

# В 40 ЛЕТ ЖИЗНЬ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ



## ИНТЕРВЬЮ С АНТОНОМ КУРАКО

Интервью брала Елена Виноградова,  
главный редактор

### ❖ Антон, можно немного из вашей биографии, где родились, учились?

Родился в 1976 году в Ленинграде, в семье инженеров. Ничего необычного. Детский сад, школа-физмат, институт. Странное было время в эти 90-е годы. Странное, немного страшное по уровню преступности (мой родной район «Автово», конечно, не дотягивал до района «Пролетарской», но тем не менее именно в нем сняты многие серии первых «Улиц разбитых фонарей»). Повальное обнищание, ларьки вокруг метро и прочее. Родители, фактически, остались без нормальной работы, и я видел, что им стоило огромных усилий содержать семью. Меня и брата. Классические 90-е. Тем больше было желание «выбиться в люди».

### ❖ А как вы оказались в УльтраСтаре, с чего началась ваша карьера «безопасника»?

В 1993 году я поступил в ЛИАП (позднее СПбГУАП – Санкт-Петербургский Государственный Университет Приборостроения), на факультет Радиотехника на специальность Телевидение. Учеба плотно сочеталась с подработками, поэтому первые 2 курса похвастаться успеваемостью (хоть и не выпадал из зоны «четверок») я не могу. В начале 3 курса, уже начиная на профильной кафедре, моим куратором стал заведующей кафедрой профессор Б. С. Тимофеев. Искренне благодарен этому человеку за все знания, которые он мне дал, объяснив более чем доходчиво про устройство жизни и отношений. С 3 курса в моем аттестате было только «отлично».

Если бы не он, возможно, я бы так и продолжал подрабатывать переводчиком, охранником, дизайнером и прочее. Что касается карьеры «безопасника», то по совету же профессора в университете я закончил 2-годичные курсы по системам охранной и пожарной сигнализации, что меня очень заинтересовало как перспективное направление.

Телевидение (видео) как основная специальность, охранно-пожарные сигнализации как дополнительное образование, интерес к электронике. Выбор был достаточно определен.

За год до окончания института в моей жизни появляется УльтраСтар. Это отдельная страница, если не сказать больше – целая книга в моей биографии, которая изменит мою жизнь кардинально и во многих направлениях сразу. Эта история продлится почти 11 лет с одним небольшим перерывом. 1998 год, август. УльтраСтар объявил набор молодых людей на должности инженеров-консультантов (фактически, продавцов сотовой связи и электронных систем безопасности). На тот момент УльтраСтар был едва ли не единственной компанией в городе, предлагавшей своим клиентам не только услуги по продаже товаров, но и первоклассный сервис. 14 октября 1998 года, успешно закончив курсы УльтраСтар, я получил первую свою запись в трудовой книжке. За 11 лет работы в компании я прошел путь от инженера-консультанта, через товарный менеджмент и управление продуктами в различных направлениях и брендах, до директора департамента СБ (систем безопасности), фактической бизнес-единицы по дистрибуции средств электронной безопасности. Меня часто спрашивали и спрашивают, что послужило причиной успеха УльтраСтар? Ответ всегда один – коллектив профессионалов, объединенных общей идеей. Надеюсь не обойти никого вниманием и не обидеть, но о двух людях я бы хотел рассказать особо. Один из них – профессор К. К. Никитин, вложивший много сил в развитие компании, фактически создавший с нуля «Академию Безопасности и Связи УльтраСтар», в которой обучались профессионалы в области безопасности. Десятки молодых людей, закончивших академию, до сих пор трудятся в области систем безопасности, многие на руководящих должностях. Получив возможность преподавать в этой академии, написав несколько учебных пособий, общаясь с К. К. Никитиным, много для себя как открыл нового, так и переосмыслил. Получил мощный толчок для развития, смог сформулировать перед собой цели на будущее. Наверное, здесь будет уместно сказать, что именно в тот момент произошло мое профессиональное взросление.

Другим человеком, оказавшим на меня значительное влияние, стал президент УльтраСтар Т. А. Аминджанов. Во многом те знания, компетенции, которые я получил от него, человека, который потратил на мое обучение время, позволили по-

строить новую команду и направить ее на продуктивные действия. За 3 неполных года моего управления команда делала рост продаж, почти в 3,5 раза превышающий скорость роста рынка, и заняла лидирующие позиции на рынке систем безопасности. Уже позже, получая свою степень MBA, я понял, что Т. А. Аминджанов, фактически, меня научил многим процессам, выкинув все ненужное и вложив мне в голову именно то, что было необходимо.

## ❖ А что послужило причиной расставания с этой командой? Желание расти дальше, использовать могучий потенциал бизнесмена?

Знаете, о причинах расставания с Ультра Стар здесь я бы не очень хотел говорить. Это очень сложный комплекс причин, и в некоторой степени я опасаясь быть непонятым, тем более, что сам процесс со стороны выглядел не так, как все было на самом деле.

Работая в Ультрестаре, я познакомился с еще одним значимым в моей жизни человеком. Зовут этого человека И. В. Олейник. Все время нашего знакомства я поражался его неумной энергии и стремлению к развитию, учился у него. В октябре 2009 года после долгих размышлений и совместного изучения потенциала проекта появился ЗАО «Хиквижн», представительство крупной китайской компании по производству систем видеонаблюдения Hikvision. Для активного и правильного выхода Hikvision на российский рынок сделали огромную аналитическую работу, учитывая различия между российским рынком систем безопасности и рынками систем безопасности других стран. Основное отличие кроется в различных структурах рынков и построении систем дистрибуции. На российском рынке до сих пор «правят бал» классические в этом понимании торговые дома, имеющие сильные региональные сети и/или представительства. Они и стали нашей основной целью для развития продаж и сотрудничества. В период с 2009 до 2016 года нам удалось увеличить продажи почти в 40 (!) раз в денежном выражении и до 200 (!) раз в количестве продаваемого товара. К концу 2015 года объем продаваемых товаров на территории СНГ превысил 100 млн долларов США. Справедливости ради надо сказать, что Hikvision, обладая прекрасной маркетинговой и аналитической сетью, точно угадывает веяния рынка, а в некоторых случаях сам этот рынок и формирует. Собственное же полномасштабное производство на основе своего R&D позволяет чутко реагировать на малейшие изменения и тренды рынка. Не могу не сказать самые добрые слова и о команде, которая работала, а многие и продолжают работать в российском представительстве Hikvision до сих пор. Горжусь, что работал с вами, вы большие профессионалы!

## ❖ Вы постигли маркетинг B2B и дошли до самых высот, но я знаю, был или продолжаете вы и B2C?

До 2014 года я действительно работал только в B2B, пока совместно с двумя прекрасными девушками не начал совместный проект женской модной одежды под брендом «Амилу».

### От редакции:

*Антон, спасибо за интересный рассказ о себе, своей работе. Вы активный разносторонний человек, большой профессионал, неумный выдумщик потрясающих проектов. Редакция сердечно поздравляет Вас с первым серьезным юбилеем. Пусть и дальше Вам везет на встречи с хорошими людьми, энергия и знание ведут к осуществлению самых невероятных проектов. А красавица жена и двое замечательных мальчишек вдохновляют и радуют Вас.*

## ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Антон Курако, родился 17 октября 1976 года.

### ОБРАЗОВАНИЕ:

- СПбГУАП (Санкт-Петербургский Государственный Университет Аэрокосмического Приборостроения) факультет Радиотехники, кафедра Телевизионных систем.
- ИМИСП (Институт Менеджмента Санкт-Петербурга), Стратегический Маркетинг.
- ВТУ (Московская Бизнес Школа), MBA.

### ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

- |                  |   |
|------------------|---|
| <b>1997-2009</b> | ЗАО/ООО «Ультра Стар»<br>от инженера-консультанта до директора департамента СБ. |
| <b>2009-2015</b> | ЗАО «Хиквижн» генеральный директор, советник генерального директора.            |
| <b>С 2015</b>    | ООО «Инновационные Технологии», генеральный директор.                           |
- Женат, 2 детей.

Для меня такой проект оказался неожиданным, это совсем другая индустрия, методы продаж. Это оказалось очень интересным, не только в плане процесса работы, но и в плане моего собственного развития. Проект вышел на рентабельность в первый же год и активно растет.

## ❖ А что сейчас Вас окрыляет, какие планы, что дальше?

В конце 2015 года начался еще один проект, который я считаю очень интересным и значимым. Мы реализуем его командой из нескольких человек, большинство которых многие годы работают в области пожарной безопасности. Проект посвящен новому типу огнетушащих веществ, фактически, российской разработке. Оборудование прошло успешное тестирование по методикам АГЗ (Академии Гражданской Защиты) МЧС России на специальных испытаниях и показало свою высокую эффективность.

Что дальше?.. Будем двигаться, работать!

Есть много людей, которым я бы хотел сказать спасибо за свое развитие. Нам всегда удобнее принимать людей, которые нам улыбаются, говорят приятные вещи. Но, как однажды абсолютно справедливо мне сказал Т. А. Аминджанов: «Антон, лучший клиент не тот, который хвалит тебя в лицо, а тот, кто указывает на недостатки в работе, потому что он подсказывает тебе, как можно сделать все лучше». Дорогие мои друзья и коллеги, ругайте меня обоснованно, я буду и становиться лучше, и делать свою работу лучше. Для Вас.