

Николай Брагин.

*“...Я сам формирую своё окружение, и мне приятно осознавать, что у меня в компании работают такие, как сейчас говорят, “продвинутые” молодые люди. Я вспоминаю себя в их возрасте — я не был таким зрелым. Успех в бизнесе во многом зависит от команды, и я считаю, что за 10 лет работы в ПЭКе сформировался прекрасный коллектив профессионалов.”*



# Николай Брагин. 10 лет спустя...

*От всей души поздравляем компанию “Петербургская Электронная Компания” с десятилетним юбилеем! Желаем этой дружной команде преуспевающих и симпатичных людей, успеха, удачи, динамичного развития и процветания.*

*Редакция журнала*

## ВСТУПЛЕНИЕ

*Корр.: Как Вы предполагаете отметить юбилей компании?*

**Н.Брагин:** Банкета не будет.

*Корр.: А что будет?*

**Н.Б.:** Когда нам было 5 лет, мы ездили отдыхать в Финляндию, когда исполнилось 7 — любовались Парижем, а сейчас нам 10 лет, и мы видим эту дату как повод подвести итоги первых десяти лет и разработать программу раз-

**Например, на одном из семинаров у нас в аудитории собралось 450 инженеров — это был своеобразный рекорд посещаемости**

вития компании на будущее. Мы активно сотрудничаем с аудиторской, консалтинговыми, тренинговыми и PR-компаниями. Поводим исследования и реализуем обучающие программы, чтобы закрепить всё лучшее и скорректировать нашу деятельность в соответствии с новыми задачами.

*Корр.: А как же праздник?*

**Н.Б.:** Праздник будет, и даже с фейерверком, но не как банкет с банальными тостами, а как элемент юбилейной программы по развитию компании.

*Корр.: В этом году многие компании отмечают десятилетний юбилей, и все вспоминают, как они начинали на Митинском рынке. Вы тоже там начинали?*

**Н.Б.:** Нет, и меня очень удивила статья, которая вышла недавно по этому поводу в одном из специализированных журналов. В ней говорилось, что Митинский рынок в Москве — это чуть ли не основа современного рынка электронных компонентов России. По-моему, это, мягко говоря, сильное преувеличение. Многие очень уважаемые на этом рынке компании, отмечающие в этом году десятилетие своей деятельности, не имеют никакого отношения к митинскому рынку.

*Корр.: В чём принципиальное отличие?*

**Н.Б.:** 10 лет назад мы жили в атмосфере информационного голода, рынка в современном понимании не было. Мы, и не только мы, очень много усилий прилагали для формирования привычной сегодня информационной среды постоянно организовывали технические семинары, насыщая рынок профессиональной информацией. Например, на одном из семинаров у нас в аудитории собралось 450 инженеров — это был

своеобразный рекорд посещаемости, который одновременно говорит о неудовлетворенной потребности в информации. Мне кажется, именно подобным образом и формировался рынок.

*Корр.: А как же процесс купли-продажи?*

**Н.Б.:** Я бы различал торговлю на рынке и дистрибьюцию. Нашим заказчикам — промышленным потребителям электронных компонентов требуется

целый комплекс услуг. Мы не просто продаём оптом “двигающие коробки”. В первую очередь, мы продаём услуги, причём услуги высокотехнологичные, и в связи с этим, сам бизнес является высокотехнологичным. Сегодня наш рынок — это вся Россия, это тысячи клиентов, сотни тысяч наименований электронных компонентов, и каждый менеджер ПЭК должен иметь доступ к этой информации. Успешная деятельность в нашей области уже давно немалыми без активного применения современных информационных технологий, позволяющих обеспечить диктуемый рынком очень высокий уровень оперативности, компетентности, информативности, чему на митинском рынке научиться довольно сложно. Поэтому автору статьи, который так упорно связывает историю отечественной дистрибьюции исключительно с Митинским рынком, стоило бы обратить внимание, что далеко не все успешные сегодня компании вышли именно оттуда.

*Корр.: А откуда?*

**Н.Б.:** У каждого свой путь...

## УСТАВ — ЭТО СВЯТОЕ!

**Н**иколай учился в Ленинградском Суворовском военном училище. Он был отличником и быстро стал командиром взвода. Если к военной форме, общей бане, ходьбе строем, громким командам и прочим почётным достоинствам бытовой жизни военного училища Николай смог как-то приспособиться, то с одинаковыми причёсками “наголо” смириться было невозможно. Ну как можно стричь всех за один час перед баней? Причёски у всех одинаковые и примитивные: совершенно теряется индивидуальность! Николая возмущало не столько равнодушное отношение военного парикмахера к курсантам, сколько формальный подход к самому святому, что есть у военного — к уставу! В уставе же чётко сказано: “Опрятная причёска”. Там не сказано, что



**Награда от AVNET. Первый миллион в финансовом году**

волос вообще не должно быть, и что военный должен выглядеть как жертва концлагеря. Однако к его проекту реформы причёски руководство училища отнеслось равнодушно, и тогда Николай организовал голодовку.

Требования юных голодающих были крайне скромны. Всего лишь за 35 копеек “опрятно” постричься в парикмахерской в соответствии с уставом...

По военной стезе Николай не пошёл: система ограничений противоречила врождённому духу оптимизма и творческому отношению к жизни.

## “НАЗАД В БУДУЩЕЕ”

*«Служба внешней разведки России принадлежность Дж. Барра и А. Саранта к агентурной сети КГБ не комментирует...».*

*А. Феклисов. “Признание разведчика”.*

**В** 1955 г. во главе одной из исследовательских лаборатории в Ленинграде были поставлены покинувшие США в начале 50-х гг. Иосиф Берг (настоящее имя — Джоэл Барр) и Филипп Старос (Эл Соррант). Особенность этой лаборатории заключалась в изначальной ориентации на микроэлектронные технологии. Уже в первые годы работы здесь были созданы экспериментальные образцы гибридных плёночных микросхем (с бескорпусными полупроводниковыми приборами) и интегральных многоотверстных ферритовых пластин для запоминающих устройств и логических узлов ЭВМ. В 1961 году на базе лаборатории было организовано самостоятельное КБ электронной техники — КБ-2. Возглавил его Ф.Г. Старос, а его заместителем (главным инженером КБ-2) стал И.В. Берг. Первой

разработкой КБ-2, получившей достаточно широкую известность в СССР, была УМНХ — “Управляющая Машина Народного Хозяйства”. В 1973 году КБ-2 было включено в состав объединения “Светлана”, где, позднее, Николай и начинал свою профессиональную деятельность. Старос и Берг создали собственную научную школу. Под их руководством выросла целая плеяда кандидатов и докторов наук. Зеленоградская “Силиконовая Долина” была их детищем. Они мечтали построить небоскрёбы, как в Америке, но потом смеялись сквозь слёзы, потому что советские технологии того времени не позволяли создать ничего подобного. Тогда они придумали другой ход: как бы положили эти небоскрёбы, и получились длинные вытянутые здания. Для руководства страны было очень удобно, что во главе новой отрасли вдруг оказались два иностранца, потому что ими было очень удобно манипулировать. Когда Старос однажды сказал о проекте “Зеленоград”: “Мы это сделали”, — один из министров тут же его поправил: “Это не вы сделали, это Коммунистическая партия сделала!”. Старос умер после заседания в академии наук, где ему было

**Требования юных голодающих были крайне скромны. Всего лишь за 35 копеек “опрятно” постричься в парикмахерской в соответствии с уставом...**

отказано в членстве, а Берг умер совсем недавно, как выразился Николай, “местным чудачком” американского происхождения...

*Корр.: Как Вы считаете, каким образом окружение, в котором Вы находились тогда, повлияло на Ваш успех сегодня?*

**Н.Б.:** Именно там я получил импульс, благодаря которому я смог изменить свою жизнь. Я начинал в атмосфере ярких личностей. Меня поражало, как Старос и Берг умели видеть самое интересное, самое яркое. Они умели раскрывать потенциал человека, и к ним тянулись талантливые неординарные люди. Для нас это был мощнейший поток идей, ярких встреч, новых возможностей.

*Корр.: Они были Вашими учителями или друзьями?*

**Н.Б.:** Однажды Берг назвал меня своим учеником. Я был очень горд этим, хотя формально я не был его студентом или аспирантом. Мы дружили, и когда он пригласил меня к себе в дом, то мой научный руководитель сказал мне, что это приглашение почётнее, чем учёная стипендия, и был абсолютно прав!

*Корр.: В чём была особенность того окружения?*

**Н.Б.:** Дом Берга был своеобразным клубом, островком какой-то необычной, непохожей на мир за окном жизни. Там собирались художники, музыканты, писатели, учёные, — яркие, неординарные лич-

ности. Например, мой научный руководитель Р.А. Лашевский был учёным и одновременно писал стихи. Сейчас он профессор в Японии, и в Интернете можно почитать его озорные стишки. Гальперин М.П. был главным конструктором отрасли по одному из направлений в компьютерной технике, доктором наук, и в то же время, он был профессором, потому что обожал преподавать. Сейчас он очень серьёзный бизнесмен, и при этом продолжает читать лекции в университете. Наверное, это единственный профессор, который приезжает к студентам на Мерседесе с личным шофером. Я учился у этих потрясающих людей и понимал, как можно развиваться.

*Корр.: Какое событие стало “первым шагом” в бизнесе?*

**Н.Б.:** Звонок другу... в Германию.

*Корр.: Просто звонок?*

**Н.Б.:** Лет 12 назад мир казался, а может быть и был, таким открытым и доступным. Это был очень романтичный период в моей жизни.



## ПЕРВЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ: РОССИЯ – ФИНЛЯДИЯ – ГЕРМАНИЯ

**Н**иколай учился в ЛЭТИ по специальности “микросистемная электроника”. В группе училось много иностранных студентов, и один из них, Франк Нойберт, был близким другом Николая. После окончания института друзья расстались, не надеясь когда-нибудь встретиться, потому что в то время Россия всё ещё находилась за железным занавесом. Однако вскоре ситуация стала меняться. Николай работал на “Светлане”. В то время на объединении было только два телефонных аппарата с открытой международной линией: у генерального директора и у Берга. С разрешения Берга, Николай позвонил Франку и поинтересовался, возможно ли найти общие деловые интересы. Через несколько дней Франк перезвонил, и сообщил, что Университет в Мюнхене ищет некую установку, которая выпускается в Советском Союзе, и, может быть, удастся получить контракт на поставку этой установки в Германию. Проект получился авантюрным. Сначала партнёры вывезли эту установку в Финляндию, как бы для испытаний, а уже из Финляндии она была доставлена в Мюнхен. Вся эта операция была, конечно, не совсем легальной, потому что законов на подобный род деятельности тогда ещё не существовало.

**Корр.:** Какую должность Вы занимали тогда на “Светлане”?

**Н.Б.:** Я был заведующим лабораторией, секретарём ученого совета.

**Корр.:** У Вас был “допуск”?

**Н.Б.:** Конечно.

**Корр.:** Как же Вы получили заграничный паспорт, чтобы поехать в Финляндию?

**Н.Б.:** Благодаря Владимиру Владимировичу Путину.

**Корр.:** !!!!

### А ПОМНИТ ЛИ В.В. ПУТИН?

**Н**иколаю срочно нужен был загранпаспорт. Стоять в очередях в ОВИРЕ и заполнять бесконечные анкеты не было времени. Кто-то из приятелей посоветовал обратиться в мэрию. Нынешний президент Российской Федерации был тогда руко-

водителем отдела по внешнеэкономическим связям. После “непродолжительной беседы” в МИД поступило письмо следующего содержания: “Мэрия г. Ленинграда просит министерство иностранных дел выдать Брагину Н.Н. Загранпаспорт, так как он должен незамедлительно выехать в Финляндию с целью заключения соглашения на поставку гуманитарного продовольствия в Ленинград в осенне-зимний период и согласовать вопросы, касающиеся транспортных перевозок, которые представляют собой трудность...” и т.д. и т.п. и прочее. Загранпаспорт был готов в течение нескольких дней и пригодился не только для поездки в Финляндию.

### ПЕРИОД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Корр.:** А Вы представляли себе, как должен выглядеть предприниматель или бизнесмен? Вероятно, не так, как учёный секретарь?

**Н.Б.:** Однажды в самом начале моей предпринимательской деятельности меня представили одному “западному” бизнесмену, и его имидж в то время полностью соответствовал моему представлению о том, каким должен быть бизнесмен: белый плащ, шляпа и т.д. (и это в январе в Ленинграде!). Этот “бизнесмен” оказался аферистом.

Жизнь Николая в конце 80-х годов — это сплошные приключения: то от нужды ложки мельхиоровые продаёт в антикварный магазин, то диссертацию в кладовке пишет, то едет за писателем Даниилом Граниным, чтобы привести его на вечеринку к Бергу. Трудно представить себе, что этот преуспевающий человек когда-то получал зарплату 15 долларов.

В то время ему казалось, что стать миллионером совсем не трудно: ещё

**Трудно представить себе, что этот преуспевающий человек когда-то получал зарплату 15 долларов**

одно усилие, и всё получится. Главное — понять, на что есть спрос, и быстро отреагировать.

Например, в то время огромным спросом как экспортный товар пользовались противогазы. Их можно было продать от 15 до 17 долларов за штуку, а в России ими были заполнены невооружённые (к счастью) бомбоубежища.

Другим нестандартным, но дефицитным товаром был огнеупорный кирпич,



который в России стоил 5 долларов за тонну, а в Финляндии за него давали 120. Наконец, высоко ценились услуги по сопровождению ценных грузов. Однажды Николаю предложили встретить машину, на которой привезут несколько млн. долларов. Он должен был встретить эти деньги и куда-то их дальше передать. Однако Николай отклонил это заманчивое предложение и покинул эту сферу бизнеса, к счастью, без риска для жизни.

### В ОТПУСК ПО СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ

**Корр.:** Как Вы планировали провести свою первую поездку в Германию?

**Н.Б.:** Это был деловой визит в Германию, и сейчас об этом, конечно, смешно вспоминать. Я приходил в компанию и говорил: “Давайте я буду Вашим партнёром в России!” Мы беседовали (если получалось), и я надеюсь, никто из этих уважаемых бизнесменов, управляющих порой достаточно крупными ком-

паниями, не заметил, как я старательно прятал под стол ботинки производства фабрики ЛенВест...

Однажды Николай решил провести отпуск в Германии. Сообщив об этом руководству объединения Светланы, Николай поинтересовался, чем он мог быть полезен родному объединению? Руководство поддержало благие намерения и благословило на установление полезных контактов.

Верный друг Франк организовал для Николая 10 встреч с различными немецкими компаниями. Одна из них состоялась в компании PREMA. Там работало 100 человек, силами которых компания выпускала в год 20 млн. интегральных микросхем. Николай вдохновенно рассказывал директору о том, что на российском объединении "Светлана" работает 35 тысяч человек, и что они тоже разрабатывают микросхемы, правда выпускают всего лишь несколько десятков тысяч. "А сколько у Вас разработчиков?", — поинтересовался директор. — "2,5 тысячи... — тихо ответил Николай, и добавил. — ...и они работают вручную". В воздухе повисла пауза...

В другой компании беседа длилась три минуты. Это был стометровый роскошный кабинет с бесконечно длинным столом, во главе которого, как будто за пультом управления моста через пропась, сидел важный начальник большой экспортно-импортной компании.

— Кто Вы? — с погребальным спокойствием спросил он.

— Николай Брагин... инженер, — донеслось откуда-то тихим эхом.

— Что Вам угодно?

— Хотелось бы сотрудничать с Вами... если возможно...

— У Вас сеть магазинов?

— Нет.

— У Вас сеть складов?

— Увы... нет.

— Ну хотя бы на 100 тысяч долларов можете купить?

— Нет...

— Дайте этому молодому человеку визитку, кофе и проводите, — сказал секретарю важный начальник.

Несмотря на эти грустные первые уроки, Николай всё же привёз в Россию несколько контрактов. На "Светлане" его похвалили, и... всё осталось как прежде. На Родине даже вакуум кажется самым вакуумным вакуумом в мире.

Несмотря на то, что Николая ждало повышение, он решил всё изменить и ушёл со "Светланы". К счастью, у него было ещё одно предложение из Германии от фирмы SANYO: ей нужен был дистрибьютор электронных компонентов. Для России это был, конечно, очень ограниченный рынок. Однако одновременно с этим предложением, Николай увидел в газете объявление немецкой фирмы SETRON, которая искала партнёров в России, и вот уже 10 лет они успешно сотрудничают.

## ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЭЛЕКТРОНИКА, ИЛИ ПЭК

*Корр.: Как личность, Вы формировались в среде ярких личностей, окружавших Берга. Кто оказал на Вас такое же влияние в бизнесе?*

**Н.Б.:** Моим "отцом" в бизнесе стал доктор Хольгер Гайс. Я познакомился с ним во время второго визита в Германию. Никаких оснований доверять мне у него не было. Многие его сотрудники были настроены крайне скептически в отношении бизнеса в России. Но как ни странно, доктор Гайс поверил в меня (может быть, увидел себя в моём возрасте...). Это был уникальный шанс, и я бесконечно благодарен этому человеку. Он многому научил меня в бизнесе. Мы дружим с тех пор, и он следит за моей судьбой. Ему интересно всё: от марки моего автомобиля до стратегии развития компании.

*Корр.: Когда Вы поняли, что хотите заниматься бизнесом, Вы осознанно выбирали направление или Вам было безразлично, что продавать?*

**Н.Б.:** Я занимался наукой и, в частности, разработкой интегральных микросхем. Мне важно было применить свои знания, навыки и опыт общения с выдающимися людьми моего времени. Я не случайно выбрал именно это направление в бизнесе, потому что именно в этой области электроники я хорошо разбирался.

*Корр.: Каким Вы представляли свой бизнес?*

**Н.Б.:** Я всегда хотел, чтобы у моего бизнеса было будущее, и чтобы он был необходим обществу.

Поверили в талант Николая и на Родине. Будущей компании нужны были сотрудники, готовые шагнуть в неизвестность. Одной из первых сотрудниц была Ирина Красикова, которая работала с ним в одной лаборатории на "Светлане". Когда Николай поделился с ней своими идеями, она тут же спросила: "Когда мне нужно написать заявление об уходе?" Она даже не спросила, куда они оба уходят. Когда компания ПЭК начала свою работу, команда терпеливо ждала первых заказов примерно полгода. Наконец, стали появляться заказы, и первым крупным из них стала фирма "OTIS" (производитель лифтов).

Сегодня в основе развития компании лежат четыре основных принципа:

1. Знания.
2. Экономика.



**Н. БРАГИН.  
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ**

В Древнем Китае верили, что лицо человека — это лицо судьбы.

В китайской физиогномике всё имеет значение и возраст, и общее состояние, и цвет лица, и пропорции. Об императоре ЯО (2697–2577 г. до н.э.) физиогномисты писали, что его брови светились как две радуги. У другого императора отмечались особенные уши — в них было по три отверстия, а император Сунь (наследник ЯО) родился с двумя зрачками в каждом глазу. Такие необычные черты считались признаками высокого происхождения и особого жизненного пути.

В современном Китае физиогномика также популярна, как несколько тысяч лет назад. Многие компании нанимают специалистов и оплачивают их услуги по анализу лиц и прогнозам карьерных судеб их сотрудников. Таким образом, служащие компании бесплатно получают информацию о своём потенциале и шансах, которые возникнут в будущем. Итак, какие же черты характерны для человека, который успешен в российском бизнесе? ☺

### Когда-то...

В юности он был беден. Однако его личные амбиции были столь скромны, что он как будто не замечал нищеты и относился к жизни как к загадочному явлению, которое иногда бескорыстно делает подарки. Поэтому он наверняка хорошо помнит те вещи или события, которые были "первыми": первый велосипед, первый костюм, первый автомобиль и так далее. Лидерские качества проявились очень рано и были направлены на достижения интеллектуальных и идейных целей.

### Сейчас...

Для него очень важна собственная оценка своей деятельности. Он не будет делать что-либо для оценки окружающих. Иногда это качество мешает ему, потому что многие принимают такое проявление рационализма за высокомерие и равнодушное отношение к чужому мнению.

Он очень чётко осознаёт свои цели и приступает к их осуществлению только в том случае, если видит быстрый и простой путь их достижения. Прозрачность процесса для него крайне важна. Если он его не видит, но цель важна для него, то он будет искать этот простой путь силами более компетентных людей, чем он сам.

Свобода передвижения нужна ему как воздух. Он любит путешествовать, а в дороге (в отпуске)

любит немного поработать и наметить новые цели. Наиболее удачные деловые встречи и достижения происходят вдали от родины. Чувство дома связано у него не с географическим положением, а с конкретными людьми: где любимые люди, там и дом.

### Характер

Он обладает добрым характером и, подобно большому дереву, готов защищать других от жизненной “непогоды”. Наибольшую пользу он приносит людям, занимая ключевые должности в финансовой сфере. Однако он стремится окружить себя только теми людьми, которые пробудут с ним долго (лет десять, хотя бы), потому что расставание он переживает очень болезненно. Поэтому в работе он стремится подбирать сотрудников, опираясь на профессиональные рекомендации кадровых служб. Он очень дорожит людьми, к которым чувствует привязанность, и человеческие отношения имеют для него особую ценность. В отношениях с людьми ему важно сохранять хотя бы маленькую дистанцию, поэтому иногда отношения с друзьями более стабильны, чем в кругу семьи.

Его часто выручает природный артистизм и обаяние. Ему доставляет особое удовольствие осознавать, что он нравится людям. Богатое воображение помогает реализовать самые, казалось бы, авантюрные проекты.

Активное получение актуальной информации — яркая черта характера. Учиться и получать новые знания очень важно для него. Наблюдательность и хорошая память помогают ему замечать и модифицировать полученные знания для реализации своих целей.

### Здоровье

Люди такого типа обычно живут долго. Однако их здоровье во многом зависит от отношений с людьми. Склонен к психосоматическим реакциям. В стрессовых ситуациях он особенно нуждается в общении с другим человеком. Внешне нервозность может выражаться в ощущении жажды и немного завышенном и “давящем” тоне разговора. (В таких случаях, стоит сделать глубокий вдох и выпить мятного чая.)

### Карьера

Прежде всего, он человек идеи. Ступени его карьеры — это, прежде всего, интеллектуальные задачи, которые ему интересно и “азартно” решать, даже если их решение требует серьёзного риска. Как только азарт и кураж исчезают, он ощущает скуку, и цель как будто размывается, перестаёт быть актуальной. Например, стать миллионером было бы интересно, но не более того. В момент постановки такой цели, он не думает о том, как он потратит эти деньги, потому что важен не материальный момент, а процесс воплощения этой идеи. Такие люди ощущают удовольствие от благотворительных акций и оказания материальной поддержки тем, кому необходимо воплотить хорошую гуманитарную идею.

### Бизнес

Для него важна красота бизнеса: всё должно быть красиво организовано и работать на красивые цели. Возможно, в будущем, он вложит деньги в строительство художественной галереи или школы искусств.

Весенне-летний период наиболее благоприятен для заключения сделок, переговоров, финансовых операций и так далее, и наверняка, все самые удачные проекты реализовывались именно в это время.

В бизнесе его иногда подводит sentimentalность, но только иногда. Он очень остро ощущает время, и для него проще реализовать 100 “быстрых” проектов, чем один “долгий”, требующий времени. Поэтому в бизнесе ему проще создавать, чем поддерживать то, что он создал.

3. Общие интересы.
4. Социальная значимость.

Последний пункт особенно привлечетелен, потому что не часто встретишь бизнесмена, который работает не только для себя, но и для своей страны. В ПЭКе считают, что самолёты должны летать, поезда должны возить пассажиров, метро должно расширяться и так далее и поэтому деятельность компании во многом связана с потребностями общества. Благодаря компании ПЭК, красиво и даже романтично подсвечивается главный символ России — Московский Кремль (компания поставляла электронные компоненты для управления освещением Кремля). В петербургском и московском метро с участием ПЭК установлены системы доступа. Системы безопасности железной дороги и авиации также оснащены необходимым оборудованием, благодаря усилиям ПЭК.

В ПЭКе нет случайных людей. Специалисты приходят в компанию только по рекомендации кадровых агентств. Новые сотрудники проходят обучение, и только после квалификационной подготовки приступают к работе. Рабочее место для нового сотрудника также тщательно готовится — от канцелярского набора до компьютера. Попадая в этот офис, окунаешься в приятную творческую атмосферу. Это не случайно. Николай считает, что ПЭК занимается творческой работой, а в творчестве важно, чтобы сотрудник развивал свой потенциал, мыслит нестандартно, был индивидуальностью. “Здесь работают люди, которых мы уважаем, поэтому мы следим за тем, чтобы офис соответствовал уровню специалиста и общему уровню команды... Мы хотим, чтобы у нашей компании был достойный имидж”, — говорит Николай.

### ИМПРЕССИОНИЗМ И ИМИДЖМЕЙКИНГ

**Корр.:** А Из чего складывается достойный имидж бизнесмена?

**Н.Б.:** В России — это очень сложный вопрос. Я знаю человека, который за короткий срок сформировал свой имидж, заплатив миллион долларов, и стал депутатом. Он же купил 4 диплома, чтобы понравиться родственникам жены. Имидж очень трудно создать, и очень легко разрушить...

Однажды Николай оказался случайно на кухне у одного из “сильных мира сего” и обратил внимание на картину,

которая висела на стене. Он почувствовал знакомый стиль, но не мог вспомнить автора.

— Какой натюрморт, — восхищённо произнёс Николай.

— Дурак! — обиделся хозяин и удрученно добавил. — Дурак ты, какой же это натюрморт? Это же Ван Гог! Мне друзья подарили, специально на каком-то аукционе в Нью-Йорке купили.

### ЛИЦО КОМПАНИИ

**Корр.:** В каком качестве Вам комфортнее — в качестве учёного секретаря, руководителя, предпринимателя или бизнесмена?

**Н.Б.:** По-своему интересно каждое качество. Когда я создаю очередное “детище”, я, конечно, в большей степени предприниматель, и меня интересует всё — от цвета штор в кабинете до программного обеспечения. Когда же весь процесс организован, то целесообразно пригласить более профессионального управленца и оставить за собой определение целей бизнеса.

**Корр.:** Что для Вас самое интересное в работе?

**Н.Б.Брагин:** Пробовать, учиться, приобретать новый опыт и замечать самое лучшее и яркое везде: у партнёров, у клиентов, у конкурентов... Знания всегда работают на нас, и получать их — огромное удовольствие.

Быть счастливым — это черта его характера, а успех — стиль жизни.

Он всегда был успешен. Бесконечный оптимизм и уверенность в собственных силах никогда не оставляли его. Помимо ПЭКа, Николай является владельцем преуспевающей транспортной компании и популярного ресторана. Недавно он получил предложение по организации менеджмента в одном из направлений шоу-бизнеса и подумывает об открытии дизайн-бюро.

В течение нашей трёхчасовой беседы он 13 раз произнёс слово “учиться”, 11 раз слово “развиваться” и 6 раз слово “созидать”. Мы беседовали то о бизнесе, то об импрессионизме, то об операх Прокофьева. Мне казалось, что если я выгляну в окно этого уютного офиса, то окажусь в Европе, а наблюдая его эрудированность, непринуждённую манеру общения и обаятельную улыбку, я думала: “Вот бы все российские бизнесмены были такими интеллигентными!”