

УРОКИ ПОБЕДИТЕЛЯ

Михаил Ильич Павлюк, один из победителей конкурса «Директор года-2010», руководитель ЗАО «ПКК «Миландр»:

– Такие компании как наша – это островки, с которых, я считаю, будет стартовать Россия. Они уже готовы бороться за мировой рынок, создавать конкурентоспособные продукты. Думаю, сейчас таких компаний много. Наступит момент, когда произойдет скачок в потребности создания внутреннего продукта. Какой-то катаклизм случится или когда цена на нефть упадет, не знаю. И мы резко пойдем вверх. Иначе мы не выдержим такого долгого отставания от мирового уровня производства.



Мы обычно не видим продукты этого предприятия, но они окружают нас повсюду и сопровождают по жизни. Микросхемы ЗАО «ПКК «Миландр» работают в электросчетчиках, газоанализаторах, системах управления самолетами, вертолетами, кораблями, управляют конвейерами, связью. Компания выпускает около 50 видов изделий для различных систем и приборов, имеет внушительное число клиентов – поставляет свою продукцию 250 заказчикам, которые покупают ее в больших количествах. В прошлом году, например, только для электрических счетчиков фирма продала 50 тысяч микросхем, и рынок расширяется. В общем, компания процветает. А между тем возраст центра по разработке и производству микросхем детский – ему всего семь лет от роду.

Предисловие к успеху

– Как вы стали успешными и нужными очень и очень многим российским производителям?

– Мы использовали опыт зарубежных компаний. Скопировали у них технологию производства, купили программное обеспечение и оборудование. И постарались перенять их умение делать качественные продукты, – вот так в нескольких словах объяснил Михаил Ильич формулу успеха. Сказал коротко, а шел он к этому результату много лет.

Начала его взрослая биография складывалась вроде бы по заранее намеченному плану. В 90-м году окончил МИЭТ, затем работал на кафедре и учился в аспирантуре. Следующее место работы – завод «Ангстрем». Но скоро жизнь Михаила круто изменилась. В 1993-м на «Ангстреме», как и на многих предприятиях в то время, приостановилось производство, и молодому специалисту пришлось заняться поиском другой работы. И вышло так, что место для собственного трудоустройства он сам для себя создавал. Он стал дистрибьютором объединения «Родон», был такой завод в Ивано-Франковске. «Им был нужен кто-то, чтобы продавать микросхемы в России». Почему «Родон»? Михаил Ильич родом из тех мест, и его отец работал на этом предприятии инженером.

Потом другие украинские заводы подключились. Дело стало продвигаться и приносить небольшой, но стабильный доход.

Начинающий предприниматель приобрел некоторую уверенность в себе, решил, что пора фирму расширить и пригласил к себе на работу бывших однокурсников. Мало-помалу они установили связи с российскими, а затем и зарубежными поставщиками электронной продукции, нашли, кому ее продавать, чем, кстати, и до сих пор занимаются. «Нам оно приносит стабильный доход, незачем от этого отказываться».

Со временем появилось желание создать в фирме собственное направление по производству микросхем. Не могли Михаил и его партнеры спокойно смотреть на то, как отечественный рынок занимают один за другим зарубежные поставщики, причем поставляют то, что наши инженеры могут сделать не хуже. Подобные мысли побуждали к действию.

Становление

Реализовать задуманное помогли три фактора.

В 2002 году вышло постановление правительства об инвестициях в развитие отечественной микроэлектроники. Дилерская фирма, которой тогда руководил Михаил Павлюк, подготовила проект, подала заявку и получила средства на его разработку. Оборудование и помещение купили за свои дистрибьюторские деньги. И третий фактор, быть может, главный, заключался в том, что пришло понимание, как при отсутствии в России фабрик по изготовлению современных микросхем создавать конкурентоспособный отечественный продукт.

– Я понял, что нужно вступить в кооперацию с зарубежными производствами, – вспоминает о том времени Михаил Ильич. – Здесь разрабатывать нужные заказчикам микросхемы, затем размещать заказы на их изготовление в других странах. Получив оттуда готовые изделия, самим проверять их надежность и отправлять по назначению. Когда я понял, как сочленить всю технологическую структуру, чтобы, не имея много ресурсов, создавать микросхемы, мы стали искать, с кем бы заключить договоры на кооперацию. И нашли нужные нам фабрики в Германии, Китае и на Тайване. Вот по такой схеме мы с тех пор и работаем.

Однако на этом сложности в становлении новой компании не закончились. Надо было искать свои ниши по сбыту продукции. К тому времени российский рынок электроники практически весь уже захватили иностранные компании. Оставалось искать, где их можно заменить. Немало было сил приложено, чтобы доказать российским потребителям, что электроника «Миландра» не хуже импортной по качеству и по цене не дороже. Иногда помогали обстоятельства. К примеру, сорвались китайские поставки на нижегородский завод электросчетчиков, и это дало возможность убедить его руководство рискнуть использовать зеленоградские микросхемы. С тех пор завод имени Фрунзе — постоянный партнер «Миландра».

Самое дорогое — это коллектив

Процесс не стоит на месте. Здесь созданы и готовы к серийному производству микросхемы для систем управления автомобилями, промышленными компьютерами, связью.

— Мы можем очень многое, — говорит Михаил Ильич. — Были бы покупатели. Если кто откажется от импортных микросхем в нашей нише, мы немедленно готовы предложить качественную замену. Можем увеличить выпуск изделий до ста тысяч штук в год и для этого купили дополнительные производственные площади. Хотим иметь достаточно мощностей для обеспечения стабильно растущих потребностей.

— Михаил Ильич, какую самую большую трудность пришлось преодолевать на пути к успеху?

— Собрать инженерный коллектив. Искали каждого человека — через знакомых, рекламу, давали объявления. Разработчиков взяли из иностранных компаний, некоторых специалистов с «Ангстрема», «Микрона». С МИЭТом тесно сотрудничаем, там студенты отбираем. Мы только сейчас, спустя семь лет, можем сказать, что создали сбалансированный коллектив и достигли нужного уровня работоспособности.

Но при его формировании учитывали еще одну особенность — наш российский менталитет. Наш человек должен чувствовать теплоту компании, он лучше трудится, когда его понимают, когда он может раскрыться. Нам мало просто деловых отношений. Это приходится учитывать и создавать условия.

— Наверное, комфортно у вас работать, а хорошо ли платите?

— В среднем около пятидесяти тысяч. И уровень зарплаты мы четко отслеживаем. Она должна быть не меньше, чем в зарубежных компаниях. Иначе наши специалисты, как по сообщающимся сосудам, туда перетекут.

Какие дети, такая и страна

— Как, по-вашему, почему Россия отстает от мировых процессов в технологическом развитии?

На этот вопрос Михаил Ильич ответил как-то совсем нетипично. Правительство вспомнил только в связи с тем, что «сейчас оно много денег в экономику вливает, да у нас мало людей, которые умеют их правильно использовать». Причина, по его мнению, вот в чем:

— У нас не развита культура образования и приучения к труду. В нашем обществе считается, что к человеку все должно прийти само собой. Система сама выстроит его жизнь. А я считаю, чтобы сегодня жить и работать как надо, ты уже с пеленок должен знать, кем ты будешь. У нас же школьники еще этого не понимают. Потому что не принято заниматься профориентацией подростков, не принято учить их работать. Без этого они вырастают неподготовленными к жизни. Дети врача уже с детства должны ходить в больницу, смотреть за больными. Так же дети столяра, плотника, повара должны приобщаться к тому, чем занимаются их родители. И так везде.

Но у нас, к сожалению, не ценится труд, а потому вот такой парадокс: слесарю за день работы платим столько, сколько инженеру за неделю. Неуважение к труду приводит к росту его стоимости. В результате в стране мало людей, которые занимаются инженерным трудом.

А чтобы воспитать хорошего инженера и технологически развиваться дальше, надо университеты, научные лаборатории и производственные корпорации объединять в единый цикл, как это сделано в передовых странах.

Мы на своей фирме стараемся идти по этому пути. Дети наших сотрудников начиная с 5-6-го класса проходят у нас специальный практикум, учатся паять микросхемы, программировать.

Студентов учим три года, тоже начинаем с того, что даем в руки паяльник, показываем, как работать с оборудованием.

— Своих детей вы так же воспитываете?

— Только так. Они у меня все умеют делать, даже коров доить, траву косить, конюшню чистить. Должны же они знать, откуда молоко берется.

Заповеди предпринимателю

— Как стать успешными начинающим предпринимателям. Что бы вы им посоветовали?

— Если хочешь быть успешным, готовься к тому, что будешь работать, работать и еще раз работать. Непрерывно, с юности. Если мы говорим о созидательном труде, то только так. Причем надо уметь молниеносно переключаться с одной задачи на другую, быть гибким как ветка вербы и как вода растекаться.

Вот, допустим, такой пример. Многие играли в азартные игры. Как обычно бывает. Пришел, выиграл какую-то сумму и убежал. Так вот, бизнесмен — это тот человек, который сидит непрерывно за этим столом. А все остальные приходят с ним поиграть. Шансов у них очень мало. Бизнес — это та среда, которая тебя сначала будет обирать, будешь проигрывать свой труд, свое здоровье. Потом, когда ты будешь постоянно находиться за этим столом и станешь мастером, уже другие будут проигрывать, а не ты.

И не нужно бояться браться за новое. Получится — не получится, я тоже брался за то, чего никогда раньше не делал. Есть в Библии такая фраза: «Не бойся, я тебя веду». Не бойся потерять здоровье свое, не бойся решать широкомасштабные задачи, не бойся остаться без денег. Занимайся бизнесом не ради славы, не ради богатства, относись к нему, как художник относится к картине, когда он ее рисует.

Следующий важный фактор — как это ни странно — следование всем десяти библейским заповедям. Хочешь быть успешным, не нарушай ни одной. И тогда вся твоя жизнь будет соответствовать выражению: «Человек рождается для счастья на земле». Я так понял эти слова: Бог заложил в нас определенный нравственный потенциал. Если разбить его на составляющие, они очень близки по смыслу к заповедям. И когда ты какую-то составляющую нарушаешь, положительный ее знак меняется на отрицательный. И если просуммировать общий результат с коэффициентом и будет минус — знай, что свою неудовлетворенность жизнью ты ощущаешь именно по этой причине.

Эти десять заповедей как техника безопасности. Даже если их придумали люди, то эта статистика собиралась тысячи лет. Каждый день какая-то из десяти переменных ставит человека перед выбором — как поступить, и надо принимать решение: следовать ей или нет. Многие этого не понимают.

Об отпуске для души

— Судя по вашим делам, у вас должно быть полное чувство удовлетворения жизнью и вам ничего в ней не нужно менять...

— Можно успешно работать, расширять компанию, но когда-то наступит такой момент, когда хочешь чего-то для души. Я с удовольствием был бы директором школы. Занятие бизнесом — тяжелая работа. Это как фронт. Она необходима, но в такое время душа человека пребывает не в самом счастливом состоянии. Поэтому когда видишь, что пришли молодые, которые могут двигать дело лучше, чем ты, самое время школу какую-нибудь построить, подобрать хороших преподавателей, учить детей жизни, вместе с ними в саду работать. Но человек не сразу это может сделать. Он сначала должен подняться на вершину труда, должен пропотеть. А когда выложился, занимайся организацией школьного процесса.

— А пока для души что остается?

— Люблю с детьми уроки делать, особенно задачки по физике решать. Люблю по горам ходить, с детства. Сейчас с удовольствием взял бы отпуск недели на две, палатку и ходил по горам, долго. Пока не получается.

Л.ЩЕРБАХИНА