

**Александр  
Корольков,**  
основатель торговой  
марки teXet

История петербургского предпринимателя,  
который создал компанию, конкурирующую  
с грандами мирового хай-тека.

# ПЕРЕДОВИК

## электроники

ФОТО: ВЛАДИСЛАВ КУРБАЛОВ

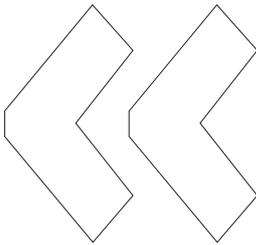


НАТАЛЬЯ ДОБРОВА

**С**огласитесь, четверть века заниматься бизнесом в России, да еще в сфере высоких технологий, – сродни подвигу. И совершил его петербургский предприниматель Александр Корольков, основатель торговой марки teXet. Правда, широкой публике о нашем герое мало что известно, даже несмотря на то что продукцией его бизнеса за прошедшие два с половиной десятилетия успели попользоваться очень многие. Собственно, бренд «teXet» существует лишь с 2004 года, а до него было производство одного из первых массовых персональных компьютеров, АОНов, телефонов и прочей потреби-

чает Александр Корольков. При этом организовывать производство на родине, по его мнению, не стоит, Китай со своей уникальной системой поддержки предприятий пока недостижим, а от советского задела практически ничего не осталось. «Я переживаю за развал СССР, нашей промышленности, я себе это очень хорошо изнутри представлял», – сокрушается Александр Корольков. Он действительно знает, о чем говорит: предприниматель начинал бизнес еще в Советском Союзе. «Я полазил в Интернете, – делится наш герой, – чтобы узнать, кто из моих коллег-электронщиков уже праздновал 25-летие деятельности компании, и не нашел никого. Я с ужасом и удивлением это обнаружил».

Уравнение с одним неизвестным – что перерабатывать – Александр решил мгновенно: на заводе, вернее, в цехе, где он трудился, каждый месяц выбрасывались тонны обрезков пенополиэтилена – его использовали при производстве тракторов. Такой материал идеально подходил для изготовления спасательных жилетов и утеплительной прокладки для окон. Корольков до сих пор с воодушевлением рассказывает о своей первой продукции: «Это сейчас у всех стеклопакеты, а в те времена подготовить окна к зиме – огромная проблема. Мы сами вывозили товар на еразике к Кировскому универмагу. Когда привезли первую машину с утеплителем, он разошелся буквально за час. Через месяц мы получили первую прибыль».



## Мы не делаем что-то революционное, полностью самостоятельное. Но добиваемся того, чтобы не уступать Apple и Samsung по производительности и функциональным возможностям»

тельской электроники. Сегодня teXet входит в тройку лидеров по объемам продаж в России радиотелефонов DECT и электронных книг, занимает второе место по MP3-плеерам и видеорегистраторам, лидирует в категории «шнуровые телефоны». Среди продукции компании – смартфоны, планшеты, GPS-навигаторы, цифровые фоторамки и т. п. Оборот компании немногим не дотягивает до 150 млн долларов, но в следующем году эта планка будет взята, причем с запасом, уверен Александр Корольков: «Компания накопила такой ресурс, и интеллектуальный и финансовый, такой опыт и знания, что мы можем и должны выстрелить».

Впрочем, планы основателя teXet даже более грандиозны – он задумал создать в Петербурге свою мини-Силиконовую долину. «В России еще остались технические гении, нужно только организовать комфортные условия для их работы», – заме-

### ЗАРЯ КАПИТАЛА

Апрельским утром 1987 года 30-летний радиоинженер электронщик Кировского завода Александр Корольков услышал по радио, что Совет министров СССР своим знаменитым постановлением дал простым советским людям возможность создавать кооперативы. Свое дело можно было открыть лишь при территориальных органах Госнаба СССР и только с одной целью – переработка промышленных отходов советских предприятий. Это ограничение было мелочью в сравнении с огромными перспективами собственного бизнеса, которые сразу же нарисовал себе Корольков. Буквально через несколько месяцев он одним из первых (!) в Советском Союзе зарегистрировал на базе Кировского завода научно-производственный кооператив (НПК) «Инпресс», который впоследствии вырастет в крупнейшего российского производителя техники, – компанию «Электронные системы «Алкотел».

### ЭЛЕКТРОННОЕ РОЖДЕНИЕ

В 1987 году в кооперативе работали около десятка человек, причем довольно быстро Корольков стал заниматься тем, чему его учили в ЛЭТИ, – электроникой. «Буквально в течение первого года мы стали собирать игровой бытовой компьютер Sinclair ZX Spectrum, который выводил игры прямо на экран телевизора», – вспоминает он. Кстати, Spectrum – официальный отечественный аналог домашнего компьютера британской компании Sinclair Research – до середины 1990-х был самым распространенным бытовым ПК в России и на постсоветском пространстве. Особенным успехом пользовались именно ленинградская, а также львовская модели.

Нарастающий интерес простых пользователей к любым новомодным техническим устройствам позволил Королькову сделать бизнес более масштабным. «Инпресс» стал производить

очень популярные в то время джойстики. По словам Александра, его предприятие в конце 1980-х было лидером по производству игровых манипуляторов для ПК в Союзе: они занимали порядка 60% рынка.

Возможность комфортно развивать предприятие в последние годы «жизни» Советского Союза Корольков объясняет особенностями существовавшей в то время плановой экономики: «Наша продукция включалась в планы производства товаров народного потребления госпредприятий, и они были заинтересованы в нашей деятельности. Например, в 1988 году согласно плану по товарам народного

потребления Кировский завод должен был произвести продукцию на 10 млн рублей, 4 миллиона из них реально давал только наш кооператив».

В те годы в портфеле кооператива появились пульты дистанционного управления, сигнализации для машин и квартир, шнуrowые телефоны, абонентские определители номера (памятные многим АОНЫ). Позже определились два лидирующих направления: телеком, которое включало в себя производство АОНов, шнуrowых телефонов, и видеоигровое – компьютеры Sinclair ZX Spectrum и игровые приставки с картриджами.



## НИКАКИХ ДОЛГОВ

Коммерческий успех первых лет существования кооператива позволил Александру Королькову строить бизнес практически без заимствований и инвестиций со стороны. «При открытии кооператива я взял в долг у своего же цеха. Через месяц все отдали. С тех пор в долг не берем», – с удовлетворением говорит он. С такой бизнес-стратегией Корольков связывает свой успех и в «лихие» 90-е и позже.

«Криминальные разборки в 90-х могли затронуть того, кто кому-то должен, – рассказывает он. – У меня никаких долгов не было. Конечно, случались столкновения с криминальным миром, приходили, предлагали всякие идиотские вещи, «крышу». Но мы пытались все вопросы решать через ФСБ и милицию».

Об экономических кризисах Александр Корольков говорит с оптимизмом, считая их проявлением естественного отбора на рынке. «За 25 лет деятельности мы не испытали ни одного падения. Каждый год хоть немного, на 10–15%, но росли. Мы не хотим рисковать: в кризисы погибают те, кто набрал кредитов и не смог отдать. Мы же живем на свои средства. Нас кризисы только закалили. Не дай бог еще один кризис, но факт остается фактом: слабые игроки в этот период исчезают, а нам только легче становится жить. Зато когда наступает период стабилизации, становится тяжелее».

## «УДИВИТЕЛЬНАЯ МАГИЯ СЛОВ»

Главный принцип «не брать в долг» стал базовым в бизнес-модели компании. Называя свой первый кооператив «Инпресс», Александр Корольков, по сути, обозначил основные правила, которые

**За 25 лет деятельности мы не испытали ни одного падения. Мы не хотим рисковать: в кризисы погибают те, кто набрал кредитов и не смог отдать»**

позволяют, как показал его опыт, успешно строить дело. «У слов удивительная магия, – говорит он. – «Инпресс» – это инициатива, предприимчивость, самофинансирование, самокупаемость».

Интересная история с названиями вышла у бизнесмена, когда он решил официально зарегистрировать свою торговую марку. До начала 90-х вся продукция реализовывалась под незапатентованным брендом «ALKOTEL» (производная от Александр Корольков Телефония. – Ред.). В 1993 году Корольков подал документы на получение патента, однако бренд так и не удалось зарегистрировать. Всего на год его опередила французская Alcatel, о существовании которой Корольков еще не знал. Специалисты патентного ведомства полагали, что названия похожи и их можно перепутать и отказали российскому бизнесмену. Другое название нашлось не сразу. Только в 2004 году Корольков официально запатентовал марку teXet и сейчас очень гордится результатом

своего словесного конструирования. «teXet – это производное от Technic Set. Под таким названием можно делать все что угодно – от телефонов до холодильников. Универсальное имя для любого технического устройства», – рассказывает бизнесмен.

### ЧЕРЕЗ БРАК В КИТАЙ

Производство телефонов, выделенное в 1993 году в отдельное направление – ЗАО «Электронные системы «Алкотел», стало драйвером для дальнейшего развития всего бизнеса Королькова. Первая модель компании, мягко говоря, сильно смахивала на Siemens Euroset 210, хотя и с отечественной начинкой. «О патентах и лицензиях мы тогда, стыдно признаться, вообще не думали», – рассказывает Александр Корольков.

Чуть позже компания переключилась с производства собственных аппаратов на переработку так называемой восстановленной техники – фирменной продукции, возвращенной европейски-

ми потребителями по гарантии или же бракованной. После ремонта и замены необходимых деталей телефонные аппараты продавались в России под брендом «ALKOTEL». «Обороты были огромными, рентабельность – фантастической», – вспоминает Александр. Однако восстановленной техники стало не хватать для удовлетворения запросов рынка, и Корольков вышел на прямой контакт с непосредственными производителями телефонных аппаратов для известных мировых брендов – компаниями V-Tech Communications и Suncorp, чьи сборочные мощности вынесены в Китай. «Это называется контрактное производство, – поясняет он. – За разработки, маркетинговые исследования, продвижение отвечает штаб-квартира в Петербурге, за производство и контроль качества – партнерские компании в Китае».

### ИГРЫ В УСПЕХ

Сейчас teXet специализируется примерно на 10 различных направлениях

## Откройте счет НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ!

### Специальное предложение:

- 1:0 – Бесплатное открытие счета
- 2:0 – Скидка 50% на Интернет-банк
- 3:0 – Овердрафт к расчетному счету

8 800 555 8118 / [www.binbank.ru](http://www.binbank.ru)



Акция действует с 01.09.2012 по 31.12.2012. Подключение к системе Интернет-банк за 650 рублей, что составляет 50% от стандартной цены в размере 1 300 руб, НДС не облагается. Регистрация сертификата ключа проверки электронной подписи – бесплатно. Овердрафт предоставляется на стандартных условиях, действующих в Банке.  
Генеральная лицензия Банка России №2562. Реклама ОАО «БИНБАНК».





**ЗА РАЗРАБОТКУ И ПРОДВИЖЕНИЕ** продукции teXet отвечает штаб-квартира в Петербурге



**В ЛИНЕЙКЕ ПРОДУКТОВ** teXet с десятком направлений технических устройств

технических устройств. Из наследия прошлого остались только проводные телефоны и радиотелефоны DECT, именно они когда-то выступили флагманом только что зарегистрированной торговой марки teXet. В те годы компания «Электронные системы «Алкотел» была крупнейшим производителем телефонных аппаратов в России и продолжает заниматься ими до сих пор.

Мировые технические тенденции последующих лет заставили Александра Королькова очень быстро реагировать на изменяющийся рынок и спрос. Через год после появления бренда teXet компания освоила изго-

товление MP3-плееров, к 15-летию начала бизнеса предприятие занималось GPS-навигаторами, портативными радиостанциями, цифровыми фотокамерками и беспроводными гарнитурами. Начиная с 2011 года компания сделала акцент на реализации сотовых телефонов, смартфонов, планшетов и электронных книг.

Здесь, впрочем, нужно оговориться. Предприятие, в котором сегодня работают более 120 человек, выводит на рынок собственные продукты, но не занимается уникальными разработками. «Мы не делаем что-то революционное, полностью самостоятель-

ное, мы не Apple и не Samsung, – объясняет Александр. – Но мы очень внимательно оцениваем рынок и спрос, ищем самые интересные и популярные устройства. Глубоко проникаем в «железо» и суть продукта, в программное обеспечение, а не просто копируем то, что придумали другие. Добиваемся того, чтобы не уступать Apple и Samsung по производительности и функциональным возможностям».

Непосредственное изготовление устройств, повторимся, осуществляется на заводах в Китае. По мнению Королькова, мир еще не придумал модель, которая была бы более эффективна и выгодна для бизнеса, нежели система китайских производственных площадок, поддерживаемых местными властями. «Если Путин вместе с Медведевым введут закон, запрещающий ввозить продукцию иностранного производства в Россию, то я первым начну развивать производство в нашей стране, но сейчас бизнес-интересы заставляют искать оптимальные условия, а это пока Китай», – отмечает бизнесмен.

Россию он расценивает как банк огромного умственного капитала. Большинство разработчиков его компании – выпускники петербургских вузов. Корольков видит огромные перспективы в развитии российских it-конгломераций: «Хочу, чтобы компания оставалась российской, а талантливые программисты и разработчики не уезжали, работали здесь, в нашем аналоге Силиконовой долины», – мечтает предприниматель.

## ПОХОД НА ЕВРОПУ

Продукция под брендом «teXet» помимо российского рынка продается также в Белоруссии, Казахстане, Украине и Киргизии. В ближайших планах компании выход на европейский рынок. Александр Корольков верит в успех: «Да, у нас есть такой план – выйти в Европу, и уже даже есть партнер. Мы достигли такой степени развития, что нам никто не страшен. Нас заводит сильная конкуренция, мы находимся в состоянии драйва и бурного развития».