

«Мы все уже не представляем свою жизнь без качественной связи»

Несмотря на сложности в экономике, компания ТТК-Западная Сибирь не только полностью выполнила поставленные на 2008 год задачи, но и сумела увеличить свои доходы на 25%. Генеральный директор компании Александр Соловьев уверен, что современный человек уже не может представить свою жизнь без качественной связи. А значит, для телекоммуникационных компаний, предлагающих высококачественные услуги, работы только прибавится.

- С какими результатами ваша компания завершила прошлый год?

- Нам удалось выполнить практически все поставленные задачи. Весьма существенно — на 65% — выросла выручка от строительной и эксплуатационной деятельности. Мы реализовали целый ряд масштабных проектов по строительству цифровых систем передач данных и для нашего основного акционера — ОАО «РЖД». Также продолжается подключение бизнес-центров, ведется работа с корпоративными клиентами. Считаю, что в целом результаты работы по прошлому году у компании хорошие. По сравнению с 2007 годом общие доходы компании выросли на 25%, а доходы от реализации услуг связи увеличились на 15% и достигли 1 млрд рублей.

- То есть пока ваша компания кризиса не заметила?

- Работа в компании идет в нормальном, спокойном режиме. Естественно, что кто-то из клиентов уходит, но на их место приходят новые. Идет обычная ротация, никакого резкого оттока мы не наблюдаем. Думаю, что люди не готовы отказаться от использования современных средств связи. Есть масса других вещей, на которых можно сэкономить. Для бизнеса связь — это как воздух для человека. Сегодня трудно представить себе работу даже небольшой компании без доступа в Интернет, без возможности работы с удаленными филиалами и клиентами.

Наши действия в связи с кризисом носят скорее упреждающий характер. Мы понимаем, что возможно временное снижение спроса на услуги и стараемся на всякий случай сократить расходы. Например, мы временно приостановили расширение штата сотрудников и организуем деятельность так, чтобы возросший объем работы распределялся между существующими подразделениями и сотрудниками. То есть попросту стараемся работать эффективнее. Этим же целям служит и установка нового оборудования. При этом мы не стали менять планы по инвестициям на 2009 год.

- Как продвигается розничный проект вашей компании?

- Точечное подключение новостроек в Новосибирске и Кемерове началось еще летом 2007 года. Приступили к этой работе в других городах Западной Сибири. Весной 2008 года были запущены аналогичные проекты в Барнауле и Омске. Сегодня начата работа по подключению вторичного жилья в Новосибирске, Томске, Кемерове. В этом году мы собираемся выйти на розничный рынок Омска и Новокузнецка.

В Новосибирске мы сознательно взяли, в первую очередь, за подключение удаленных, неохваченных другими операторами районов, несмотря на то что в центральной части города больше платежеспособных клиентов. Но там и конкуренция выше: во многих домах присутствует уже по три-четыре оператора связи. У местных Интернет-провайдеров далеко не сразу «доходят руки» до спальных



Александр Соловьев
Генеральный директор
компании ТТК — Западная Сибирь

Александр Соловьев окончил Омский институт инженеров железнодорожного транспорта. Трудовую деятельность начал в 6-й Новосибирской дистанции сигнализации и связи Западно-Сибирской железной дороги в 1966 году. Прошел путь от электромеханика до начальника службы СЦБ Управления Западно-Сибирской железной дороги. В июне 2001 года пришел в компанию Зап-СибТранстелеком на должность директора по строительству. В 2003 году стал заместителем генерального директора по взаимодействию с российскими железными дорогами ЗАО «Зап-СибТранстелеком». С мая 2004 года — генеральный директор ЗАО «Зап-СибТранстелеком».

В 2008 году генеральный директор ТТК-ЗС Александр Соловьев стал лауреатом конкурса «Человек дела-2007» (Новосибирск), а в октябре губернатор Кемеровской области Аман Тулеев вручил ему медаль «За служение Кузбассу».

районов. Мы же, наоборот, стараемся дотянуть сеть даже до удаленных домов, что позволяет населению улучшить качество своей жизни.

Сегодня в Новосибирске нашей сетью уже полностью охвачен Первомайский район, где практически каждый житель имеет возможность подключиться к высокоскоростному Интернету ТТК-ЗС и установить городской телефон. Вскоре у наших клиентов появится возможность получить кабельное телевидение, а в будущем — поставить и охранную сигнализацию.

- Пришлось ли уже внести какие-то коррективы в работу? Ведь раньше ТТК-ЗС обслуживал только корпоративных клиентов.

- Население — это отдельная группа клиентов, сложная, но перспективная и интересная для нас. Уровень проникновения Интернета в этом сегменте пока не так высок, как на корпоративном рынке. Есть немало домохозяйств, которые в принципе не имеют широкополосного доступа в Интернет. Многие пользуются подключением через обычные телефонные линии, что, естественно, накладывает ограничения на скорость и качество соединения. Так что здесь существует огромный потенциал для роста — как количественного, так и качественного.

Сегодня через цифровые каналы связи люди получают все больше услуг. Причем постоянно возникают новые возможности, о которых еще недавно никто и не помышлял. Работу с населением мы планируем активно развивать.

- Какие планы ставит перед собой компания в этом году?

- Принципиально наша стратегия не изменилась. Основные направления, на которых будет сосредоточено развитие всей компании ТТК: предоставление доступа в Интернет, телефония всех уровней для частных лиц. Сегодня у нас есть все необходимые составляющие для того, чтобы стать одним из ведущих российских операторов и на рынке физических лиц: уникальный опыт, значительные материальные ресурсы и профессиональный потенциал коллектива.

При этом мы продолжим работу в корпоративном сегменте. Важность качественной связи для юридических лиц — величина постоянная. Существует множество организаций, успешность бизнеса которых напрямую зависит от наличия надежной связи. Среди таких компаний — федеральные и международные организации. Всем им для сохранения высокого уровня управления критически необходимо, чтобы каждое подразделение, как бы далеко оно ни находилось от головного офиса, могло в режиме реального времени обмениваться информацией, осуществлять документооборот.

Одновременное развитие розничного и корпоративного сегментов не только не мешает, а напротив — облегчает задачу. Сегодня средства телекоммуникации позволяют создавать распределенные офисы, в которых часть сотрудников может работать и у себя дома, и на выезде, имея ноутбук или даже смартфон. При этом любой сотрудник компании будет иметь возможность постоянно обмениваться информацией, как если бы находился с коллегами в соседней комнате.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ ++



КОМПАНИЯ ТТК

ТТК-Западная Сибирь

ТТК-Западная Сибирь (ЗАО «Зап-СибТранстелеком») является региональным представителем ТТК в Западно-Сибирском регионе. ТТК-Западная Сибирь оказывает услуги междугородной и международной телефонии в качестве агента компании ТТК, услуги местной и зоновой телефонии, доступа в Интернет, построения мультисервисных сетей IP VPN, предоставления междугородных и международных каналов связи NPL и IPL, канала VLAN и строительство сетей связи на территории Новосибирской, Томской, Омской, Кемеровской областей и Алтайского края.

Пропуская по своим каналам на территории Западной Сибири более 50% Интернет-трафика, ТТК-ЗС занимает более трети рынка аренды магистральных каналов связи и является одним из лидеров на рынке корпоративных сетей связи.

Доходы компании за 2008 год превысили 1,3 млрд руб., увеличив показатели предыдущего года на 25%.

Компания ТТК

ЗАО «Компания ТрансТелеКом» (торговая марка — ТТК) основано в 1997 году. Основной акционер ОАО «РЖД». ТТК эксплуатирует и обслуживает одну из крупнейших в России волоконно-оптическую

сеть связи протяженностью более 53 000 км и пропускной способностью 50 Гбит/с. Сеть проложена вдоль железных дорог страны, имеет более 1000 узлов доступа во всех регионах России и соединяет Европу и Азию. Созданные в крупнейших городах России 17 региональных предприятий предоставляют услуги ТТК на всей территории страны.

ТТК входит в тройку ведущих альтернативных операторов фиксированной связи и обеспечивает 45% аренды междугородных каналов, занимает 46% в сегменте магистрального Интернета и 34% на рынке IP VPN. Консолидированный доход группы компа-

ний ТТК в 2007 году составил 24,1 млрд руб., чистая прибыль за 2007 год составила 2,569 млрд руб., превысив показатель 2006 года на 18%.

В мае 2008 года ТТК провел ребрендинг и приступил к реализации новой стратегии до 2015 г. Ее основные направления — развитие массового широкополосного доступа в Интернет в регионах, местная, международная и междугородная связь для физических лиц, другие услуги розничного рынка связи. К 2015 году предусмотрен рост доходов более чем в 2,5 раза. Объем выручки превысит 50 млрд рублей.