

# «Властный» оператор

**ЗАО «Глобус-Телеком», дочерняя компания ОАО «Ростелеком», укрепив свои позиции в Москве, устремилась в регионы. Акционер поставил перед дочерней компанией амбициозную задачу – стать федеральным спецоператором по предоставлению комплексных услуг связи для органов государственной власти на территории всей страны. О том, как живет компания сейчас, и о ее планах на будущее издателю журнала «Стандарт» Ирине ГЛУХОВОЙ рассказал Сергей СЕМЕНОВ, генеральный директор «Глобус-Телекома».**

**– Сергей Валерьевич, вы возглавили «Глобус-Телеком» летом 2008 года и, наверное, уже сформировали собственное представление о том, каким курсом следовать дальше?**

– Представление о том, как должен развиваться «Глобус-Телеком», сложилось еще до моего назначения, так как акционер компании – «Ростелеком» – поставил совершенно четкие задачи. До прихода сюда я руководил в «Ростелекоме» департаментом по работе с государственными структурами, взаимодействовал с предыдущим руководством «Глобус-Телекома» и компанию знал хорошо.

Ключевая задача для «Глобус-Телекома» – стать федеральным спецоператором по предоставлению комплексных услуг связи для органов государственной власти на территории всей стра-

ны. И наша компания имеет все возможности для реализации этой амбициозной, на первый взгляд, задачи. Дело в том, что телекоммуникационные услуги, которые «Глобус-Телеком» традиционно предоставляет в Москве, отличаются от обычных услуг связи. Специфика обусловлена жесткими требованиями к качеству услуг со стороны клиентов из госсектора.

В первую очередь это касается информационной

безопасности, что накладывает ограничения на размещение коммутационного оборудования, которое должно быть установлено только на закрытом объекте. Как следствие, инфраструктура связи должна иметь повышенную степень помехозащищенности, IT-устойчивости, обеспечивать бесперебойное предоставление телекоммуникационных услуг.

Наша компания владеет полным пакетом разрешительных документов по обеспечению государственной тайны, защите информации и криптографической защите. Мы предоставляем услуги по единым стандартам качества и с учетом жестких требований со стороны спецпользователей, таких как Дом правительства Российской Федерации, Совет Федерации, Госдума РФ, Счетная палата Российской Федерации, МЧС, Высший арбитражный суд РФ, Федераль-

ная миграционная служба, Пенсионный фонд Российской Федерации, и других госструктур.

**– Приоритетное направление деятельности – создание решений и оказание услуг для органов государственной власти на территории всей страны. Расскажите, пожалуйста, подробнее о продвижении в регионы.**

– «Глобус-Телеком» уже получил лицензии и другие разрешительные документы на строительство федеральной сети местной телефонной связи для органов государственной власти. В 2008 году мы начали реализацию пилотных проектов в Саратове и Калининграде. Компания открыла региональные подразделения в этих городах, ввела в эксплуатацию узлы связи и приступила к оказанию телекоммуникационных услуг.

Полученный опыт будет тиражироваться в центрах федеральных округов



и субъектов РФ. На 2009 год у нас большие планы по созданию региональных телекоммуникационных узлов. В первую очередь мы намерены развернуть от шести до восьми узлов местной связи в Центральном федеральном округе. В ближайшее время будет принято решение о конкретных городах, в которых начнется работа.

Кроме того, узлы телефонной связи планируется построить в Уральском и Приволжском федеральных округах. Это программа минимум. Но мы рассматриваем возможность реализации программы в Дальневосточном и Южном федеральных округах. Приоритетом являются крупные субъекты Российской Федерации, где органы государственной власти представлены наиболее широко.

**– Сколько средств планируется инвестировать в строительство федеральной сети местной связи, и в какую сумму обходится создание одного регионального узла связи?**

– Стратегия и формат, в котором этот проект будет реализовываться, выбраны нашим акционером – «Ростелекомом». Мы выступаем координатором строительства федеральной сети местной телефонной связи, точкой опоры, а не инвестором. Инвестировать будет акционер. Для того чтобы развернуть бизнес в одном регионе, требуется около 10 млн руб.

**– Вы намерены работать с госзаказчиками во всех регионах РФ. Но там присутствуют МРК, для которых это тоже «нужные» клиенты.**

– Я не вижу здесь противоречий. В федеральных округах межрегиональные компании работают во всех сегментах рынка. Все мы являемся структурами государственного холдинга «Связьинвест» и поэтому не будем мешать работать друг другу. Отличие сервиса «Глобус-Телекома» от других компаний в том, что мы будем предоставлять централизованно специальные услуги

в едином пакете для органов государственной власти на территории всей страны.

**– Планируете ли вы продолжить работать с корпоративными клиентами, бизнес-центрами, ведь исторически «Глобус-Телеком» хорошо себя чувствовал в этом сегменте рынка в Москве? Меняются ли потребности с учетом экономического кризиса? Какие компании являются вашими клиентами?**

– Конечно, мы намерены продолжать работать в корпоративном сегменте рынка. Телекоммуникационная инфраструктура, созданная нами в Москве, позволяет

Среди наших крупных корпоративных клиентов – «Лукойл», «Сургутнефтегаз», Газпромбанк, Главное управление по обслуживанию дипломатического корпуса при МИД России и другие.

Клиенты в бизнес- и гостиничном сегменте рынка: «Бородино Плаза», бутик-отель «Голден Эпл», отель «Аэростар», ТДК «Тулский», «Империял Тауэр», «РИО-Гранд» и другие. В минувшем году мы завершили проекты и подключили к телекоммуникационной сети 10 бизнес- и торговых центров. В 2009 году будут подключены еще 13 объектов коммерческой недвижимости.

**“ Компания «Глобус-Телеком» уже получила лицензии и другие разрешительные документы на строительство федеральной сети местной телефонной связи для органов государственной власти**

эффективно взаимодействовать с крупными корпоративными заказчиками, многие из которых выбирают поставщика сервисов, основываясь далеко не на ценовых параметрах. Для таких заказчиков важно, чтобы услуга обладала повышенной защищенностью, устойчивостью, надежностью, в том числе информационной, – тогда это наш корпоративный клиент, с которым нам просто строить взаимовыгодные отношения.

Если говорить об изменениях в потребностях клиентов, то, учитывая экономический кризис, они хотели бы получать услуги хорошего качества по приемлемым тарифам. Мы предоставляем индивидуальные скидки в зависимости от объема потребляемых услуг. Кроме того, за последнее время стала очевидной потребность клиентов в высокоскоростном Интернете. Многие абоненты просят организовать выделенный канал передачи данных для построения корпоративных сетей.

**– Какова сегодня структура клиентской базы компании?**

– Значительную часть нашего дохода формируют крупные клиенты. Я имею в виду всех заказчиков, включая органы государственной власти. У нас более 200 крупных клиентов, которые приносят до 90% доходов компании. Региональные проекты начнут приносить существенный доход в 2010 году.

**– Какие задачи, кроме регионального продвижения, стоят перед компанией и перед вами как руководителем в 2009 году?**

– Чтобы успешно работать в непростой экономической ситуации и развиваться, необходимо повысить эффективность работы каждого подразделения и каждого сотрудника компании. В настоящее время у нас внедряется система мотивации персонала на основе ключевых показателей KPI. Кроме того, предстоит серьезная работа над повышением качества сервисного

обслуживания, увеличением продаж, сохранением и расширением клиентской базы, завершением автоматизации бизнес-процессов.

Учитывая новую экономическую ситуацию, мы разработали антикризисный план. Одним из пунктов этого плана является наше решение заморозить нерегулируемые тарифы на услуги местной связи и доступа в Интернет для корпоративных клиентов по всей зоне присутствия компании – Москва, Калининград, Саратов – на срок не менее шести месяцев. Это позволит не только сохранить существующих клиентов, но и приобрести новых. Тем более что, по нашей оценке, тарифы «Глобус-Телекома» на 15-20% ниже, чем в среднем на телекоммуникационном рынке. Решение было принято по результатам анализа себестоимости услуг для каждого клиента, который показал, что мы сможем работать по приемлемым тарифам, не снижая плановых показателей эффективности.

Для меня как руководителя важно обеспечить эффективно взаимодействие нашей компании с «Ростелекомом» и получить так называемый синергетический эффект. В целом все эти действия создадут необходимую основу дальнейшей успешной деятельности и развития компании.

**– Каковы результаты работы по итогам 2008 года?**

– Прошедший год был интересен, условно его можно разделить на две части. Первые полгода продолжался устойчивый рост на рынке. Во второй половине начались неприятности в экономике. Тем не менее план за 2008 год мы выполнили на 103%. Сейчас можно говорить лишь о предварительных итогах. Окончательные цифры будут представлены позднее, когда отчетность пройдет аудит. По нашим предварительным оценкам, выручка компании за 2008 год может превысить 750 млн руб., рентабельность по EBITDA ожидается свыше 22%. ©