# Искандар Бахтияров: Инновации есть только у альтернативных операторов

Заявленные цели ассоциации — стандартизация и продвижение услуг triple play (интернет, телевидение, телефония), а также законодательная поддержка деятельности операторов связи. Кроме того, организаторы намерены минимизировать свои расходы за счет объединения локальных ресурсов, совместной аренды магистральных каналов у «Ростелекома», создания единого юридического департамента. Только экономия от объединения каналов может составить более 50%. В дополнение к этому,  ГКС „Россвязьтехнологии“ будет заниматься реализацией глобальных проектов с объединенным бюджетом. Так как одним из первых идею о подобном объединении на конференции региональных операторов связи «КРОС» под Екатеринбургом озвучил генеральный директор компании «Уфанет» Искандар Бахтияров, то мы попросили прокомментировать эту ситуацию.

**– Почему вы приняли решение вступить в эту ассоциацию? Не поздно ли создавать ассоциацию именно сейчас, когда на рынок стали активно выходить «федералы»?**
– Нет, не поздно. Необходимость создания ассоциации очевидна, это и в интересах операторов связи, и в интересах общества. Сейчас надо переходить от конкуренции к сотрудничеству, от борьбы за долю рынка к совместной работе по расширению отрасли.
Посмотрите на рынок связи России – в последние пять-десять лет возникло большое количество новых игроков. Это так называемые «альтернативные» операторы, у которых много достоинств. Но есть и недостатки. В основном, они не умеют смотреть на несколько лет вперед и видеть ситуацию за рамками своего предприятия. Неумение и нежелание взглянуть шире и дальше – это от молодости, от недостатка управленческого опыта – «детская болезнь левизны в капитализме». По-моему, это приводит к тому, что при ухудшении ситуации этим компаниям будет сложно найти выход и развивать бизнес дальше. В результате происходит «массовая скупка» «альтернативщиков» федеральными сетями.
Сейчас, мне кажется, ситуация меняется – у небольших компаний появился опыт. Кроме того, рынок подходит к исчерпаемости, конкуренция нарастает, кризис крепчает, думаю, не все федеральные сети имеют деньги на массовые покупки. Конечно, многие небольшие операторы уже скуплены, но те, что остались, обладают большим потенциалом, в первую очередь, инновационным. Именно поэтому объединение в ассоциацию так важно.

**– Насколько некоммерческое партнерство «Россвязьтехнологии» сможет минимизировать издержки трех провайдеров? Будет ли ассоциация пытаться лоббировать интересы операторов связи на законодательном уровне?**
– Ассоциация дает компаниям хорошую возможность совместной законотворческой и лоббистской деятельности. Принято ругать наше несовершенное государство, иногда это справедливо, но почему-то мало у кого возникает мысль самим заняться его усовершенствованием. Понятно, что нет необходимых для этого навыков, но рано или поздно надо начать это делать. Иначе надо уезжать из страны. Как известно, спасение утопающих, в первую очередь, дело самих утопающих.
Некоторые федеральные сети обладают большим административным ресурсом и используют его для победы над «альтернативщиками». Обычно так происходит, если рыночные методы не помогают конкурировать с лидерами регионального рынка, а федеральная сеть не имеет никаких перспектив для победы в честной борьбе. В этой ситуации региональным операторам тоже нужно сотрудничать и поддерживать друг друга.
В работе нам нужно сотрудничать со многими организациями: жилищниками, магистральными операторами, «Связьинвестом», структурами власти, федеральными сетями. Но в ассоциации это делать гораздо легче и эффективнее. Думаю, что для того,чтобы с ними сотрудничать, надо чтобы тебя уважали или хотя бы с тобой считались.

**– Расскажите о проблемах, которые существуют в отрасли? Какие задачи должны сегодня решать провайдеры в первую очередь? Что вы делаете в этом направлении?**
– Российское общество заинтересовано в появлении новых услуг связи, операторы заинтересованы в расширении рынка, потому что старый скоро исчерпается. Для этого необходимы инновации. Считаю, что традиционные операторы и федеральные сети связи слабо приспособлены к инновационному развитию. Но в то же время там работает очень много интересных и даже талантливых специалистов и менеджеров.
Почему так происходит?
Во-первых, федеральные компании крупные и их мало. Решения в этих компаниях принимаются, как правило, один раз в центре на всю сеть. Поэтому количество попыток поиска новых решений очень небольшое для всего количества «федералов». Пять федеральных компаний делают то же количество попыток инновационных решений, что и пять «альтернативщиков».
Во-вторых, считаю, что жесткая иерархия и границы между службами приводят к разрыву связей между «продавцами» и «технарями», между вкладом и наградой, между возникновением идеи и ее реализацией.
В-третьих, по-моему, федеральные сети ориентированы на IPO в заграничных биржах и поэтому ориентируются на «заправил с Уолл-Стрит». А там любят проверенные решения (видимо проверенные

небольшими компаниями) и понятных им людей (предсказуемых и банальных).
В результате, мне кажется, что принимаются проверенные годами технические и управленческие решения. Потом с помощью щедрых финансовых вливаний и административного ресурса, эти решения выводятся на рынок.
На мой взгляд, единственный источник инновационного развития – маленькие компании или большие компании, но сохранившие «дух» маленьких. Небольшие операторы имеют мало человеческих и финансовых ресурсов для разработки, поддержки и распространения новых прорывных технологий связи. Объединение усилий, ресурсов, обмен ими увеличит их инновационные возможности.
Поэтому мы решили создать ассоциацию операторов связи, для сотрудничества и взаимопомощи. Эта ассоциация создается в интересах операторов связи, наших клиентов и всего российского общества.

**– Равнозначное ли это партнерство? Не будет ли в «Россвязьтехнологии» кого-то «главного»? Как будут решаться оргвопросы и вопросы управления в ассоциации?**
–В настоящий момент описанной системы управления еще нет, но принципы очевидны. Мы хотим активного участия членов нашей ассоциации в ее деятельности. Равнодушные и пассивные нам не нужны. Влияние и авторитет в «Россвязьтехнологиях» будет зависеть не от «регалий», а от количества идей, вклада в развитие и достижение целей ассоциации. Механизмы управления будут обсуждаться, приниматься и дорабатываться на встречах участников ассоциации.
Пусть мы будем расти медленно, но все будут «живые», не только потребители, но и строители. Планируется создание единого информационного банка технических, маркетинговых и управленческих решений, которыми смогут пользоваться все члены ассоциации безвозмездно, но и вкладываться туда будут по такому же принципу.

**– Планируется ли принятие новых членов в ассоциацию?**
– Три участника ассоциации обладают интересным опытом, нам есть что положить в эту копилку опыта и идей. И мы приглашаем к сотрудничеству новые компании.
В сентябре мы планируем провести небольшое собрание среди «альтернативных» операторов Урала и Поволжья, чтобы обсудить дальнейшее направление развития «Россвязьтехнологий».

**– Насколько высока в регионе конкуренция между интернет-провайдерами?**
– В Башкортостане есть несколько основных игроков. Во-первых, это ОАО «Башинформсвязь», среди их услуг – ADSL, кабельное телевидение, плюс они контролируют большую часть всего рынка телефонии. Во-вторых, ОАО «Кристалл» - они одни из первых стали подключать население в Башкортостане к кабельному телевидению. Еще среди операторов можно выделить Билайн, Скартел (бренд Yota), МТС и некоторые другие компании.
ОАО «Уфанет» работает не только на территории Башкортостана, но и в Оренбуржье.
С приходом федеральных операторов для клиентов резко возросли скорости на безлимитных тарифах. Но, с другой стороны, изменились условия для нас со стороны магистральных операторов. Поэтому значительного перераспределения рынка не произошло. Просто упали цены, но не объемы. Например, Билайн в Уфе, как и в других городах, «уронил» цены и повысил скорости на безлимитных тарифах. Компании Уфанет пришлось сделать так же.

**– Вашу компанию несомненно можно отнести к «альтернативщикам». Как вы конкурируете с федеральными операторами? Каких усилий стоит такая борьба?**
– Считаю, что «федералы» «бьют по площадям» с помощью цен и массированной рекламы, финансовых и административных ресурсов. Региональные операторы хотят «жить», поэтому «крутятся», как могут. «Уфанет» идет по пути улучшения сервиса и сплоченности компании, совершенствования всех процессов и развития корпоративной культуры в сторону сотрудничества, командности, взаимопонимания. Относительно крупной организации невозможно предоставлять качественные услуги без сильной культуры. На мой взгляд, в России это недооценивается. Сильная корпоративная культура позволяет компании сохранить движение вперед, даже если меняется директор и другие руководители.
Сейчас у нас более 150 тысяч абонентов интернета, почти столько же абонентов кабельного телевидения, 15 тысяч – цифрового телевидения и около 5 тысяч абонентов телефонии.
Считаю, что мы выигрываем за счет хорошего сервиса. Этого мы стараемся добиться благодаря постоянному обучению персонала и клиентов. В этом специфика компании. Система обучения клиентов следующая. К каждому кварталу прикреплен отдельный сотрудник компании (обычно это студент), который, как правило, сразу после подключения обучает новых клиентов пользоваться интернетом и цифровым телевидением. Это позволяет нам увеличивать доходы, клиентам-«чайникам» начать пользоваться услугами, а студентам подработать.
Мы не «почиваем на лаврах» и постоянно стараемся улучшать наш сервис. Нельзя расслабляться, когда в Уфе действуют федеральные операторы. Вообще, какие-то правильные вещи начинаешь понимать, когда начинаются трудности.

**– Уфа стала третьи городом в России, где появилась компания Yota. Как изменился рынок в связи с приходом этого оператора, как это отразилось на вас?**
– «Скартел» предоставляет услугу на базе технологии Mobile WiMAX. Свое появление они начали с бесплатного предоставления Интернета до 31 августа. Сейчас продлили акцию до 30 сентября. Конечно, это сказывается на наших доходах, рынок любит «халяву». По моему мнению, бесконечно

предоставлять услугу бесплатно нельзя,
как долговременная тенденция это неосуществимо. Я думаю, что технология «Mobile WiMAX» не подходит для больших городов с холодным климатом из-за толстых стен в домах. Кроме того, я считаю, что уже сейчас существует «похожий» проект «Иридиум», который , по-моему мнению, порожден «безумным» техническим умом «злой американской военщиной», которую клеймили, клеймим и будем клеймить за бессмысленные и дорогостоящие глупости, порождающие финансовый кризис.