

Интервью с **Вадимом Афанасьевым**, генеральным директором «ИнЛайн Групп»

Павел Асташкевич: Вадим, вы были соучредителем ЗАО «Скан». Сегодня вы руководите новой компанией. Пожалуйста, расскажите нашим читателям об основных причинах этих изменений.

Вадим Афанасьев: «ИнЛайн Групп» была официально зарегистрирована 11 февраля 2000 года, до этого большинство ее нынешних сотрудников работали в ЗАО «Скан».

Наша компания представляет собой холдинг, состоящий из нескольких финансово и юридически автономных компаний, каждая из которых полностью сконцентрирована на работе в своем собственном направлении в рамках нашего общего бизнеса.

Подобная схема построения работы фирмы была предложена мною и моими нынешними

коллегами руководству «Скана», когда мы еще работали в этой компании. Однако идея не встретила понимания, и мы приняли нелегкое для себя решение расстаться со «Сканом».

И сегодня мы нисколько не жалеем о принятом решении. Результат нашей деятельности в первом квартале 2000 года показал, что мы стали работать эффективнее, чем в «Скане».

П. А.: Какие компании входят в холдинг?

В. А.: Во-первых, компания «Сканти-Рус». О ней вам подробнее расскажет ее руководитель Сергей Грибачев (интервью с ним см. ниже — *ред.*). В настоящее время идет процесс создания компании «ИГ Телеком». Будем рады пригласить вас для знакомства с компанией этой осенью.

Будут появляться и другие, в зависимости от того, кто будет приходить в нашу компанию, с какими ресурсами, идеями и возможностями.

П. А.: Расскажите, пожалуйста, об основных направлениях деятельности «ИнЛайн Групп».

В. А.: Мы постарались сохранить те основные направления, которыми мы занимались еще в «Скане». Нами сохранены прямые контакты со всеми партнерами, которые были у нас в «Скане». Все основные партнеры «Скана» сегодня работают и с «ИнЛайн Групп».

Одно из направлений — это персональные компьютеры, рабочие станции, периферия и другая продукция Hewlett Packard (HP). Это отдельный департамент, который возглавляет Александр Никулин.

Второе направление — измерительная техника. Базовый партнер здесь — Agilent Technologies. Тем не менее мы начали работать и с другими производителями, такими как Symmetricom, Fluke и др. Глава подразделения — Михаил Меркульев.

Третье направление — программные средства. Здесь нашими партнерами являются

Menthor Graphics — ведущий поставщик электронных САПРов, и компания SDRC, предлагающая один из лучших САПРов для машиностроения I-DEAS. Ведет направление Андрей Ивлев.

Ну, и наконец, электронные компоненты — это TI и Xilinx.

П. А.: С TI мне более или менее ясно, а как обстоят дела с Xilinx?

В. А.: Дмитрий Кнышев, возглавляющий подразделение, продвигающее Xilinx в «Скане», является соучредителем «ИнлайнГруп». Я думаю, что если вы в октябре-ноябре придете к нам в офис, то сможете взять у него интервью.

П. А.: Вы назвали несколько основных направлений деятельности «ИнлайнГруп». Являются ли какие-либо из них приоритетными?

В. А.: Несколько лет назад приоритет HP был неоспорим, восемьдесят процентов бизнеса делалось именно на продукции этой фирмы. Сейчас ситуация кардинально изменилась. Конечно, HP — по-прежнему страте-

гически важное для нас направление. Но не менее важны для нас и другие.

Хочу подчеркнуть, что мы не стремимся предложить покупателю какой-то отдельный продукт, будь то ПК от Hewlett Packard или DSP от TI. Мы предлагаем целый комплекс, необходимый для производства современной конкурентоспособной продукции. Это и элементная база, и программно-аппаратное обеспечение, и измерительное оборудование. Поэтому говорить о приоритете какого-либо отдельного направления было бы в корне неверно.

П. А.: Как родилось название компании?

В. А.: Вокруг создания имени фирмы всегда существует несколько легенд. Мне наиболее симпатична следующая: Inline можно перевести с английского как «внутренняя линия» (партии, например). То есть речь идет об общей идее, которая объединяет группу единомышленников на пути к общей цели. Одним из принципов компании является построение партнерских отношений с заказчиками, позволяющих в перспективе переходить к более

тесному сотрудничеству, расширяя «группу» партнеров.

П. А.: Что же, мне остается пожелать вам и вашей фирме успехов в дальнейшей деятельности.

В. А.: Спасибо.

Я надеюсь, что время покажет, кто был прав, а кто — нет. Я нисколько не сомневаюсь в правильности выбора того пути, по которому мы пошли. Результаты первых шести месяцев работы вселяют определенные надежды.

Что касается заказчиков, то мне будет приятно, если все прежние заказчики «Скана» придут в «Инлайн Груп». Но здесь каждый волен работать с тем, с кем ему больше нравится.

Надеюсь, что и со «Сканом» у нас в итоге сложатся неплохие отношения, потому что, как показывает опыт, взаимная неприязнь наносит вред обоим компаниям. Там, где нам со «Сканом» договориться не удалось, побеждает наш общий конкурент. Мы работали вместе раньше, и я верю, что сможем сотрудничать и сегодня.