Воентелеком входит в рынок

Небольшое трехэтажное здание со стильной вывеской "Воентелеком" расположено рядом с московским парком "Сокольники". Здесь чистый воздух, тишина и ухоженная территория. Чуть позже начинаешь замечать, что на КПП стоят военные с оружием, что на высоком заборе, выкрашенном уставной белой краской, висит последняя версия "Егозы", рядом с воротами - табличка с номером военной части, а бордюры и деревья красят солдаты в армейском камуфляже. Дело в том, что за двойным стеклопакетом директорского кабинета располагается выгороженный и тщательно охраняемый сектор Первого узла военной связи МО РФ.

На столе у генерального директора "Воентелекома" Николая Тамодина дорогой ноутбук Vaio, малахитовый письменный прибор и новый iPad в чехле. За спиной цветной портрет президента Медведева в рамке, на окнах датчики защитной системы. По сути, мы сидим в качественном офисе бизнес-класса, но… на территории военного городка. Фактически, это параллельная реальность. Но новый генеральный директор компании за несколько месяцев своей работы уже освоился в этом кабинете, а бизнес-перспективы для компании вполне определены - "теперь нам можно зарабатывать деньги" говорит он и увлеченно рассказывает, как планирует это делать.

Планы развития

Специфика ситуации в том, что "Воентелеком" меньше года является открытым акционерным обществом, которое, однако, на 100% принадлежит Министерству Обороны РФ. По мнению Николая Тамодина, это "определяет дуализм ситуации: с одной стороны, оператор должен зарабатывать деньги и вести коммерческую деятельность (будучи ФГУПом и находясь на бюджетном финансировании до середины прошлого года, он такой цели не имел - Прим. ред.). С другой стороны, в функционировании компании остается и закрытая часть: выполняя определенные задачи для Ведомства компания следует требованиям соблюдения государственной тайны".

Между тем, "Воентелеком" перестраивается и для активного развития новый генеральный директор "Воентелекома" выделяет три глобальные основных направления деятельности. Первое - работа в интересах основного акционера по построению ряда систем стационарной, взаимоувязанной специальной связи. Но не для управления войсками - для этого у МО РФ есть другие, полностью военные специалисты из Войск Связи. Речь идет о создании инфраструктуры для автоматизированных систем хозяйственного управления, делопроизводства и кадрового учета: то, в чем ведомство традиционно "хромает". "По сути, в данном случае, - говорит Николай Тамодин, - речь идет о построении не только узлов связи, но и автоматизированных систем практически заново. МО РФ начинает внятно формулировать свои требования, и в Ведомстве стартуют одновременно несколько проектов, так как этот аспект автоматизации ранее просто не существовал. Задача "Воентелекома" не только в разработке архитектуры решений, но и в ее практической реализации». Тамодин не исключает, что завершение строительства первой части подобных систем будет закончено уже к концу 2010 года. «На начальном этапе "Воентелеком" будет сочетать в себе роли оператора связи и интегратора всего решения".

"В рамках этой программы, - отмечает он, - мы будем строить центр технической компетенции с порядка пятьюдесятью сотрудниками: эксперты и выпускники профильных ВУЗов, молодые дарования. Задача центра, находясь на острие прогресса и имея возможность разбирать на молекулы все новейшие образцы оборудования, - делать предложения, формулировать технические задания для развития будущих систем связи нашего основного заказчика. Причем для начала не надо ничего изобретать, а «разобраться» с теми решениями, которые уже на рынке присутствуют".

Формирование такого «подразделения» очень затратно, и, конечно, не свойственное классическому оператору связи. Но г-н Тамодин искренне уверен в том, что он будет это делать, причем финансирование подобного проекта будет проходить за счет классической операторской деятельности. "Создание «мозгового центра» можно рассматривать как вложения в основные средства, - отмечает Тамодин. – Это не единомоментный, а протяженный по времени процесс вне зависимости от наличия или отсутствия специальных заказов. Если мы открываем ОКРы или НИИРы, то согласно действующим федеральным законам мы обязаны показывать конкретный результат в жестко регламентированные сроки. В данном же случае я хочу создать процесс постоянного улучшения своих технических возможностей для получения крупных контрактов от различных ведомств, не ограничиваясь Министерством Обороны РФ".

В данном случае речь, конечно, идет только о госконтрактах, поскольку ни один коммерческий заказчик "не потянет" услуги такого центра - да и такая специфика им не требуется: ту же безопасность передаваемых данных они решают с помощью использования ПО от иностранного производителя. Для государственных структур, понятное дело, такие решения нереализуемы: военные секреты не терпят импортного производителя.

Второе направление развития - это работа для ВПК. Речь идет о примерно трех сотнях компаний, объединенных в девять субхолдингов в рамках одного крупного. "Будучи реформированными и объединенными в общую инфраструктуру, они нуждаются во всем том же самом, что есть у "гражданских" давно присутствующих на рынке компаний: это и единое информационное пространство, и системы электронного документооборота, - уверен Николай Тамодин. - Мы видим себя ИТ-провайдером комплексных услуг для предприятий бывшего ВПК - в частности, "Рособоронсервиса", обслуживающим Вооруженные силы России. Вся деятельность "Воентелекома" теперь строится только и исключительно на рыночных принципах - никаких дотаций из бюджета мы не получаем. Министерство Обороны нам нисколько денег не "отписывает" - за все приходиться бороться в рыночных условиях. Поэтому основной упор будет сделан на лучшие ценовые предложения и решения, "закрывающие" максимум потребностей клиента. Мы идем туда, где не ждали, и захватываем долю рынка".

Правда, все подобные проекты только начинаются и рамочные договоры, по которым начинают поступать весьма скромные деньги, подписаны только с тридцатью предприятиями. Причем, все подобные заказчики находятся на разном уровне автоматизации, где-то даже нет специально выделенного человека для работы с ИТ-сервисами. "Поэтому мы начали с простого, - отмечает генеральный директор "Воентелекома". - К примеру, руководству "Рособоронсервиса" для начала необходимо наладить единое закрытое информационное пространство. Для удовлетворения этого запроса мы уже создали систему закрытой электронной почты. Следующий шаг - единая система электронного документооборота для управления проектами (такими как по ремонту и улучшению военной техники - Прим. ред.), поскольку вся их деятельность взаимосвязана. В идеале мы хотим стать ИТ-аутсорсером для группы предприятий. Ведь, с одной стороны, мы сами являемся частью этой промышленности и понимаем специфику, с другой - сочетаем в себе понимание ведомственных правил со здравым смыслом и рыночным подходом к делу. Кроме того, мы способны предложить быстрое внедрение и на нулевом этапе условно без денег".

И, наконец, третье направление работы - это выход на рынок частных абонентов на специфической территории военных городков. "Несмотря на то, что значимая часть населения этих образований в погонах, все потребности у них абсолютно те же самые, что и у обычных людей", - говорит Николай Тамодин. Рынок этот достаточно значимый, но закрытый. Всего, после развала СССР в России, осталось порядка 7000 открытых военных городков, сейчас, по разным данным, "в живых" осталось две трети. Но там кроме "Воентелекома" вполне могут работать (и работают) другие операторы связи. Кроме того, есть и закрытые военные городки, которые в 1992 году перешли в разряд закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО) - по данным на 2006 год только в Министерстве обороны числилось 952 таких объекта. Здесь уже для "Воентелекома" полное раздолье - он может быть реальным монополистом.

"Надо в каждой точке нашего присутствия поднять голову, посмотреть по сторонам и, насколько это возможно, клиентскую базу нарастить, - уточняет г-н Тамодин. – Точное «цифровое» выражение наши планы пока не получили: мы только считаем потенциальную клиентскую емкость и закончим эту работу к началу лета. В филиалах «Воентелекома» сейчас обслуживается 30 тысяч абонентов, что совсем немного. Поэтому я буду считать развитие направления успешным, когда первый доход от операторской, причем только операторской деятельности сделает возможным спокойное существование компании: доходы должны покрыть все наши операционные расходы вне зависимости от остальных проектов. Полагаю, это случится к концу 2010 года".

Для экспансии в небольшие военные городки и места рядом с ними будет выбран монопоставщик - компания Huawei. В среднем на типовой военный городок, в зависимости от уровня цифровизации, "Воентелеком" готов потратить от 5 до 10 млн. руб. Количество пользователей - от 500 домохозяйств. При условии нахождения их в домах 3-5 этажной застройки. Хотя, типовой и наиболее интересный объект для подведения коммуникаций - это 5-6 подъездная пятиэтажка. Напомним, что наиболее интересный объект для других небольших операторов связи - четырехподъездная девятиэтажка. Причем, в основном планируется подключать по кабелю. Кроме того, г-н Тамодин совсем не исключает возможность работы с VSAT - к примеру, VSAT/Wi-Fi или VSAT/PLC или VSAT/Ethernet.

"Основная цель на данных момент - предоставить доступ в сеть без контент-сервисов. Главное - использовать принцип разумной достаточности. Не оценит человек в регионе IPTV и видео по запросу. Он хочет за 450 рублей в месяц получать все - телефон, телевизор с парой десятков качественно принимаемых каналов, чтобы жена смотрела дома сериалы, а не скучала, пока глава семьи на службе, и безлимитный канал в Интернет, пусть с ограничением по скорости, чтобы дети учились, можно было почитать блог Президента и новости. Мы ориентируемся именно на такой ARPU за три услуги. Если цифра будет где-то больше, то это явление временное и она обязательно уменьшиться. Даже учитывая, что в большинстве военных городков будем мы одни, предлагать минимальный пакет за полторы тысячи рублей означает остаться без пользователей. Кстати, плату "за подключение" [с абонентов] мы брать не будем".

Специальные проекты

"Привлекать сторонние источники финансирования не получится по причине финансовых показателей предыдущих лет, - отмечает он. - Заниматься закладкой недвижимости тоже «не наш вариант». Поэтому мы сейчас развиваем локальные проекты, на которые у нас хватает финансирования, а что-то делаем условно-бесплатно. Например, оборудование для небольшого ЦОДа было получено нами в виде товарного кредита сроком на полгода у крупных дистрибьюторов компьютерной техники, фактически - под мое честное слово, поскольку верить "Воентелекому" они не могут - они его просто не знают. Однако при этом я точно представляю, когда мы вернем за это оборудование деньги.
Просить помощи у акционеров мы не будем и как говорил Владимир Владимирович, "помогать надо бедным и убогим", а мы и сами справимся.
Сейчас заложены основы управленческой команды - это люди, которых я знаю «по прежней жизни». Они мотивированы идеей, так как работать на большое ведомство, Министерство Обороны РФ, понимая масштаб возможного развития, интересно. Такой объем задач, кстати, не может предложить больше ни одна государственная или частная организация - во всяком случае, я другого такого заказчика не знаю. Мы будем ставить "на рельсы" небольшие проекты постепенно, получать от них первый cash flow и после этого, демонстрируя результаты, обращаться за сторонним финансированием. Минимальный результат будет показан до конца 2010 года. К примеру, по операторскому направлению план развития следующий: до начала лета намечаем планы по филиалам, до сентября-октября строимся, а первичное привлечение клиентской базы должно завершиться к декабрю [этого года]".

Под вопросом пока находится такое интересное направление деятельности, как расчет электромагнитной совместимости заявленных радиоэлектронных средств гражданского назначения (в основном - операторов связи) с радиоэлектронными средствами военного назначения и федеральных органов исполнительной власти, находящихся на частотном обеспечении Минобороны России. Ранее в этом вопросе "Воентелеком" был практически монополистом, но недавно этот процесс попал в перечень услуг, которые органы госвласти оказывают населению.

"А вот процедура и правила, по которым эта услуга оказывается, должны регламентироваться отдельно. Несмотря на то, что с момента принятия постановления Правительства РФ прошло уже гораздо больше оговоренных двух месяцев, единый и всем понятный регламент так и не принят,- отмечает г-н Тамодин. - А пока его нет, и операторский мир замер в ожидании, подразделение "Воентелекома" Центр анализа электромагнитной совместимости работает вполсилы. За первый квартал 2010 года у нас около 2 тыс. заявок - это в пять раз меньше, чем годом ранее. Из-за нестабильности ситуации операторы пускают в работу только самые насущные проекты, "придерживая" остальные".

Как будет развиваться ситуация в ближайшем будущем, Николай Тамодин пока не знает. Однако уверен, что "если подобные работы мы будем продолжать выполнять, то процесс организуем максимально прозрачно и оперативно. У "Воентелекома" не всегда был ровный имидж, и я, только став генеральным директором компании, сразу же услышал различные «сюжеты» из прошлого, поэтому срочное наведение порядка так важно для меня сейчас. В систему мы готовы встроить online-мониторинг, ID каждой заявки, контрольные сроки прохождения всех испытаний с фамилиями ответственных и общедоступные экономически обоснованные тарифы, публикуемые на сайте компании, чтобы никто не смог сказать: снова воруют. Все субподрядные работы на данный момент «убиты» - численность сотрудников Центра анализа на сегодняшний момент составляет 32 человека и она оптимальна для проведения измерений в оперативном порядке. В процессе в целом не должно быть никакого "закрытого контура" на всем протяжении выполнения работ. В целом же, мы готовы к любому развитию ситуации: от полноценного восстановления работ по этому направлению до его полного сворачивания".

Кроме того, генеральный директор "Воентелекома" не исключает возможность строительства сети собственных ЦОДов - "услуги хорошего качества именно в этом направлении в регионах отсутствуют. Нельзя получить подобный сервис как качественную услугу - придется возводить свои объекты связи". В отношении магистральных каналов связи Николай Тамодин категоричен - никакой самостоятельной стройки, только аренда у магистральных операторов связи:
"Рыть кабель по стране не наша прерогатива. Есть люди, которые справляются с этим на порядок талантливее. За прошедшее время они выдали такой колоссальный результат, что кабеля в нашей стране хватит на нас с вами и наших внуков. Открытым остается вопрос его рационального использования. При наличии в стране нескольких крупных магистральных операторов связи и линий ВОЛС, проложенных вдоль и поперек нашей страны, свое строительство говорит или о предельных амбициях или о том, что компании деньги девать некуда. Ведь рядом с крупными городами кто-то из "магистралов" всегда присутствует. А вот организовать "последнюю милю" от их канала до военных городков, которые нас интересуют, уже вопрос смекалки и сноровки. В общем, политика «делать все с нуля, своими силами и назло остальным» связана с глобальной потерей времени".