



ГРУППА СТР: МИРОВЫЕ АМБИЦИИ

Рынок проектирования и строительства инженерной инфраструктуры в области телекоммуникаций перенасыщен. Однако кризис диктует новые условия – комплексные решения, и далеко не все, даже крупные компании, способны их предложить. ГРУППА СТР – исключение.

О деятельности ГРУППЫ СТР и компаний входящих в ее состав рассказывают генеральный директор ЗАО «СТР-Монтаж» Дмитрий Кичеров и генеральный директор ЗАО «СТР» Роман Журавлёв.

Дмитрий Кичеров:

ГРУППА СТР объединяет три компании: ЗАО «СТР» (управляющая компания, занимающаяся дистрибуцией, сопровождением сделок и проектов, а также координацией работы всех подразделений), ЗАО «СТР-Монтаж» (ведёт строительно-монтажные работы), а также научно-производственная компания ООО «СТР-Телеком». Объединение дало нам возможности предлагать на рынке телекоммуникационных услуг готовые решения, включающие в себя обслуживание, проектирование, производство, поставку, монтаж и эксплуатацию оборудования.

Как вы пришли к идее объединения?

В 2003 году выпускниками Военной Академии связи была образована компания ЗАО «СТР», которая изначально занималась разработкой и поставкой систем защиты от импульсных перенапряжений (внешней молниезащиты) для автоматических телефонных станций, а также для оборудования систем электропередачи. Постепенно развиваясь, мы пришли к выводу о необходимости расширения. Создали собственное произ-



водство шкафов, кроссов, – причём, упор был сделан в основном на оптический сегмент. Сначала в составе ГРУППЫ существовал специальный отдел, затем, когда объёмы заказов начали расти, была организована отдельная компания, которая стала производить металлические детали, оптические шнуры и т. д.

Наверное, создание новых подразделений послужило хорошей антикризисной мерой? Ведь конкуренция на этом рынке довольно серьёзная...

Очень серьёзная. И главное, мы вовремя поняли, что в основном заказчикам необходимы комплексные решения. Поэтому со временем у нас стал образовываться конструкторский отдел, а

затем и строительная компания. Сегодня мы разрабатываем решения и поставляем их под нужды любого региона филиала нашего основного партнёра – «Ростелекома».

С кем ещё вы сотрудничаете?

С компанией «Транстелеком», а также со всеми альтернативными операторами, с ОАО «Мегафон», «МТС», «Комстар» и др.

Назовите одни из последних проектов «СТР-Монтаж»?

Недавно завершены работы по организации системы молниезащиты и заземления стадиона Детско-Юношеской Спортивной Школы на пр. Верности. Сегодня аналогичный проект реализуется по стадиону «Зенит» на Крестовском острове. В плане широкого доступа мы активно работаем в Тульской и Тверской областях, надо сказать, что за 2010-2012 год мы сдали в эксплуатацию около 24 тысяч портов ШПД.

Кроме того, недавно наша компания выиграла тендер на открытых торгах по строительству пассивных оптических сетей по новым технологиям в Солнечногорске, где работы уже ведутся.

Присутствуете ли вы на рынке малоэтажного строительства? И какие услуги предлагаете домовладельцам?

Присутствуем, но пока не в таких объёмах, в каких хотелось бы. Прежде всего, мы предлагаем установку противопожарной охраны, сигнализации, сетей связи, молниезащиты и заземления.

Кто является вашим основным клиентом в этом сегменте?

Владельцы элитного жилья. Это связано с их стремлением обезопасить находящееся в доме дорогостоящее оборудование, технику и пр. В меньшей степени наши клиенты – средний класс и владельцы небольших садовых домов, хотя они как раз находятся в основной группе риска, ведь в большинстве случаев их дома построены из дерева.

Роман Журавлёв:

В данный момент у нас есть планы выйти на рынок городского строительства, чтобы в полной мере заняться работами по защите оборудования жилья, в том числе и вопросами внешней молниезащиты, что сегодня очень актуально. Количество происшествий в результате разрядов молний в последнее время резко возросло. Это связано с изменениями гео-условий. Всё электронное оборудование стало более компактным, более тонким и непрочным, и малейший лишний импульс может привести к негативным последствиям. Сегодня мало кто это понимает, поэтому наш основной клиент – это погорельцы, осознавшие необходимость установки защиты собственного имущества только после трагедии. Неужели 20-30 тысяч рублей – это много для уверенности в собственной безопасности?

Для реализации программы массовой защиты домов в Санкт-Петербурге нам необходима воля и поддержка властей. Кстати, по



построению сетей абонентского доступа на рынке малоэтажного строительства, где нашими специалистами предлагаются готовые решения, мы уже являемся лидерами.

Дмитрий Кичеров:

Хотелось бы добавить, что мы открыты к сотрудничеству со страховыми компаниями. К сожалению, страховой рынок в России только набирает обороты, и даже новое жильё страхуют далеко не всегда. Но надеемся, что понимание необходимости этого к людям постепенно придёт.

Какие преимущества, помимо объединения трёх компаний, позволяют вам выдерживать конкуренцию?

Роман Журавлёв:

Прежде всего, собственное производство, что позволяет выпускать качественное оборудование по доступным ценам. В Казани у нас располагается свой цех металлообработки. Под второе аналогичное производство мы арендовали землю в Колпино, и сейчас активно закупаем станки, оборудование для лазерной резки, с

тем, чтобы наладить мелкосерийное производство и производство образцов уже к 1 сентября. У компании также есть филиал в Москве.

Каковы планы компании на ближайшее время?

Вся Россия знает нашу компанию как одного из основных поставщиков пассивного оборудования. Сейчас мы начали изготовление активного оптического оборудования для построения сетей Fttх совместно с португальской фирмой «Inovacao». Продукция будет реализовываться под нашей маркой.

Мы также продолжаем активно работать с ОАО «Ростелеком», развивая отношения со всеми макрорегионами, одновременно сотрудничая с альтернативными операторами.

В более отдалённой перспективе – диверсификация рынка, то есть, мы можем уйти из сферы телекоммуникаций вообще, поскольку наше оборудование можно реализовать для других целей.

Вы работаете не только с российскими регионами, но и со странами СНГ. Есть ли планы выхода на рынки Дальнего Зарубежья?

Они уже постепенно реализуются. Пока мы работали в медных сетях, то немного отставали от мировых тенденций в этой сфере. С переходом в оптику нам ничего не мешает продавать наши изделия в Западной Европе. Правда, там рынок сейчас занят китайскими товарами, но мы вполне можем с ними конкурировать по цене, а главное – по качеству. Поэтому сегодня мы готовим маркетинговый удар по Европе и англоязычную версию сайта для экспансии на Запад.

