

# КТО НЕ РИСКУЕТ, ТОТ НЕ РАБОТАЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Едва ли на российском рынке электроники найдется специалист, никогда не слышавший об «Аргуссофте». Если это так, скажет читатель, то зачем лишний раз писать об «Аргуссофт Компани»? Вопрос резонный, поэтому в беседе с Петром Ойхманом, собственником этой компании, мы интересовались, в основном, не особенностями ее устройства, а рецептами ее успеха, поскольку 25 лет на российском рынке с его перипетиями – это безусловный успех. К сожалению, занятость Петра Ойхмана, а также разные часовые пояса (в настоящее время Петр находится в США) не позволили нам обстоятельно побеседовать. Однако мы надеемся, что те соображения Петра, которыми он с нами поделился, покажутся интересными читателям.



**– ООО «Аргуссофт Компани» известно на российском рынке вот уже четверть века. Поэтому буквально в двух словах охарактеризуйте компанию, как Вы ее видите.**

Действительно, наша компания работает на российском рынке уже 25 лет. Работает успешно, работает в том виде, в котором она была создана в 1991 г. Очень мало компаний в нашем бизнесе, да и в любом другом российском бизнесе могут это сказать. Компания прошла через все кризисы, все изменения и продолжает расти.

За эти годы нам удалось создать хорошо отлаженную систему бизнес-процессов, что позволяет компании четко функционировать даже при значительных внешних и внутренних потрясениях.

**– Как бы ни был успешен и талантлив руководитель, без сильного коллектива у компании не будет успехов.**

– Есть такое понятие, как здоровье компании. Это понятие, прежде всего, связано с коллективом и сотрудниками. Многие из них работают в компании по 10, 15, а некоторые и 20 лет. Коллектив – это то, что может сделать компанию успешной. Основными критериями здоровья являются минимальные «политические игры», высокая мораль, высокая продуктивность, низкая текучесть кадров и, конечно, четкое понимание целей и задач коллективом. Я считаю, что наша компания подходит под все эти определения. Это то, что позволяет нам развиваться и быть успешными на сегодняшнем сложном рынке. Сейчас у нас работает около 140 сотрудников.

**– Для успешного руководства большим коллективом надо быть жестким человеком?**

– Совсем не обязательно. Я не считаю себя жестким человеком, но это не мне решать. Я всегда готов объяснить свою точку зрения и выслушать точку зрения оппонента.

Но бывают случаи, когда жесткость необходима. Если человек предал компанию, сознательно действовал ей в ущерб, в таком случае все решается быстро и жестко – увольнение. Никаких оправданий в этом случае быть не может.

**– Как сказывается кризис на стратегии компании?**

Рынок электронных компонентов – это часть рынка технологий. Этот рынок, с моей точки зрения, развивается и будет развиваться при любых условиях. Сегодня мы уже не мыслим свою жизнь без мобильных телефонов, устройств от Apple, компьютеров. Компоненты, которые мы продаем, являются большой составляющей этого рынка. Наша другая компания CorePartners является производителем программного обеспечения. Эта компания давно и успешно работает на рынке заказного программного обеспечения, но у нас также есть свои коробочные продукты для дистанционного обучения и складского учета, которые успешно продаются и в России, и за рубежом. Как вы понимаете, это другая составляющая рынка технологий.

**– Не могу не задать стандартный вопрос о контрафакте – как Вы с ним боретесь?**

– Наша компания сертифицирована по стандартам ISO. Это не формальная сертификация. Мы провели ряд структурных изменений, чтобы перестроить деятельность компании в соответствии с требованиями и рекомендациями стандарта. У нас есть список поставщиков. Мы покупаем продукцию только у них. Исключений не бывает. Список может меняться со временем. Мы постоянно анализируем рынок, следим за новыми поставщиками. Мы не работаем с поставщиками Китая, стран ЮВА, где бывает очень сложно проследить цепочку поставок, а рисковать мы не хотим.

**– Вы давно работаете на рынке и, наверное, отлично знаете своих партнеров. Насколько важны хорошие личные отношения с поставщиками?**

– Отношения со многими нашими поставщиками тоже более 20 лет. За это время поменялись менеджеры, полностью и не один раз поменялись продуктовые линейки. Во многих случаях наши отношения переросли из деловых в дружеские, и это очень приятно. К слову о поставщиках, мы стали первыми дистрибьюторами компании Analog Devices на российском рынке еще в 1993 г. Евгений Вышинский является бессменным руководителем ее российского представительства уже более 15 лет, что уникально для нашего рынка.

**– Какой Вы видите перспективу «Аргуссофт Компани»?**

– Видение целой рукой руководством компании, стратегия развития – те факторы, без которых не работает ни одна компания. В настоящее время на рынке, порой, бывает очень сложно определить, понять, что происходит, и построить правильную стратегию. Однако, проработав на этом рынке более 25 лет и пройдя через этапы развития Российского государства с момента существования Советского Союза и перестройки, видишь некоторую перспективу. Конечно, у нас есть понимание, каких целей мы хотим достичь. Эти цели даже в текущей непростой ситуации – рост компании, увеличение объема продаж, поиск новых перспективных заказчиков. Такие заказчики есть даже сегодня.

Важно то, что мы хотим и будем работать на этом рынке. Важно наше понимание того, что работа на этом рынке связана с определенными рисками, и мы готовы к этому.

*Интервью подготовил Леонид Чанов*