

Александр Лесин

директор ООО «Квант Нева»

# С продажей КОМПЬЮТЕРОВ работа ТОЛЬКО начинается

У директора крупной фирмы не может не быть головной боли по поводу компьютеров. Ничто так быстро не устаревает, как компьютер, и фирма, выделившая \$100 тысяч на закупку новейшей техники, рискует через два года эти деньги потерять. Поэтому, как считает Александр Лесин, директор фирмы «Квант Нева» и член «Маркетинг Клуба», у хорошего руководителя должен быть более острый интерес к парку компьютеров, чем, например, к парку автомобилей.





— **Несколько слов о себе.**

— В 1976 году я был распределен в объединение «Светлана», работал в ОКБ АСУ. В 1985 году мне предложили должность начальника лаборатории и руководство сложными работами по программе «Интенсификация-90». Для советских времен это был серьезный карьерный рост. Возможно, однако, что на это место просто решили поставить человека без партбилета в кармане, чтобы не пришлось его выкладывать в случае провала темы.

Однако провала не произошло, несмотря на абсолютно нереальные сроки. Мы все-таки сдали обкому партии гибкий автоматизированный цех в полном объеме — с роботами, компьютерами, сетями и системой управления. Больше всего в этой работе меня привлекала возможность получить всю требуемую технику и создать на ее базе сложную вычислительную систему.

Обычно в советских условиях получить ничего было нельзя, а под программу «Интенсификация-90» давали любую технику без разговоров. Тогда, в частности, я получил отечественный компьютер ДВК с заводским номером 000004 из первой опытной партии. Их производил зеленоградский завод «Квант», лидер отечественного компьютеростроения того времени. С «Квантом» после этого мы продуктивно работали много лет, поэтому в 1991 году мне не составило труда договориться о том, чтобы они стали учредителями нашей фирмы. До 1993 года мы работали как представительство «Кванта» в Санкт-Петербурге, затем наши технические пути разошлись. Мы перешли на IBM-совместимые компьютеры.

— **Почему?**

— Стало ясно, что эта новая волна все сметет на своем пути. Между про-

чим ДВК, с которых мы начинали, по своей структуре — машины более высокого класса, чем IBM PC. У них, например, весьма защищенная файловая система, следовательно, не было проблем с вирусами. Но мощь IBM, простота и дешевизна новой техники сыграли свою роль.

Примерно в 1994—1995-м годах у нас сложилась определенная техническая политика, было организовано производство компьютеров, получены все необходимые сертификаты Госстандарта.

— **Я так понимаю, сейчас производством компьютеров занимаются многие.**

— Да. Сейчас в городе только активно действующих компьютерных фирм более 350. Но работать в условиях конкуренции мы научились давно. Нужно было искать свою нишу, и мы ее нашли.

— **Что за ниша?**

— Изначально было решено, что две буквы «КН» — это не только «Квант Нева», но еще и «качество и надежность». Мы производим компьютеры достаточно высокого класса. Эта сфера очень интеллектуальна, здесь главное — не станки, не здания. Собрать компьютер — это 10% работы, а остальное — невидимая часть айсберга, имя которому — технический потенциал фирмы. Компьютерные комплектующие изготавливаются многими производителями, их сотни. Не все они стыкуются между собой, не все они надежны. Правильный, технически обоснованный выбор компьютерных конфигураций — важнейшая задача любой компьютерной фирмы. Здесь определяются основные параметры качества и надежности будущих систем и соответственно их стоимость. Последнее слово за клиентом, кото-

рый делает выбор по соотношению цена/качество.

— **А кто ваши клиенты?**

— Сейчас в основном это корпоративные заказчики, начальники отделов автоматизации крупных предприятий, финансовых структур. Эти люди четко формулируют свои задачи и требуют ответственного, делового подхода. Поймите, таким заказчикам можно предоставлять технику только отличного качества. За свою работу наши специалисты отвечают головой. Приходится постоянно заниматься исследованием рынка, испытаниями новых компонентов, чтобы в итоге принять важные как для нас, так и для заказчика технические решения.

Между тем город наводнен дешевой комплектацией самого низкого качества. Естественно, измученные кризисами рядовые покупатели идут туда, где дешевле, и зачастую получают абсолютную некондицию. Есть, например, комплектующие, которые по статистике дают 20% отказа. Представим, что вы купили такой компьютер и пять раз в течение года принесли его в гарантийный ремонт. Зато он будет за \$30 дешевле. Мы в такие игры не играем, гонка за самым дешевым компьютером — это тупик. Фирм, предлагающих дешевую технику, много, но их работа кончается тогда, когда они продали компьютер. А наша — начинается.

Как правило, если в фирме есть хотя бы 15—20 компьютеров, там возникают проблемы с их эксплуатацией, программно-технической поддержкой. И наше сервисное подразделение успешно их решает. Вот пример — знаменитая Свердловская больница, наш клиент. Несколько дней назад произошел такой случай. Поздно вечером из-за броска напряжения вышла из строя компьютерная сеть, приемный покой

остался без компьютеров. Нашли телефон одного из наших сотрудников, позвонили. Через час там были два специалиста, которые провозились до часу ночи, но все восстановили. Между прочим такие работы договором не предусмотрены, но у сотрудников фирмы хватает сознательности для принятия правильных решений самостоятельно. Я обо всем узнал постфактум. Это и есть наш стиль, результат 10-летней работы на компьютерном рынке города.

— **Какие сейчас проблемы в вашей отрасли?**

— Ну, например, совершенно неожиданный рост цен на микросхемы памяти для компьютеров. Далее, если вы по телевизору видели, что на границе с Финляндией 20-километровая очередь, то знайте, что будут проблемы с соблюдением сроков заказов. А у нас за последний год это уже третий таможенный кризис... А кризис 98-го? Нашей фирме пришлось тогда нелегко, ведь мы ориентируемся не на самую дешевую технику.

Только сейчас снова появился класс заказчиков, для которых определяющими факторами являются надежность и качество, а не низкая цена. Во время кризиса мы терпели убытки, но все-таки сохранили лицо фирмы. Вот доказательства. Перед вами ежегодный опрос «Кто есть кто в компьютерном мире». Регулярно мы попадаем в лидирующую группу в очень важной для нас номинации — «Отечественные hard-производители». Вот другой перечень — фирм-поставщиков городского заказа Санкт-Петербурга. Это те фирмы, которые Администрация города сочла достойными для оснащения бюджетных организаций. А вот компьютерные фирмы, рекомендованные представительством Microsoft в России. Мы

есть в каждом из списков. Судите сами: пересечение этих множеств дает три — максимум пять фирм. Это репутация, которую за деньги не купишь.

— **Что Вам дает «Маркетинг Клуб»?**

— Чтобы держаться на плаву, нужно быть постоянно в курсе последних веяний. «Маркетинг Клуб» я прежде всего использую как источник информации. Что делается в городе? Чем дышат руководители крупных фирм? Что их волнует? Я хожу туда, конечно, не для того чтобы пропагандировать свои услуги. Но мне интересно знать, какие проблемы у этих людей есть, что может им понадобиться. Вот в этом и помогает «Маркетинг Клуб».

— **У вас есть какой-то клиент, который для Вас особенно дорог?**

— Мы ценим всех наших клиентов... Но особенно приятно, что среди них — Комитет по культуре Администрации Петербурга, мы давно с ним сотрудничаем. Сегодня, например, мы поставили технику в «Приют комедианта», скоро будем поставлять в Филармонию джазовой музыки, которую я часто посещаю и очень люблю. Для этих людей хочется сделать максимум.

Например, сейчас все знают Леонида Мозгового — после фильмов «Молох» и «Телец». Но не все знают, что он еще и великолепный драматический артист. И одно из мест, где он играет, — это небольшой «Классический театр» Л. Н. Мартыновой. Зрительный зал в старинной мансарде на 12 человек. Это эксклюзив, но, естественно, этот эксклюзив окупить себя не может. Поэтому мы уже много лет стараемся им помогать. Это для меня очень ценно.

БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР СОКОЛОВ