

«МЫ НЕ МЕЧТАЕМ — МЫ МОЖЕМ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА «ВОЛГА» ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» ДМИТРИЙ ПРОСКУРА О ВОЗМОЖНОСТЯХ КОМПАНИИ НА КОРПОРАТИВНОМ РЫНКЕ, ПРЕИМУЩЕСТВАХ ИНТЕРАКТИВНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОЕКТАХ.



— По вашим данным, насколько сейчас на нижегородском рынке обострена конкуренция за крупных корпоративных клиентов в сегменте широкополосного доступа в интернет (ШПД)? Как себя на этом рынке чувствует «Ростелеком»?

— Согласно последним данным, доля нашей компании в Нижегородской области в сегменте корпоративных клиентов составляет более 60%. Безусловно, такая доля рынка — это дополнительная ответственность. Что касается конкуренции, то операторы «большой тройки» по большей части занимаются развитием мобильной связи. В 2013 году никто из них серьезных активов, относящихся к сегменту ШПД, не приобретал. На наш взгляд, корпоративный рынок, по крайней мере в Нижегородской области, уже фрагментирован на протяжении трех лет. Если ценовая война идет, то она локальна. На первое место выходят программы лояльности, сервис, всевозможные бонусы и индивидуальные взаимоотношения с клиентами. Руководитель бизнеса может прийти к нам и высказать свои пожелания по скорости и набору услуг для различных структурных подразделений предприятия. И мы со своей стороны регулируем все таким образом, чтобы удовлетворить этот запрос.

— В чем преимущества «Ростелекома» для корпоративных клиентов? Что можете предложить бизнесу только вы?

— Во-первых, максимальный территориальный охват. Мы можем предоставить весь спектр телекоммуникационных

услуг практически в любом месте страны, включая отдаленные райцентры и поселки. Кроме нас подобное действительно больше никто предложить не сможет.

Во-вторых, наша ценовая политика. Поскольку телекоммуникационная сеть большая, мы отдаем себе отчет о тех нагрузках, которые на нее ложатся, и у нас есть мощнейший диапазон бонусов на любые виды голосового трафика. Мы активно работаем с пакетными предложениями, в рамках которых грамотно предоставляем скидки, в некоторых случаях наши потребители могут получить голосовые услуги по минимально возможной цене. Принципиальный момент — мы хотим, чтобы корпоративные клиенты получали весь спектр доступных телеком-услуг. И мы не просто мечтаем об этом, мы это можем. Это касается и сети передачи данных, и организации полноценной работы вне офиса: даже, находясь дома, сотрудник фирмы может работать не только с рабочей электронной почтой, но и с информационными корпоративными системами. Работа для клиента идет быстрее, а раз ускоряется процесс, увеличиваются и обороты.

— Можете ли назвать некоторых корпоративных клиентов вашей компании?

— Повторюсь, корпоративный блок у нас очень сильный. Для нас работа с такими клиентами — одно из приоритетных направлений стратегии развития компании. Мы подключаем банки, крупные промышленные предприятия, которые имеют одновременно несколько площа-

док. Если говорить конкретно, то в Нижегородской области это, в частности, все учреждения здравоохранения, Сбербанк России, силовые структуры, РЖД, Пенсионный фонд и другие.

— Согласно вашим наблюдениям, какие телекоммуникационные услуги сейчас наиболее востребованы бизнесом?

— Тренд 2013 года, на наш взгляд, активное использование видеоконференцсвязи. Люди больше не хотят просто получать звуковые сообщения и таблицы с цифрами по электронной почте. Они хотят видеть друг друга, совместно создавать презентации, находясь в разных городах. При этом не хотят тратить время и средства на командировки, без которых сегодня можно обойтись благодаря техническому прогрессу. В целом популярны любые сервисы на протоколе IP, использование скайпа вместо междугородной и международной

связи. Например, мы не так давно и у себя в компании проводили совещание по скайпу, поскольку человек находился за границей.

— Но получается, что вы как крупный телекоммуникационный оператор недополучаете средства от межгорода в связи с техническими новшествами. Разве не так?

— А зачем идти против прогресса? Считаю, что если невозможно противостоять изменениям, то нужно эти изменения увидеть и самим возглавить. Сейчас на Западе активно продвигается тема тарифирования сервисов наподобие скайпа внутри интернета. Ведь пока ситуация такова: Skype не тратит ни копейки в строительство инфраструктуры, а операторы вкладывают ресурсы, и весьма активно, поэтому нужно найти некий баланс интересов между крупными компаниями и владельцами подобных программ. При этом важно, чтобы прогресс шел в рамках законодательства. Мы своими действиями не долж-

7 КЛЮЧЕВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ «РОСТЕЛЕКОМА» ДЛЯ КЛИЕНТОВ:

1 ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВСЕГО СПЕКТРА УСЛУГ СВЯЗИ В ЛЮБОМ РЕГИОНЕ РОССИИ

2 ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ, ЗАЩИЩЕННОСТЬ ДАННЫХ

3 ПОНЯТНОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ ТАРИФОВ

4 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ С СОБЛЮДЕНИЕМ ВСЕХ ТРЕБОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

5 ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КЛИЕНТУ

6 БОЛЬШОЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

7 ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАДРЫ