когда все филиалы предприятия находятся в одном городе, спутниковое решение экономически проигрывает наземному, но у него остается один важный плюс – более высокая надежность. Например, с его помощью можно организовать резервные каналы связи для предприятий, для которых перебои в работе корпоративной информационной системы являются критичными.

Другие плюсы спутникового решения – сжатые сроки развертывания ведомственной/корпоративной сети по сравнению с наземной альтернативой и удобство работы с одним оператором и по одной технологии.

Дополнительно к преимуществам спутниковой связи на основе VSAT-технологии можно отнести высокую скорость передачи информации, малые габариты оборудования, возможность быстрого демонтажа VSAT и его установки в другом месте, высокий уровень безопасности сети, простоту обслуживания.

– Сейчас планируются к запуску перспективные отечественные спутники. Насколько характеристики отечественных ИСЗ, в

том числе перспективных, удовлетворяют вас как компанию-оператора VSAT-сети? Какие аппараты используются для обеспечения функционирования сети «СТЭК.КОМ»?

– Новые российские спутники связи полностью отвечают всем международным требованиям и практически не уступают иностранным космическим аппаратам по своим характеристикам. Сеть спутниковой связи «СТЭК.КОМ» работает с использованием ресурса самых современных отечественных спутников серии «Экспресс», принадлежащих ФГУП «Космическая связь».

– Как обеспечивается сервисное обслуживание наземного оборудования заказчиков?

– Компания «СТЭК.КОМ» имеет все необходимые ресурсы для оказания своим клиентам оперативной и квалифицированной помощи. Служба технической поддержки осуществляет непрерывный круглосуточный мониторинг работоспособности сети и оборудования заказчика, оказывает оперативное консультирование и занимается решением технических проблем, вплоть до срочного выезда специалиста на проблемную площадку и опережающей замены оборудования. Опытные инженерно-технические кадры, сервисный склад оборудования, информационная

система (helpdesk), наличие современной сетевой лаборатории, партнерские отношения с производителями и поставщиками оборудования, широкая сеть региональных подрядчиков обеспечивают непрерывность бизнеса наших заказчиков. Обязательства СТЭК.КОМ по сервисному обслуживанию клиентов фиксируются в Регламенте и сервисных контрактах и сгруппированы в три пакета услуг: «Платиновый», «Золотой» и «Серебряный». Это обеспечивает высокое качество обслуживания и гарантированное время реакции сервисного центра на появившиеся или только намечающиеся проблемы.

– Следующий год для компании будет юбилейным. Каковы планы компании на 2008 г.?

– Действительно, в начале 2008 г. компании «СТЭК.КОМ» исполняется пять лет. Для российского VSAT-оператора это достаточно солидный возраст. Уверен, что нам предстоит много интересной работы, и мы будем стремиться сохранить в наступающем году набранный темп роста бизнеса.

– Что бы Вы хотели пожелать партнерам компании и читателям журнала в канун Нового года?

– Всем хочется пожелать уверенного движения вперед во всех делах. И если вам нужна спутниковая связь – начните со «СТЭК.КОМ». ■