

ГК «АЛКОН»: 10, 20, 45...

В этом году Александру Кокину исполнится 45 лет, ГК «Алкон» отпраздновала в октябре 2013 г. 20-летний юбилей, а компания АТТП — свое 10-летие. По словам Александра, его биография малоинтересна. Но судите сами: родился в Ростове-на-Дону, детство провел в Якутии на берегу Алдана, где зимой нередки морозы до -55 , а то и до -60°C . Александр окончил Ленинградский государственный университет по специальности «Физика ядра и элементарных частиц», проработал несколько лет в Петербургском институте ядерной физики и «Курчатовском институте». Еще во времена СССР ездил в стройотряды, работал и в Коми АССР, и в Якутии. Участвовал в трех геологических экспедициях, которые искали золото, а нашли уникальное марганцевое месторождение.

Во время учебы Александр подрабатывал снабженцем, добывая для одного из кооперативов электронные компоненты. Занимался самбо, рукопашным боем. Этот навык ему пригодился, когда пришлось буквально отстаивать свое место под солнцем на рынке в Автово. Возможно, биография героя авантюрного романа окажется занимательнее, но, на наш взгляд, жизненный путь Александра не вполне зауряден. И в конце этой краткой биографической справки добавим, что Александр женат, у него пятеро детей.



— Расскажите, как все началось.

— Когда я подрабатывал снабженцем, зарплату мне частенько платили электронными компонентами. В итоге комната в общежитии, где я жил, и кладовка оказались полностью заполненными этой «зарплатой». Я начал распродавать компоненты сначала у себя в Санкт-Петербурге, на рынке в Автово, а потом и на известном Митинском рынке в Москве. К тому времени у меня уже было два помощника. Передо мной стояла одна задача — прокормить семью, на руках был маленький ребенок, многие продукты продавались по талонам, а моя зарплата составляла... 8 долларов.

Желание заниматься своим бизнесом привело меня в 1991 г. к созданию компании «Юникон». Серьезных успехов нам, троим учредителям, было добиться сложно — стремительно росла конкуренция, неликвиды таяли, требовались качественные импортные электронные компоненты. А этот бизнес пришлось начинать с нуля и, к сожалению, одному. Так родилась первая компания «Алкон». Остальные двое моих друзей пошли по иному пути и добились серьезных успехов. У нас сохранились очень хорошие отношения.

— В то время, наверное, не очень понятно было, что такое дистрибуторский бизнес, приходилось идти наощупь. Или были примеры для подражания?

— И так, и эдак. Нам приходилось ездить по всей России в поисках ком-

понентов, но это была лишь часть работы, причем не самая сложная. Гораздо сложнее было их продать. Мы заключали договора с производителями компонентов. Договора часто не выполнялись, срывались сроки, следовательно, и мы срывали сроки поставок. К тому же производители могли неожиданно поднять отпускную цену, и тогда нам приходилось объясняться с заказчиками из-за изменения условий поставок. Поскольку мобильной связи тогда не было, как и интернета, эти обстоятельства сильно усложняли нам жизнь.

Первый дистрибуторский контракт мы заключили в 1994 г. со словенской компанией «Искра», которая производила алюминиевые конденсаторы. От этого контракта и произошло название компании: «Алкон» — сокращение от «алюминиевые конденсаторы».

Но нельзя сказать, что мы варились только в собственном соку. Я встречался с иностранными коллегами, знакомился с организацией их бизнеса. Например, в 1992 г. в России появилась финская компания YE international. Я подружился с ее директором, молодым финном Йорио Пённи. Он пригласил меня в свою компанию Yleiselektroniikka в Эспоо. Мы пробовали торговать каталожными компонентами, но оказалось, что это не совсем то, что мы искали. В декабре 1995 г. я попал на первую встречу российских дистрибуторов, организованную Сергеем Орловым и Малькольмом Пенном из компании Future Horizons,

где познакомился с Биллом Ингрэмом, президентом Anglia Components. Мы стали эксклюзивным дистрибутором этой компании в России (в 2015 г. нашему сотрудничеству будет 20 лет).

Так все начиналось. Мы заключали по одному—два франчайзинговых соглашений, были первой российской компанией, осознавшей значимость пассивных чип-компонентов. В 1995—1996 гг. у нас уже был полноценный склад чип-резисторов и чип-конденсаторов типоразмеров 0805 и 1206. В настоящее время мы — одни из лидеров российского рынка по поставкам пассивных и электромеханических компонентов.

Успех пришел не сам по себе — нам пришлось приложить немало усилий и выдумки. Мы постоянно пытаемся что-то усовершенствовать, придумать то, что до нас не делал никто. Например, мы одними из первых среди российских дистрибуторов электронных компонентов внедрили штрих-коды, что практически исключило человеческий фактор и значительно уменьшило число сбоев в поставках. Неплохо сработала и идея открыть на сайте магазин электронных компонентов.

— Компания постоянно росла, или были взлеты и падения? Что собой представляют компании, входящие в ГК «Алкон»?

— Постоянно росла. Заметное снижение произошло во время кризиса — в 2009 г. Тогда мы потеряли около 40% оборота. На прежний уро-

вень мы сумели выйти только через два года. Были годы, когда рост был минимален, но в настоящее время наш ежегодный рост составляет около 10%. Мы увеличиваем количество клиентов, продолжаем работать с прежними покупателями, расширяем номенклатуру. Период бурного роста позади, рынок стал очень конкурентен. Добиться резкого скачка можно лишь в случае, если предложить новые компоненты или новые услуги.

Группа компаний немалая — есть компании, занимающиеся торговлей, производством, разработкой и сервисом. Это большой работающий организм, стержнем которого, безусловно, является профессиональная поставка электронных компонентов.

— Давайте поговорим о Вас. Охарактеризуйте себя сами. Вы — жесткий руководитель? Вы полагаетесь на интуицию или трезвый расчет? Считаете ли Вы себя успешным человеком?

— Да, был очень жестким. Например, в конце 1990-х гг. я выгнал несколько человек из руководства компании. Они наносили вред, и я не стал с ними церемониться. Уже через полгода после этого компания удвоила оборот. Но сейчас прибегать к таким жестким мерам не приходится. Я становлюсь мягче, научился доверять сотрудникам, передавать им часть своих полномочий. Я смотрю на тех, кто окружает меня, и тоже учусь. У нас создалась замечательная команда, очень интересные люди. Кто-то может лет пять—десять спокойно работать в привычной колее, а потом буквально «выстреливает» и рождает отличные идеи, которые приносят компании весомые результаты. Я все больше стараюсь выслушать собеседника и понять его точку зрения. Все дальше отхожу от принципа «делай, как я» и стараюсь как можно меньше вмешиваться в проекты, которые ведут мои сотрудники. Я уже не директор «Алкона» — эту должность занимает Игорь Пестряков, пришедший в компанию и проработавший в ней много лет, пройдя путь от специалиста по продажам до директора группы компаний. Но! Когда я говорю, что стал мягче, речь не о том, что я размяк. Если понадобится прибегнуть к жестким мерам, я это сделаю.

Интуиция или трезвый расчет? Я не стал бы их противопоставлять. Безусловно, я приверженец принципа «семь раз отмерь, один раз отрежь», однако невозможно все просчитать заранее. Интуиция — плод профессионализма и опыта. После 15 лет работы на рынке я понял, что достаточно профессионален, опытен в своем деле и могу положиться на интуицию также.

Пожалуй, меня можно назвать успешным человеком, но так сложилось еще и потому, что я уверен в своей команде, в тех, кто работает рядом. Посмотрите, сколько компаний за 20 лет появилось на рынке, а потом исчезло! Выживают команды профессионалов. Моя успешность — это успешность команды.

— В таком случае, казалось бы, пора успокоиться. Но у Вас постоянно возникают новые проекты. Что Вас возбуждает к этому?

— Дети. Они мотивируют мое стремление познавать окружающий мир. Любой нормально развивающийся ребенок даст фору бизнесмену. Например, для бизнесмена проблема выбора часто сопряжена со стрессом. Но посмотрите, как легко и естественно делает выбор ребенок! Моему самому младшему три года, а старший уже окончил Кембриджский университет. К сожалению, мой сын не работает самостоятельно. Поверьте, обучаемость младшего сына существенно выше, чем у старшего, да и результатов младший достигает быстрее. Это доставляет мне огромное удовольствие.

Кроме того, мне нравится создавать новые проекты, осуществлять их и делать успешными. В 2013 г. мы отметили 10-летний юбилей АТПП («Ателье печатных плат») — компании, которая производит и поставляет миллионы печатных плат в год. Или еще один проект — мониторинг транспортных средств и недвижимости DialogNT.

— Пару слов о компании АТПП.

— Без учета персонала в Китае компания насчитывает более 20 человек. АТПП специализируется на поставках печатных плат, контрактном производстве (EMS) и контрактной разработке (CDM) под конкретного заказчика. Собственных разработок (ODM) немного. Компания владеет семью патентами.

— Как распределяются заказы между производством в Китае и в Питере? Куда идут наиболее сложные в изготовлении платы?

— В России у нас всего две производственных линии со скоростью установки компонентов менее 10 тыс. в час. Следовательно, в России наше производство, в основном, — опытно-конструкторское и мелкосерийное. На этом производстве заказчик может оценить пробный запуск или качество сборки плат. Серийные проекты мы осуществляем в Китае как на собственных мощностях, так и с помощью двух

проверенных временем партнеров, под жестким контролем наших китайских инженеров, которые работают в компании с момента ее основания уже 10 лет. Количество линий — шесть, работает в две смены. Заказов хватает. Несмотря на то, что издержки год от года увеличиваются, себестоимость китайской сборки пока существенно ниже.

— Расскажите о наиболее интересных, на Ваш взгляд, разработках инженерного центра АТПП.

— К ним относятся промышленные контроллеры с различными интерфейсами (Ethernet, ZigBee); контроллеры ответственного применения для железнодорожного транспорта (заказчик — РЖД); платы для телекоммуникационного оборудования: 3G-модемы и трекеры (заказчик — «Мегафон»); платы для автомобильной электроники («ГАЗ», «КАМАЗ», «УАЗ»); платы для систем текущего и удаленного мониторинга недвижимости. В целом, разработок много. Если лет пять тому назад мы брались практически за все, то теперь предпочитаем работать с постоянными, проверенными заказчиками. И с хорошим финансированием! (Смеется).

— На какую перспективу Вы планируете развитие компании? Каким Вы видите АТПП и всю ГК «Алкон», например, через 3–5 лет?

— Если говорить об импортных электронных компонентах, группа компаний «Алкон» — ровесник российского рынка. Вместе с ним она переживала и рост, и временное снижение. Безусловно, мы будем развиваться и дальше. Наши ближайшие планы — глубокая модернизация используемого софта: внедрение безбумажных технологий обработки заявок клиентов, переход к интерактивной работе с ключевыми заказчиками, увеличение количества и качества наших франчайзинговых соглашений. Под качеством я подразумеваю не только качество поставляемых компонентов, но и логистики на всех этапах. Хотелось бы, чтобы через 3–5 лет у Группы компаний были новые интересные франчайзинги, ориентированные на конечных заказчиков, лидеров в своей отрасли. Надеюсь, к тому времени АТПП будет оказывать солидную поддержку в виде законченных сервисов CDM—EMS (полностью в России), а также увеличится доля молодого, увлеченного персонала, успешно продвигающего наш непростой бизнес на российском рынке и не только.

Интервью подготовил Леонид Чанов