

НАША ЦЕЛЬ — ЗА ГОРИЗОНТОМ!

Николай Фомин, основатель белорусской дистрибьюторской компании «ФЭК» или, как говорят, «Фомин и электронные компоненты», родился и живет в Беларуси. Он «корнями» пророс в эту землю, и в беседе с нами даже упомянул о своем прадеде из шляхтинского рода, Якове Дубинине. Когда Фомин был ребенком, его отца, военнослужащего Советской Армии, командировали служить в ГДР. По соседству с городком, где жила его семья, находился полк связи. Благодаря такому соседству наш герой в шестилетнем возрасте сумел собрать детекторный радиоприемник. Таким образом Николай Фомин и ступил на стезю электроники.

Если послушать рассказ Николая Александровича о себе, то может создаться впечатление, что все в его жизни складывалось легко и просто, едва не случайно. Однако эта кажущаяся простота свидетельствует о высоком профессионализме. За 20 лет немало компаний ушло в безвестность. Остались только профессионалы. Невозможно случайно создать профессиональную команду и успешно управлять ею 20 лет.



— Расскажите, с чего начиналась Ваша деловая активность?

— Чтобы ответить на этот вопрос, придется вернуться почти на 40 лет назад, в 1975 г., когда я случайно поступил в Минское высшее инженерное зенитное ракетное училище. Дело было так. Я сбежал с урока, и навстречу мне шел наш школьный военрук. Мне пришлось как-то оправдываться, и я не нашел ничего лучшего, как сказать, что слышал о наборе в военное училище и хотел написать заявление о приеме. Военрук похвалил меня, взял за руку и повез в военкомат. Вот так я и стал курсантом, а впоследствии и офицером Советской Армии. Находясь на службе в армии, я окончил Военную Академию в Харькове и Всесоюзный Институт стандартизации и метрологии, и в звании майора стал начальником метрологической службы бригады ПВО. В итоге окончил два института и Академию.

В 1989–90 гг. я стал заниматься «бизнесом», который в народе метко окрестили «купи-продай». В журнале «Радиолобитель» нашел объявление — приглашались распространители, а я как раз был в Минске. Позвонил в редакцию, договорился, взял две пачки журналов и на так на-

зываемом птичьим рынке «Сторожовка» за 15 минут все распродал. Вручка оказалась неплохой, взял еще журналы, так и пошло.

Конечно, после успеха с продаж журналов в Минске, я решил поинтересоваться, как обстоят дела с «Радиолобителем» в Риге, где я продолжал служить. Не буду долго описывать все перипетии, скажу лишь, что в Риге я тоже вполне успешно продавал этот журнал. Прибыль была хорошая. Обычно в субботу вечером я отправлялся в Минск, в воскресенье возвращался и привозил с собой двадцать пачек (1200 шт.) журналов. Мне удавалось совмещать свою коммерческую деятельность со службой в армии. С командиром проблем никогда не возникало. Именно так и началась моя «деловая активность».

— Каким образом из распространителя журнала Вы превратились в основателя компании-дистрибьютора электронных компонентов? Расскажите о становлении компании.

— Официально я зарегистрировал «ФЭК» 24 февраля 1993 г. Первым нашим заказчиком была Белорусская железная дорога, которой мы продали 200 микросхем памяти 27С64 для автоматизированной системы брониро-

вания билетов. Начинать мы втроем (я и два помощника), нам пришлось все создавать практически с нуля. Во многом двигались на ощупь, пытаюсь во всем придерживаться «золотой середины». В электронике важен профессионализм. Грамотные инженеры всегда найдут общий язык, но и человеческие качества не менее значимы. Равно как важны и методы стимулирования, и условия труда. Можно, конечно, сэкономить на помещении, на мебели. Есть, например, компании, где за одним столом сидят по два сотрудника, но я — противник такой экономии — на рабочем месте человек должен чувствовать себя комфортно.

— По какому принципу Вы подбирали сотрудников, что все-таки важнее: профессионализм или личные качества?

— Сначала я проводил собеседование с каждым сотрудником и обучал их на первом этапе работы. Сейчас мне помогает сын — он курирует административных сотрудников, менеджеров по продажам, а я работаю с инженерами и с теми, кто претендует на ключевые позиции. Я создавал компанию сообразно своему пониманию успешности, и в соответствии со своими представлениями о том, как

она должна работать, и я хочу сохранить этот вектор движения. Конечно, бывают ошибки, кто-то может быть очень убедителен на собеседовании, но в дальнейшем оказывается слабым специалистом, но все тайное рано или поздно становится явным, и такого сотрудника приходится увольнять.

Я бы не стал противопоставлять профессиональные и личностные качества. Как уже говорил, стараюсь придерживаться «золотой середины». Конечно, тяжело найти хорошего специалиста, но, тем не менее, мы ни разу не пытались переманить, «перекупить» сотрудников других компаний.

— Вы уже многого добились, что Вас мотивирует сегодня?

— Сложно отвечать на такой вопрос. Много мотивирует, наверное, более всего — результат. Если я ставлю цель, я должен ее достичь. Один из лучших российских бизнес-тренеров Радмило Лукич говорит примерно следующее: «Я знаю, какой мне нужен результат, я знаю, как его получить, я получу результат. Если вы так думаете, вы получите результат. Если вы ныряете в речку и думаете: «Всплыву — хорошо, не всплыву — утону» — не ныряйте, сидите и наблюдайте!».

Мне нравится видеть, как люди выкладываются и достигают цели, мне это тоже доставляет удовольствие. Если нет цели, человек останавливается в развитии, останавливается жизнь, он умирает. Вот смотрите, человеческая клетка сохраняет способность к делению до 50 раз, если учесть цикл отмирания, то получается, что человек должен жить до 180 лет! Нельзя останавливаться раньше времени. Надо смотреть за горизонт, жить, идти вперед!

— Свободного времени у Вас немного, и все же, «не хлебом единым...». Как Вы отдыхаете, как часто на отдыхе связываетесь с сотрудниками?

— У меня нет каких-то особых предпочтений, от отдыха я получаю удовольствие. Мне нравится рыбалка. Не важно, сколько я поймаю рыбы, главное отдохнуть, отключиться от проблем. Хотя и хороший улов не повредит — свежая жареная рыба — это лакомое блюдо. Я не стремлюсь в отпуске к компьютеру, научился отдыхать от проблем, правда, это искусство освоил недавно. Конечно, я беру в отпуск ноутбук, т.к. есть проекты, которые я веду или есть вопросы, которые могу решить

только я. И я требую настойчивости от своих сотрудников. Если во время моего отпуска возникла проблема, и сотрудники, не дождавшись от меня ответа, решили больше меня не беспокоить, а сами эту проблему решить не смогли, значит, они виноваты, и должны нести ответственность за свое промедление. Но надо уметь и передавать полномочия, только тогда можно идти вперед, иначе окажешься погребенным под грузом проблем.

— Вы поставляете электронные компоненты, одна из самых больших проблем на этом рынке сегодня — контрафактная продукция...

— Да, это так. Но вся без исключения наша продукция поступает только по официальным каналам. Никакой компонент не попадет к нам на склад контрабандным путем или через «серых» брокеров. Мы очень щепетильны в этих вопросах. С самого первого дня работы мы избрали такой путь. Конечно, легче избежать контрафакта, когда речь идет о массовой серии, в этом случае компоненты можно получить непосредственно от вендора. Если же требуются единичные поставки, то здесь приходится прилагать немало усилий. Например, в 1997–98 гг. нам пришлось поставлять радиационно-стойкие танталовые конденсаторы для российского спутника, осуществляющего непрерывную съемку поверхности Земли. Такие конденсаторы делаются в Израиле на заводе Vishay почти вручную. Я разговаривал с инженерами на заводе, с техподдержкой Vishay, в результате нам удалось договориться о поставке этих конденсаторов практически с завода.

— Поговорим о компании. Что такое группа компаний «ФЭК» сегодня, какой она, по-Вашему, будет завтра? Насколько важен для Вас российский рынок?

— В компании работают около 200 сотрудников. Основная наша специализация это — пассивные и электро-механические компоненты (ПЭМК), они составляют примерно 70% продаж. У нас отличные специалисты, которые могут проконсультировать клиента практически по всем вопросам, касающимся этих компонентов. Я уверен, что ни в одной дистрибуторской компании СНГ нет сотрудников, которые столь же профессионально разбираются в ПЭМК, как наши специалисты. Мы набирали их из стран СНГ и даже из стран бывшего соцлагеря. При необходимости мы можем поставить под заказ и по-

лучше проводниковые компоненты, но все же нашей основной специализацией остаются ПЭМК.

В ГК есть еще два подразделения: «Центр промышленной автоматизации» и «Светотехника». Первое подразделение занимается поставками датчиков, интерфейсов, удаленных портов ввода-вывода для промышленной автоматизации. О втором подразделении — «Светотехнике» — хотелось бы сказать подробнее.

Многим кажется, что в светотехнике нет никаких секретов и она проста для понимания. Однако это далеко не так. В США около 7 лет назад был создан институт, занимающийся изучением воздействия света на человека. Институт финансируется правительством. Например, доказано, что источники света, мерцающие с частотой 25 Гц, могут вызвать эпилептический припадок у лиц, склонных к эпилепсии, поэтому источники света с электронным балластом, работающим на частоте 25 Гц, нельзя применять в помещениях, где находятся больные.

Известны и другие примеры воздействия света: желтый свет натриевых ламп дорожного освещения сокращает дистанцию обнаружения пешехода. Теплый белый свет сбивает наши внутренние биологические часы. Желтый свет в вечернее время вызывает бессонницу. Можно привести и другие примеры, но суть одна — свет влияет на жизнедеятельность человека. Но, к сожалению, многие не отдают себе в этом отчета, а пытаются лишь извлечь прибыль из модной нынче, особенно светодиодной, светотехники. Эти соображения побудили меня заняться светотехникой, и сейчас мы всерьез развиваем это направление.

После выхода компании «ЭЛКО» из группы компаний «ФЭК», доля российского рынка в наших продажах несколько уменьшилась, и сегодня составляет примерно 40% оборота. Мы постоянно контактируем с российскими компаниями, консультируем их в тех вопросах, где мы сильны. Конечно, нам интересен российский рынок. Любой рынок, где нас ждут, привлекателен для нас.

Что будет с ГК «ФЭК» завтра? Я знаю, чего хочу достичь через 10 и через 20 лет. Надо идти вперед, смотреть за горизонт. Есть хорошее выражение: «Если ты идешь, и тебе плюют в спину, радуйся, потому что ты идешь впереди!». Мы идем впереди и стараемся сохранять наше лидерство.

Беседовал Леонид Чанов