

ТЕЛЕФОНИЗАТОР ДО РЕВОЛЮЦИИ БИЗНЕС ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ ERICSSON В РОССИИ ШЕЛ СТОЛЬ УСПЕШНО, ЧТО ЛАРС МАГНУС ЭРИКССОН, ОСНОВАТЕЛЬ И ВЛАДЕЛЕЦ ФИРМЫ, ВСЕРЬЕЗ ПОДУМЫВАЛ О ТОМ, ЧТОБЫ ПЕРЕНЕСТИ ГОЛОВНОЙ ОФИС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. К СЧАСТЬЮ, ОН НА ЭТО НЕ РЕШИЛСЯ. НО КРУПНЕЙШЕЕ НА ТОТ МОМЕНТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ERICSSON БОЛЬШЕВИКАМИ БЫЛО НАЦИОНАЛИЗИРОВАНО.

ЕГОР ЛОХМАЧЕВ

ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ БЕЛЛ Первая волна телефонизации в Европе проходила примерно так же, как веком позже начало мобильной телефонизации. Первыми появились супердорогие, ненадежные и малофункциональные аппараты. В Швеции белловский телефон появился в 1877 году, когда Хенрик Торстен Содергрэн протянул провода от своего дома к своему же ювелирному магазину. Примерно так же, по принципу «точка—точка», телефонизировались и другие состоятельные шведы. Когда рупорные телефоны ломались, владельцы несли их ремонтировать к инженеру Ларсу Магнусу Эрикссону. А он увидел в них столько очевидных недоработок, что решил заняться усовершенствованием конструкции аппаратов. Так его стараниями появился новый тип телефона — «настольный телефон с магнето и рупором».

В 1880 году компания Белла запустила первую коммерческую телефонную сеть в Стокгольме. Телефонная связь стала пользоваться спросом. Годом позже группа предпринимателей из города Явле создала телефонную ассоциацию Telegrafverket и объявила тендер на оборудование, в котором приняли участие известная компания Белла и никому не известный производитель Эрикссон. Швед предложил куда более низкие цены, что заставило организаторов конкурса усомниться в качестве его оборудования. Они решили провести независимые испытания, и Эрикссон победил. Эта победа положила начало периоду бурного роста фирмы. В течение пяти лет телефонные сети появились в 64 из 93 городов Швеции, и все они были построены на оборудовании Эрикссона.

Действовавшая в Стокгольме телефонная компания Bell держала цены на свои услуги на очень высоком уровне. Абоненты были недовольны. Конкуренцию Bell решил составить тот самый Хенрик Торстен Содергрэн, обладатель первого в Швеции телефона. В 1883 году он создал собственную операторскую компанию Stockholm Allmänna Telefonaktiebolag (SAT). Ее девиз был прост и привлекателен — «Телефон в каждый стокгольмский дом», а плата за подключение к сети SAT составляла меньше половины от ставки Bell. Благодаря конкуренции к 1886 году Стокгольм стал лидером по числу телефонов на душу населения: у SAT было 3164 абонента и еще 1655 человек пользовались услугами Bell.

ЧЕТВЕРТЬ РУБЛЯ НА ВОДКУ В начале 90-х годов XIX века на долю Эрикссона выпали серьезные испытания. Шведские операторы решили, что им выгоднее

самим делать оборудование. В 1891 году Telegrafverket открыла собственную фабрику, через пять лет ее примеру последовала SAT. Продажи телефонов LME в Швеции резко упали. От разорения спас экспорт. Заказы поступали из Дании, Австралии, Новой Зеландии, была получена концессия на строительство телефонной станции в Шанхае. В Лондоне открылось торговое представительство, а затем и завод компании. На рубеже веков в Южной Африке разразилась бурская война, и LME поставила туда большое количество полевых, или так называемых кавалерийских, телефонов. В начале XX века офис и фабрика LME появились в Нью-Йорке. Одновременно началась реализация крупного проекта строительства телефонной станции в Мехико.

Но самый крупный успех ждал компанию Ларса Магнуса Эрикссона в России. Начиналось все так. В 1897 году фирма Эрикссона получила разрешение на открытие телефонной фабрики в российской столице. Производство разместилось в добротном доме на Васильевском острове, помещение в котором было арендовано на пять лет. За четыре года существования на фабрике было собрано 12 тыс. телефонных аппаратов и около 100 коммутаторов на 100–200 абонентов каждый. Все необходимые детали и материалы доставлялись из Стокгольма. Довольно скоро фабрике стало тесно в прежних рамках, и началось строительство собственного фабричного здания на Сампсониевском проспекте. Открытие новой телефонной фабрики, в которую было вложено около миллиона крон, состоялось в декабре 1900 года. Принимать ее приехал сам Эрикссон, и остался весьма доволен результатом. По сему поводу он распорядился выдать всем рабочим по 25 копеек на водку.

НЕСОСТОЯВШИЙСЯ ПОДАРОК РОССИИ

В 1901 году истек срок действия концессии Международной телефонной компании Белла на строительство и эксплуатацию городских телефонных сообщений России. Власти всерьез задумались о выборе нового концессионера. Еще бы, абонентская плата была непомерно высокой — 250 рублей, целое состояние по тем временам. Для сравнения: в фешенебельном магазине «Меха» енотовую шубу можно было купить за 65 рублей. Да и качество связи, а также скорость и точность соединений были довольно низкими.

Комитет министров назначил торги, в результате которых Московская, Петербургская, Варшавская, Одесская и Рижская телефонные сети должны были перейти к новому владельцу. Согласно главному условию торгов, право на эксплуатацию сети должен был получить соискатель, предложивший наименьшую плату за пользование телефоном. И торги выигрывает Шведско-датско-русское телефонное акционерное общество, предложившее рекордно низкую абонентскую плату — 79 рублей.

Оценив растущую потребность москвичей в телефонной связи, компания приступила к строительству Центральной городской станции с гигантской по тем временам суммар-

ной мощностью — 60 тыс. абонентов. Был выкуплен участок земли в Милютинском переулке, и для постройки здания пригласили популярного в то время архитектора Адольфа Эрикссона. Проектирование суперстанции в Милютинском переулке было сложнейшей технической задачей. Для ее решения был приглашен Ларс Магнус Эрикссон, имевший опыт монтажа аналогичной станции в Стокгольме. Все детали проекта разрабатывались и выверялись в Швеции специалистами его компании. Отдельные узлы и фрагменты оборудования изготавливались на стоковольском заводе фирмы. Окончательная сборка происходила в Москве и частично — на фабрике в Петербурге. Для монтажа оборудования из Стокгольма выписали шведских мастеров и высококвалифицированных рабочих. Центральная станция стала объектом пристального внимания москвичей задолго до ее ввода в эксплуатацию. Люди часто приходили в Милютинский переулок, чтобы посмотреть, как идет строительство. Высота с башней впечатляла своими размерами и красотой. Удивляла горожан и прокладка специального телефонного кабеля: его укладывали глубоко под землей, для чего наняты Эрикссонские рабочие рыли по всему городу траншеи. Раньше ничего подобного не происходило — сигнал передавался по телеграфным проводам, что значительно снижало качество связи. Торжественное открытие центральной телефонной станции в Москве состоялось в октябре 1904 года.

К 1905 году на петербургской фабрике Эрикссона работало уже 650 человек, а объем продаж вырос с 500 тыс. крон в 1901 году до 2,3 млн крон. Ларс Магнус Эрикссон к тому времени окончательно покинул компанию, поэтому фабрику, до сих пор работавшую под его именем, было решено трансформировать в российское АО. Так появилась Russische Actien Gesellschaft LM Ericsson & Co. («Русская LME») с акционерным капиталом 500 тыс. рублей.

К 1917 году на петербургской фабрике Эрикссона работало 3500 человек — вдвое больше, чем на головном предприятии в Стокгольме. Самыми крупными заказчиками фабрики были Управление почтой и телеграфом, Управление железными дорогами, другие военные и гражданские российские ведомства. Петербургская фабрика была эксклюзивным поставщиком оборудования связи для телефонных сетей в Харькове, Ростове, Казани, Саратове, Самаре, Астрахани, Омске, Томске и Нижнем Новгороде. С началом первой мировой войны спрос на телефоны резко возрос — прежде всего со стороны военных. Чтобы справиться с заказами, питерская фабрика была расширена и модернизирована.

После революции из-за отсутствия топлива, нехватки сырья и рабочих рук фабрика остановилась. Через два месяца на отдельных участках работа возобновилась — но что могли сделать 168 человек? В 1919 году было выпущено всего 1966 телефонных аппаратов. К лету того же года фабрика была безвозвратно передана в собственность государства и вскоре получила название «Красная заря».

ERICSSON УЧИЛСЯ У SIEMENS

Ларс Магнус Эрикссон родился 5 мая 1846 года на ферме близ шведской деревни Вегербол. Он был шестым ребенком в семье фермера Эрика Эрикссона и Марии Берты Йенсдоттер. В школу Ларсу ходить не довелось, а в возрасте 12 лет он осиротел после внезапной смерти отца. Едва Ларсу Магнусу исполнилось 20, он решил освоить электротехническое

ремесло и отправился в столицу — Стокгольм, где в одной мастерской, занимавшейся изготовлением и ремонтом электротехнического и телеграфного оборудования, требовались ученики. Через шесть лет Ларс получил возможность продолжить свое обучение в Европе. Там он почти год проработал чертежником и конструктором в берлинской фирме Siemens & Halske, занимавшейся производством теле-

графных аппаратов. Свои европейские университеты ЛМ закончил в Берне, в компании Hasler & Escher. В 1875 году молодой Эрикссон вернулся в Стокгольм и вместе с товарищем по прежней работе Карлом Андерссоном основал «Электромеханические мастерские LM Ericsson & Co», из которых и выросла компания Ericsson. К 1901 году Ларс Магнус Эрикссон решил, что свой вклад в индустрию он уже сделал,

и передал бразды правления в компании Акселю Бострему. До 1903 года он еще оставался членом правления, но затем продал все свои акции и переехал на ферму, решив создать модель идеальной фермы, электрифицированной сверху донизу. Эрикссон занимался обустройством фермы вплоть до 1916 года, а после передал ее своему младшему сыну. Скончался Ларс Магнус Эрикссон 17 декабря 1926 года.



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ
ИД «КОММЕРСАНТЪ»



ПОГАШЕННЫЕ МАРКИ Шведский автопром — загадочное явление. Невозможно объяснить, почему превосходящие по своим потребительским характеристикам автомобили Saab и Volvo так непопулярны в нашей стране. Более того, если сравнивать эти машины с одноклассниками других марок, по цене все равно выигрывают шведские машины, ведь расхожее мнение об их дороговизне — миф.

Самая печальная ситуация у Saab. В Москве продается в лучшем случае десять новых машин этой марки в месяц. General Motors (GM), которой принадлежит Saab, некоторое время назад даже планировала свернуть поставки машин этой марки в Россию. При этом для покупателя, озабочившегося покупкой машины, что называется, «с чистого листа», Saab — очень хорошее предложение: за \$37 тыс. можно купить уже доставленный в Москву Saab с полным фаршем — кожаным салоном, ксенон и т. п. И эта машина не масс-маркет — у Saab всегда был имидж дорогой машины.

Другое дело, что я бы себе эту машину не купил. Причина — неопределенность судьбы этой марки не только в России, но и в мире. У меня есть ощущение, что GM, осознанно или нет, убивает этот шведский бренд — за последние три года Saab выпустил только одну новую модель. Отсюда и проблемы с сервисом: никто не будет биться за качество обслуживания машин, продажи которых можно пересчитать по пальцам.

Несколько лучше обстоят дела у Volvo — хотя в России успешные показатели продаж этой марки во многом обеспечены поставками машин дипмиссиям и госорганизациям. Но с обновлением модельного ряда у Volvo тоже есть проблемы: после его революционного обновления, происшедшего четыре года назад, компания лишь совершенствует уже имеющиеся экземпляры. Ее единственная новинка — новая версия кабриолета C70. Возможно, и здесь причина кроется в глобализации. Ведь основным владельцем компании является Ford, а его отношение к своим европейским «дочкам» хорошо видно на примере британской марки Jaguar. Впрочем, в данном случае я, как владелец Volvo, могу быть излишне субъективным.

Понятно, что глобализация — неизбежный процесс мировой экономики. И для него нет такого понятия, как предмет национальной гордости. Но, согласитесь, будет обидно, если все автомобили через несколько лет станут настолько унифицированными, что смысл делить их по маркам отпадет сам собой.



ЛАРС МАГНУС ЭРИКССОН
ПРИВЕЗ В РОССИЮ ТЕЛЕФОН