

Недюжинная чертова дюжина. Как «Байкалвестком» за 13 лет докатился до жизни такой... успешной!

- У меня нет тайн, - сказал Владимир Шаповалов, - поэтому рассказывать мне вам нечего!

Такое начало разговора с генеральным директором ЗАО «Байкалвестком», крупнейшего оператора мобильной связи в регионе и одной из крупнейших сотовых компаний в стране, меня нисколько не удивило. Владимир Николаевич не из тех, кто берёт и сразу всё выкладывает. Но для внимательного слушателя у него обязательно найдётся сюрприз.

- В своё время у нас в офисе стоял самый большой в городе аквариум. Воды в нём умещалось – почти тонна! Нам специально на заказ сделали его наши умельцы. И он до сих пор у нас стоит – теперь в новом административном офисе. А рыбки самые первые там были - колумбийские скаты, славные рыбки. Их везли самолётом: вначале из Колумбии до Москвы, потом – из Москвы в Иркутск. Прожили они, правда, совсем недолго – всего неделю, вода наша не подошла.

- Да, конечно, у нас в Сибири, в Иркутске, достаточно специфические условия, приживается здесь далеко не всё. Но вот сотовая связь – вроде же буржуйская придумка. Почему у нас она так легко укоренилась? Ведь прогнозировали, что не сможет Россия быстро развить свою сферу услуг, и тем не менее...

- Когда-то мы были монополистами – вы знаете. Позиция государства на рынке услуг стандарта GSM была такая: не больше одной лицензии на регион. И мы эту лицензию выиграли в своё время, выиграли в тяжёлой и сложной борьбе, можно сказать, с «акулами», со структурой, поддерживаемой бывшим тогда вице-премьером Олегом Сосковцом и широко известным «МТТ-инвест».

- А вы тогда были единственной в регионе компанией?

- Тогда не было федеральных и региональных компаний, всё это разделение появилось значительно позже. Сначала Управление связи самостоятельно работало над темой развития сотовой связи в Иркутске и пыталось привлечь иркутских инвесторов типа АНХК, ИРКАЗа, «Агродорспецстрой», и т.д. Но тогда ведь мало кто представлял, зачем это надо – разговоры на расстоянии, у всех и так телефоны есть, пусть с проводами. Поэтому никто в это дело не пошёл. Тем не менее, прогресс остановить невозможно. Человечество шло своим путём, и мы не отстали благодаря тандему «Электросвязи» с американцами.

- Всё-таки не обошлось без их участия, я так и думал.

- А как вы хотели? Почему, думаете, «Байкалвестком» так называется? И пишется «БайкалWestКом»? Потому что мы создавались с американской компанией USWest International. Её сейчас уже нет, как и «Электросвязи». Но в Штатах зарабатывать тогда было уже невозможно, дальняя связь у них была монополизирована, так же, как у нас раньше. Была одна компания «ИТТ». Но когда её бюджет вырос и стал больше бюджета США, сенаторы решили в 1982 году её «порубить» на 6 частей.

- Больше бюджета США? У них же там триллионы...

- Ну, а что вы думаете? Есть компании, у которых бюджет больше, чем у России.

- Это значит, что у БВК тоже может быть бюджет больше, чем у США или у России?

- Нет, у нас не может (смеётся). Ну, так вот, поделили: 2 компании производили оборудование, 4 обслуживали население проводной и беспроводной связью. Одна из последних, как раз USWest, работала в 13 штатах Америки, а потом пошла зарабатывать деньги в Европу. Организовала компании в Венгрии, Чехии и к нам

пришла создавать компании в регионах. «Московская сотовая», «Дельта» питерская были одними из первых. И мы создали с американцами компанию: 51% – у нашей «Электросвязи» и 49% – у USWest.

- И когда создавали, у вас был один уровень представления об этом, а потом?

- У нас вообще никакого уровня представления не было (смеётся).

- Что же для вас стало главным откровением?

- Я до сих пор не понимаю, как работает сотовая связь. И ещё не знаю, почему летает самолёт.

- Хотя частенько пользуетесь и тем, и этим.

- Да, пользуюсь, но не понимаю. Тайна какая-то...

- Думаю, что не меньшая тайна, как удалось нашей стране войти в рыночные отношения, отказавшись от тотальной монополизации.

- Я приоткрою вам секрет. Мы, конечно, сейчас жили бы очень хорошо, если были бы монополистами, если бы прежняя политика сохранилась. Были бы жирными котами, работали бы более-менее хорошо, потому что за нами стояли американцы, они научили нас хорошо работать на рынке услуг. Но это была бы неадекватная система. В 1999 году замминистра связи работал Наум Семёнович Мардер, которого без преувеличения можно назвать инициатором демонополизации сотовой связи в России. Он выдавал вторые «первые лицензии» в регионах. И настойчиво говорил: «Ребята, так не должно быть, надо это всё демонополизировать». Время показало: был прав. В том числе и благодаря ему группа компаний «Связьинвест», в которую входит БВК, сегодня в ежемесячном рейтинге занимает 4 место в России по количеству абонентов.

- То есть конкуренты вас подстёгивают?

- Сегодня в условиях одинаковых технических возможностей всё уже подравнялось. Пример приведу: играют команды КВН. Одна сыграла лучше приветствие, значит, оттянула абонентов на каком-то тарифе. Потом кто-то домашнюю заготовку придумал. Скажем, сделали мы «Пенту» - сразу в одном пакете можно купить 5 услуг – этого ни у кого нет, уникальная услуга в тарифе Smile. Мы оттянули к себе других. Недавно тариф «Джинс» был у МТС: покупаешь сим-карту – у тебя 5 долларов на балансе. Ты тут же их проговорил и выкинул эту симку – до свидания. Пошёл, что-то другое себе купил. Есть определённое количество абонентов, которым интересны эти завлекаловки в формате КВН – они туда-сюда бегают, и это нормально, во всём мире так. В Иркутске это 200-250 тысяч человек примерно, молодёжь в основном. Взрослый человек по-другому мыслит: костюм же каждый день менять не будешь и ботинки, к ним привыкаешь, а новые ещё разносить надо месяц. К одному оператору тоже привыкаешь, знаешь, как он тебя обслуживает. Тот же Серёдкин, Виктор Леонидович, директор АУС (Ангарское управление строительства – авт.), всегда говорит: вы мне принесите хоть что, хоть какие новинки – мне не нужно. У меня есть свой менеджер – я его люблю, он меня любит. Всё.

- Всё равно людям нужны какие-то новинки, не всем, но многим. И не только молодым!

- Да, сегодня появилось 3G, новое поколение сотовой связи. Можно передавать данные с реальной скоростью около 1 мегабита в секунду. И на такие скорости есть свои потребители; их число, кстати, постоянно растёт.

Вообще, у нас в какой-то момент возникло ощущение, что мы проложили огромные трубы и можем прогнать по ним миллионы тонн воды. А у нас бежит маленький ручеёк. То есть, построив сети, мы создали для нашего абонента возможность передавать огромное количество информации, но не научили его этим пользоваться. И 4 года назад мы пошли по вузам и стали делать там презентации. Я договорился с ректорами вузов: давайте, вы будете собирать аудитории, а мы будем приходить и рассказывать о дополнительных услугах мобильной связи. Посещение сайтов, скачивание информации, мобильное телевидение (видеостриминг). У нас много что есть, но всё это нужно объяснять и показывать. Когда пятикурсники сказали «хорошо», потом третькурсники, первокурсники одобрили – мы пошли в школы. Теперь делаем эти презентации в старших классах, воспитываем, так сказать, культуру потребления.

- Результат ощущаете?

- Конечно. Мы на сегодня, это я не без гордости говорю, получаем самое большое в России количество доходов от дополнительных услуг. В среднем по стране такой доход составляет 12-15% от основного, у нас – 25%.

- А где сейчас БВК не берётся?

- Что значит - «не берётся»? Не работает? Да везде работает. Ну, есть, может, пара-тройка мест, но это связано с интерференцией волн.

- Интерференция – это пересечение?

- Ну, да. Понимаете, бывает, что телефон «не берёт». Но это не от того, что где-то там нет покрытия: оно там есть. Однако многое связано с рельефом местности.

- Недавно мэр Иркутска посоветовал руководителям и ведущим специалистам компаний сотовой связи повнимательнее поработать над тем, чтобы при землетрясении связь была более устойчивой.

- Мне кажется, мэр должен заниматься своими делами – дороги делать, например. Он, конечно, недавно собрал всех у себя, спросил каждого оператора: МТС, Билайн, Мегафон, Электросвязь, Сибтелеком – каждого спросил, что и как. А нас не спросил.

- Так у вас и так всё хорошо.

- Спасибо, но разве в этом дело? Мы – вторые по платежам налогов в бюджет области после железной дороги, мы первые по благотворительности в области, мы – единственные, кто содержит спортивную команду. И он не спросил даже, как у нас дела.

А что касается связи – невозможно сделать такие сети, чтобы они работали тогда, когда все начинают звонить друг другу. «Завалились» сети всех операторов, потому что люди стали одновременно звонить. А сеть настроена таким образом, что одновременно звонить могут 70-80% абонентов. Тогда они справляются. Чтобы сделать 100%-ные сети, столько денег нужно вложить, что это себя никогда не окупит. Хотя мы постоянно работаем над расширением, улучшением качества. Нынче вот в Новый год выдержали, не «завалили» сеть.

- А дело только в количестве звонящих людей или, может, землетрясение что-то нарушило, сбilo какие-то настройки?

- Нет, у нас нигде аварий не было, единственное, в Култукке мачту нашу хорошо потрясло. В техническом плане, если нет разрушений, если работает электричество, всё будет нормально.

- А многому ли вас американцы научили в психологическом плане?

- Они, в принципе, научили нас понимать одну простую истину, ради которой мы работаем: главный – это Его Величество Абонент. Ты должен его холить, лелеять, программы лояльности изобретать. Всё остальное – вторично. Если ты это построил, но не можешь продать – зачем ты это построил? Мы приобретаем новые штучки, примочки, коммутаторы. И всё для кого? – для клиента.

- А корпоративный дух тоже научили поддерживать?

- У нас, например, в пятницу – «джинсовый день». Административный персонал имеет возможность в конце недели отдохнуть от дресс-кода. Нет, вы на меня не смотрите: я знаю, что сегодня четверг, просто не люблю галстуки (смеется). Еще увлеклись тут игрой в хоккей с мячом. У нас есть две команды – «Синие» и «Красные»; проводим соревнования, турниры, на сайте у нас это всё обсуждается.

- И что, на коньках все стоят?

- Не вся компания, конечно, но на две команды нашлось – кто-то в детстве играл, кто-то более профессионально занимался. Волейбольная и футбольная команды есть. Мы в этом году выиграли чемпионаты среди всех филиалов Сибирьтелекома.

– Наверное, не только хоккей объединяет. Я разговаривал с вашими ребятами. Говорят, что коллектив мало изменился.

- Да, костяк почти не изменился, люди переходили с нижнего уровня на верхний, с верхнего – уходили ещё выше. Все мои замы – у нас были приглашённые так называемые экспаты, которых американцы нанимали, – они все стали довольно известными людьми. Например, Гаррэт Мартин Джонстон сегодня возглавляет

маркетинг во всём МТС. Тот, который был после него, Павел Кузубов, работал членом совета директоров МТС, сейчас он в руководстве московского Сименса. А Гаррэт Мартин Джонстон женился на нашей иркутянке Ольге Антоновой.

- Увёз её в Москву?

- Зачем в Москву? В Ирландию. И самое главное, сам стал гражданином России.

- То есть БВК это тоже может записать в свой актив достижений?

- Конечно. Гаррэт стал, наверное, первым и, может быть, даже единственным ирландцем, имеющим двойное гражданство в России. Это же здорово!

– Западные консультанты в свое время посоветовали вашим коллегам-федералам провести ребрендинг. Говорят, и «Байкалвестком» пошел той же дорогой...

– Нет, мы идем своим путем! Мы провели рестайлинг логотипа. Просто «Байкалвестком» уже столько лет для наших абонентов работает, что можно уточнить посыл: «Всегда БВК». Это наша программа действий, в которой участвуют миллион восемьсот тысяч сибиряков, наших абонентов. По-моему, так звучит правильнее.

- В общем, да. А когда вы поняли, что компания уже действительно работает, на каком году её жизни?

- Понимать начинаешь, знаете, когда? Когда уезжаешь на неделю, на две, на три. Приезжаешь, а тут всё работает. Хорошо работает! Всё отстроено, каждый приходит на работу вовремя и знает своё дело. Никаких эксцессов. Тогда ощущаешь, что «дело твое живет». Я не понимаю таких руководителей, которые работают в компании по 10-15 лет, и они всегда на телефоне: это сделай, туда поставь, деньги туда отнеси. Как так можно? Он не слезает с телефона, решая производственные проблемы в Москве или ещё где-то. Ты, если приехал в Москву, решай московские вопросы. Зачем ты оттуда руководишь компанией? Основные параметры утром снял: сколько денег на счёте? Если деньги есть, значит, всё хорошо, компания работает.

- И что, когда уезжаете, не звоните, не интересуетесь?

- Могу позвонить, но редко – что лишний раз беспокоить людей?

- А как будете 13 лет праздновать? Через левое плечо плевать? Число такое неоднозначное...

- Ну, и что?

- Ну, как? Вы что, несусеверный?

- Особо нет. И потом, что такое 13? Когда Ребёнку исполняется 13 лет – что с ним делать? Любить и всё.

Автор: Антон Загорецкий © Babr24.com ИРКУТСК, ИРКУТСК 👁 8476 20.11.2008, 18:29 📄 444

URL: <https://babr24.com/?ADE=48817> Bytes: 12905 / 12894 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

ДРУГИЕ СТАТЬИ В СЮЖЕТЕ: ["ИРКУТСКИЕ КУЛУАРЫ"](#)

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)