

ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ: БЕЗОПАСНО, КАК В «БАСТИОНЕ»!

» **Беседовали:** Александр Красноперов, Антонина Филоненко

Наблюдая за успехом компании «Бастион-Киев» на рынке безопасности, можно было с большой долей вероятности предположить, что ее генеральный директор Евгений Иванов – профессиональный управленец. Будучи широко известным в кругу специалистов по безопасности, ему все же удавалось оставаться достаточно загадочной личностью. В действительности оказалось, что Евгений по образованию и призванию – инженер, и тяга к технике всегда пересиливала в нем стремление руководить. Да и сам он оказался человеком скромным и простым, но, тем не менее, неординарным и интересным. Вот что он поведал SECURITY.UA...

О ТОМ, КАК СТРОИЛСЯ «БАСТИОН»

Как выяснилось, прежде чем безопасность для Евгения Иванова приняла форму технических систем, она выражалась в защите государства в стройных рядах Вооруженных сил. Однако, политические и экономические преобразования 90-х внесли коррективы и передвинули Евгения поближе к любимым с детства «железкам» – на пост технического директора «Эдванс-Украина». Проработав там четыре года, он в 1998 году организовал компанию «Бастион-Киев».

Е.И.: «В 98-м наша компания помещалась в трехкомнатной квартире и состояла из четверых человек. Если поначалу это была попытка создать нечто по образу и подобию той компании, в которой я раньше работал, то в конце концов она преобразилась в компанию, ориентированную исключительно на поставку оборудования. В процессе мы пришли к выводу, что проводить монтаж и работать с конечным заказчиком – это не наша стезя. Первым нашим клиентом был Проминвестбанк, где мы установили редкие по тем временам, да и сейчас достаточно эксклюзивные оптические турникеты. Сегодня же формат нашей работы сводит к минимуму контакт с конечным заказчиком. Мы стараемся не усложнять себе жизнь, поэтому между нами и заказчиком всегда стоит определенная монтажная организация.

Практически все методы ведения бизнеса сложились уже в процессе работы. Западный стиль менеджмента, как правило, разбивается о нашу действительность, тем более, зарубежные компании не очень охотно делятся своим опытом. Поэтому к нашему сегодняшнему результату мы пришли путем проб и ошибок.»

...О ПОВОДАХ ДЛЯ ГОРДОСТИ

Список объектов, оборудованных комплексными системами безопасности и техникой, которую поставляет «Бастион-Киев», впечатляет – здесь и лучшие отели, и громаднейшие торгово-развлекательные центры, и банки, и госучреждения, и заводы. Однако, вероятно, в силу своей скромности, Евгений Иванов не заостряет внимание ни на одном из этих объектов. Гораздо приятнее ему говорить о том, какую нишу на рынке безопасности удалось занять его компании.

Е.И.: «Честно говоря, не берусь назвать еще хотя бы одну компанию, работающую в таком же формате. Мы позиционируем его как консалтинг по безопасности. То есть, мы поставляем оборудование, проводим его сертификацию, проводим обучение и тренинги для инженерного состава монтажных организаций, осуществляем техническую поддержку, гарантийное и послегарантийное обслуживание. Мы не пытаемся никаким образом конкурировать с нашими партнерами-монтажными организа-

циями. Этот формат доказывает свою эффективность. Например, по результатам прошлого года, мы стали платиновым партнером General Electric Security. Все познается в сравнении, поэтому скажу, что ни у одной компании в СНГ нет этого статуса и полного доступа ко всей линейке продукции GE Security. У нас же есть и доступ, и определенные предпочтения в вопросах поставки оборудования, и даже рекламные бюджеты.

Некоторые проекты просто заставляют нас самих удивляться. Из таких могу назвать завод по переработке хлопка в городе Фуджейра в Объединенных Арабских Эмиратах, где мы осуществляем пуско-наладку. Там, правда, мы работаем с нашими бывшими соотечественниками из Азербайджана, поэтому проверять на практике тонкую специфику общения с представителями восточного менталитета не приходится».

...О ПОГОДЕ В КОМПАНИИ

Евгений Иванов явно что-то скрывает, когда говорит об отсутствии у себя склонности к руководству. Иначе как бы ему удалось наладить такую атмосферу в коллективе? Разумеется, ему в этом помогает его команда, однако роль руководителя все равно принадлежит ему, и стоит отметить, что она ему к лицу. В компании заложено много добрых традиций, которые сделали бы честь любой западной компании, помещенной на корпоративном духе и тимбилдинге.



От манежа до «Бастион-Киев» – с горящими глазами

Е.И.: «Не скрою, что кадровые проблемы – это большой вопрос. Сегодня они начинаются еще на уровне школьного образования. Прошлый год был очень показательным в этом плане: все динамично развивались и специалистов на всех не хватало. Нам приходилось пересматривать десятки анкет, прежде чем удавалось найти более-менее достойного кандидата. Сейчас, может быть, будет несколько проще, хотя и в условиях кризиса компании избавляются в первую очередь от самых бесперспективных. А умные люди нужны всегда и везде, только их почему-то в последнее время стало очень мало.

Когда приходит новый человек, нужно учитывать не только его профессиональные качества, но и психологические моменты: то, как он сможет прижиться и проявить себя в коллективе. Коллектив у нас маленький, спетый... спитый, не без этого. Дни рождения, конечно, празднуют в каждой компании, но так весело, думаю, не везде. Мне на день рождения в этом году, например, подарили... живого мужика в юбке!!! Да-да, музыканта с вольнойкой, облаченного в шотландский килт, «занесли» в окно третьего этажа! И мужская часть коллектива тоже надела килты по такому случаю. У нас еще была попытка праздновать именины, но это оказалось перебором, пришлось отказаться от этой идеи. А летом наше традиционное времяпрепровождение – выезд куда-нибудь на природу, в живописную местность.

Есть ряд вещей, которых я никогда себе не позволю по отношению к со-

трудникам. Например, зарплату не задерживаю никогда! Ну за исключением парочки редких случаев еще на заре становления нашей компании. Вообще, говорят, что я добрый слишком. Короны на голове у меня, кажется, нет...»

...О НЕПИСАНЫХ ЗАКОНАХ РЫНКА

Как руководитель компании, которой удалось занять свою нишу на рынке после нескольких лет поисков, Евгений Иванов имеет собственные взгляды на то, какие компании способны достичь успеха на сегодняшнем рынке безопасности. Как оказалось, отсутствие диплома МВА компенсируется опытом, уверенностью и чем-то еще, что можно отнести к разряду интуитивной прозорливости.

Е.И.: «Основное правило, которому мы следуем – это делать свое дело хорошо, не распыляясь на множество целей. Нужно просто выделить определенный участок, направление, которое получается лучше, и делать свою работу так, чтобы невозможно было придираться. Вот это, собственно, квинтэссенция всех «шишек», полученных нами в процессе деятельности. Безусловно, существование крупных компаний, в принципе, оправданно. Однако на нашем рынке большинство таких компаний, которые занимаются и проектами, и поставками, и монтажными работами, и всем остальным сразу, создавались под конкретного человека или под определенный проект. И хотя делать свою работу они могут достаточно хорошо, при попытке рас-

ширить сферу своего влияния, они сталкиваются с сильным противостоянием со стороны тех же монтажных организаций, которые из принципа не будут с ними сотрудничать.

Кризис, по сути, только начался, и спрогнозировать его развитие сложно. Однако уже сейчас с большой уверенностью могу сказать, что нам будет легче выживать в новых условиях, еще и потому что мы – небольшая организация. Я считаю, что остальным компаниям так же не помешает сконцентрироваться на той деятельности, которая получается лучше всего, а значит автоматически приносит основную часть дохода. Важно исключить из своего пакета предложений «чемодан без ручки». На каком-то этапе его действительно лучше бросить. Это, кстати, была моя основная ошибка как менеджера – уже сейчас понимаю, что нужно было сразу начинать заниматься исключительно поставками, и не терять при этом три года».

...О ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ И ПРИНЦИПАХ

Наверное, в бизнесе есть не менее важные показатели, чем те, которые измеряются в процентах и денежных единицах. Это и репутация, и партнерские отношения, и бизнес-этика. Не каждому удастся построить свое дело в гармонии с этими критериями; но если по крайней мере не отделять общие жизненные принципы от работы, то цивилизованное поведение на рынке становится вполне достижимым. Евгений Иванов определяет

Подпись: ретро-автомобили задевают трепетные струны мужской души





ПЛАТКЕВИЧ - СУБ'ЄКТ БЕЗПЕКИ

такое поведение для себя и своей компании как единственную норму и залог успеха.

Е.И.: «Механизмы повышения лояльности партнеров на самом деле достаточно просты. С одной стороны, это скидки. С другой, – нужно предлагать действительно качественные решения, за которые потом не будет стыдно. Особенно актуально это при работе с конкурирующими производителями. Например, по системам видеонаблюдения, мы одновременно предлагаем и оборудование GE Security, и Pelco, которые являются прямыми конкурентами. У них есть решения для разных объектов с различными требованиями, поэтому нам нужно максимально открыто информировать заказчиков о возможностях и недостатках той или иной системы. В видеонаблюдении практически у каждого производителя есть неудачные решения, о которых мы сразу предупреждаем. Мы ценим честность и хорошую техническую подготовку, и того же требуем от своих партнеров.

На нашем рынке, к сожалению, существуют стандартные ситуации, когда заказчик, получив проектное решение от одной компании, начинает рассылать его по всем остальным, чтобы выяснить, кто же предложит это оборудование дешевле. В таких вот «тендерах» мы не участвуем. Случаи, когда у зарубежных партнеров попросту заимствуют идеи, тоже не улучшают имидж государства. Мы предпочитаем сотрудничать с производителями действительно качественного оборудования».

...О ГОРИЗОНТАЛЬНОМ И ВЕРТИКАЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

«Бастион-Киев» – нечастый гость на собраниях профессиональных объединений и Евгений Иванов признался, что пока достаточно скептически относится к деятельности общественных организаций. Однако он признает, что некоторые объединения могут стать противовесом государственному регулированию в части создания норм, и допускает, что в перспективе его компания тоже может стать их участником.

Е.И.: «В прошлом году впервые побывал на съезде УСВППП в Ялте. Как гово-

рится, снимаю шляпу. Я вижу реальную пользу от такой организации и готов стать ее членом. Не секрет, что рынок пожарной безопасности достаточно своеобразный, и основная руководящая сила на нем – это МЧС. Поэтому с помощью УСВППП появляется возможность достичь определенного баланса. Это касается участия в разработке нормативных документов, требований. Законодательство в части пожарной безопасности, по сравнению с состоянием всего законодательства в нашей стране, просто идеально.

Как показывает практика, когда государство начинает думать о бизнесе, самому бизнесу, как правило, от этого лучше не становится. Поэтому я считаю, что государству лучше сосредоточить свои усилия на решении глубинных проблем страны в целом. На рынок безопасности косвенное влияние оказывают многие факторы. Если в стране законы нормально работают и у людей есть уверенность в том, что завтра они не потеряют свое имущество, то они будут вкладывать деньги в безопасность. Если конкретизировать, это выбор между тем, какой турникет поставить, какую камеру видеонаблюдения выбрать для здания, которое сегодня твое, а завтра может уже и не быть твоим. Пока у нас такой бедлам, не так уж много компаний, которые вкладывают деньги в себя и собственное развитие.»

...О ЛЮБВИ К ТЕХНИКЕ И НЕЛЮБВИ ХОДИТЬ СТРОЕМ

Некоторые черты являются для характера и деятельности человека определяющими. В случае с Евгением Ивановым это поистине безграничная любовь к разного рода технике. Начиная с детства, эта привязанность влияла на его увлечения и образование и, в конечном итоге, привела в кресло генерального менеджера успешной компании. Многим известно его красивое, по-настоящему мужское хобби – коллекционирование ретро-автомобилей.

Е.И.: «Меня всегда больше к железкам тянуло, чем к управлению людьми; именно поэтому у нас маленькая компания. Образование у меня инженерное. Собственно, в армию я попал, потому что как раз в год



Интересно, сможет ли команда «Бастион-Киев» еще больше удивить своего шефа на следующий день рождения?

моего поступления в КПИ отменили военную кафедру. Ничуть об этом не жалею, потому что в Киевском училище связи, я получил все необходимые знания. Таких училищ было всего два на весь Советский Союз – в Киеве и Ленинграде, причем наше ценилось выше, поскольку готовило специалистов для работы в полевых условиях. Но и из вооруженных сил я ушел без сомнений, потому что иначе я оказался бы слишком далеко от техники. Ну не люблю я строем ходить. Не нравится мне быть похожим на других. Поэтому и езжу на ретро автомобиле. Наверное, поэтому мы и работаем в таком формате как консалтинг, не традиционном для нашего рынка.

Можно сказать, что я эксцентричный человек. Главное мое увлечение – это старые автомобили. В основном, это американские: аэрокосмический стиль (1957-61) и muscle cars конца 60-х, а также старые Мерседесы. Изюминка моей коллекции – это Plymouth Barracuda 1971 года. В эти автомобили я буквально влюбился еще будучи школьником. Во времена оттепели корпорация Chrysler устраивала выставку в Москве. И вот у

отца непонятным образом оказался старый каталог 59-го года. Я вырезал оттуда картинки и положил их под стекло на столе, за которым делал уроки. Так и появилась мечта, а потом осталось ее только реализовать. Старые автомобили – это совершенно особенное чувство. Не думаю, что какие-либо из современных моделей будут представлять такой же коллекционный интерес».

...О РОДИНЕ-МАТЕРИ

Евгений Иванов бывал во многих странах, однако живет и ведет бизнес в Украине. Причины этого не имеют ничего общего с показательным патриотизмом и громкими словами. Скорее это привязанность и реальный взгляд на вещи: ведь страна – это все-таки не только небезызвестные 450 человек.

Е.И.: «Родину люблю, государство... приходится терпеть. Выбора нет. Вот если бы у нас на уровне государства был определенный план действий и не на год, а на несколько лет вперед, тогда мы все четко понимали бы, куда мы идем и какой дорогой. Даже на-

циональная идея – это деталь, которой зачастую отвлекают от экономической составляющей благополучия. А на самом деле это самый важный компонент уверенности в завтрашнем дне. В той же Америке – когда люди знают, что вчера, сегодня было и завтра будет хорошо, они улыбаются. У нас этой доброжелательности нет. Конечно, человек может адаптироваться к жизни везде, даже где-нибудь в условиях крайнего севера. Но я не хотел бы жить в другом месте, даже в тех странах, которые мне очень понравились. Пожив в стране неделю, видишь только красочную обложку, но ведь под обложкой есть и черно-белые страницы. С Украиной меня очень многое связывает, а это тоже чего-то стоит. Поэтому все-таки я не космополит.»

...О ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СМИ

Как человек, который с детства читал журнал «Радио» от корки до корки, Евгений Иванов не может недооценивать роль профессиональных журналов.

Е.И.: «Читаю с удовольствием и ваш журнал, и «БтаБ». Я еще год назад

говорил, что такого издания, как SECURITY.UA, нам не хватает. Ведь не секрет, что российский рынок мы во многом повторяем, и у них давно было такое издание. Правда, теперь оно совсем ушло в сторону видеонаблюдения, да и количество рекламы отрицательно сказалось на качестве. Поэтому желаю вам быть слегка «голодными», чтобы всегда держать нос по ветру!»

SECURITY.UA: Познакомившись еще ближе с компанией «Бастион-Киев» и Евгением Ивановым, убеждаешься, что другой подход, иной взгляд на вещи – это эффективно, а эксцентричность как стремление выйти за пределы обычного – это способ сделать свою жизнь интереснее. Приятно знать, что люди, которые без громких слов и пафоса делают то, что им действительно нравится, добиваются успеха. Между бумажными машинками под стеклом письменного стола и их восемнадцатью реальными воплощениями – целеустремленность и искренняя любовь к своему делу.

VI МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗОВАНА ВИСТАВКА ЗБРОЯ ТА БЕЗПЕКА

- Бойова та службово-штатна зброя
- Цивільна зброя: мисливська зброя, спортивна зброя, зброя самооборони
- Музейна, антикварна (історична) зброя
- Холодна зброя
- Оптика та спорядження
- Боєприпаси (патрони, кулі, гранати)
- Вибухові речовини та піротехнічні засоби
- Стрілецькі тренажери та аксесуари
- Військова техніка. Модернізація та ремонт бойової техніки й озброєння
- Засоби бронезахисту. Обмундирування. Екіпування. Тактичне спорядження. Амуніція. Спецматеріали

30 вересня
3 жовтня
2009 р.

- Системи пошуку цілі й керування озброєнням
- Антитерористичні засоби та обладнання
- Засоби виявлення і нейтралізації вибухових пристроїв
- Обладнання для прикордонної митного контролю
- Спеціальні технічні засоби для спецпідрозділів і фахівців
- Технічні засоби розвідки і контролю
- Криміналістична техніка
- Технології та техніка подвійного використання
- Засоби зв'язку і захисту інформації
- Засоби забезпечення охорони
- Спеціальні транспортні засоби

ЗА ПІДТРИМКИ:
 МІНІСТЕРСТВА ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
 МІНІСТЕРСТВА ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
 СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
 ДЕРЖАВНОЇ ПРИКОРДОННОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Технічна підтримка: ПрессКом

Інформаційна підтримка:

МІЖНАРОДНИЙ ВИСТАВКОВИЙ ЦЕНТР
 Україна, 02660, м. Київ
 Броварський пр-т, 15, "Лівобережна"

+380 44 201-11-63
 zbroya@iec-expo.com.ua
 www.tech-expo.com.ua