

Бизнес-потенциал и инициативы РК «Вектор»



Вадим ИНДЕЙКИН,
заместитель генерального
директора по развитию,
ЗАО «Радиокомпания „Вектор“»

География реализованных компаний проектов охватывает всю Россию – от Южно-Сахалинска и Владивостока до Калининграда. В активе предприятия около 2 тыс. малых земных станций спутниковой связи (МЗССС), что составляет 10% этого рынка. Несмотря на экономические трудности, вызванные финансовым кризисом, сегмент сетей МЗССС растет, хотя и не такими быстрыми темпами, как хотелось бы.

РК «Вектор» работает с крупнейшими операторами услуг спутниковой связи, в том числе с «Глобал-Телепорт», «Синтерра», «Рэйс-Коммуникешн», «Телепорт-Сервис», «Сетьтелеком»

Партнеры и заказчики РК «Вектор»

- «Почта России»
- «Транснефть»
- Федеральное казначейство Республики Калмыкия
- НОУ СГА
- «Удмуртэнерго»
- РЖД
- ЦБ РФ
- «Оренбургнефтепродукт»
- Оренбургская буровая компания
- КамАЗ
- ФНС РФ
- сеть гипермаркетов «Рамстор»
- Сбербанк России и др.

«Радиокомпания „Вектор“» (РК «Вектор») известна на рынке телекоммуникаций с 1986 г. Оборонное предприятие, разрабатывавшее в прошлом космическое оборудование для ведения звездных войн, сегодня строит сети спутниковой связи. Комплексный подход к выполнению проектов, широкий ассортимент услуг и доверительный маркетинг – далеко не все преимущества, на которые могут рассчитывать заказчики РК «Вектор».

и др., участвует в реализации проектов «Образование» и «Паспортно-визовые документы нового поколения». В процессе строительства сетей устанавливает оборудование ведущих производителей Gilat, Hughes, ViaSat, RadyneComstream, iDirect и др.

Объем и качество выполняемых нами работ зависят не только от оборудования, но и от профессионализма сотрудников компании. Это нашло подтверждение и в ходе реализации национального проекта «Образование», когда большие заказы выполнялись к определенному сроку, но в ущерб качеству. Непрофессионалы, желавшие получить «легкие деньги» и при этом не отвечавшие за работу оборудования после его установки, предлагали свои услуги по сниженным ценам. И заказчики находились. Однако спустя время нашей компании пришлось ремонтировать станции, а то и заново устанавливать оборудование.

Клиенты РК «Вектор» оценили комплексный подход к строительству сетей. Выгоднее работать с подрядчиком, который обеспечит решение всех смежных задач, пусть даже за счет незначительного увеличения цены. Одним из способов удержания клиента является доверительный маркетинг. Выполнение пожеланий заказчика в удобные для него сроки с последующим оформлением договорных отношений требует оборотных средств, но окупается сторицей.

Потенциальных заказчиков можно привлечь постоянным расширением ассортимента оказываемых услуг, предлагая, например, установку не только МЗССС разных типов, но и сопутствующего оборудования. Для

этого необходимо вкладывать дополнительные средства в обучение бригад, иметь собственное тестовое оборудование. Как показывает практика, узкая специализация монтажных бригад при выполнении заказов большого объема отрицательно сказывается на свободе маневра силами.

В то же время компания должна предлагать услуги «элитных» бригад, которые выполняют монтаж повышенной сложности. Работы по установке дополнительного телекоммуникационного оборудования способна освоить каждая бригада, а ввод в строй сложного оборудования можно доверить сотрудникам высокой квалификации. В коллективе РК «Вектор» есть такие специалисты и менеджеры, прошедшие обучение в России и за рубежом.

Любой бизнес должен расширяться и развиваться. Строительство МЗССС не является исключением. Перспективным направлением в этом сегменте может стать организация регионального технического центра (РТЦ) по обслуживанию сетей МЗССС. Спутниковых сетей такого масштаба, которые введены в строй в рамках национального проекта «Образование», в России еще не было. Вопросами их обслуживания никто не занимается. МЗССС работают в основном в «медвежьих углах», где качество электропитания оставляет желать лучшего. Высока вероятность того, что станции могут выйти из строя. Подобная тенденция уже проявилась и будет только усиливаться. Поэтому идея организации РТЦ для обслуживания МЗССС, на мой взгляд, весьма своевременна. ■