

the Chief®

КУЗБАСС
Н. НОВГОРОД
МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ТАТАРСТАН
УРАЛ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
МОСКВА

ЧАСТНЫЕ ПРАВИЛА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

#3(88) март 2010



КРЕДИТ

в ЕВРОформате

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ:

ЖАДНОСТЬ ВЕДЕТ
К БЕДНОСТИ

RBI

КИРИЛЛ ПОЛЯКОВ

О РЕАЛИЗМЕ

«РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА»

КИРОВСКИЙ ЗАВОД

LADY CHIEF - 2010

РАЦИОНАЛЬНЫЕ
МЫСЛИ

ЙООСТА ЛЕЕФЛАНГА

PHILIPS

ЛУЧШИЙ ДРУГ
ПЕРСОНАЛА

АРМАНД ХАММЕР:

Рука и Молот

КОНЦЕССИЯ

это

КОНЦЕПЦИЯ

ПРОМИС

Константин Курочкин:

лифт как символ подъема

Константин КУРОЧКИН: «Лифт как символ подъема»

«НАЗВАНИЕ НАШЕЙ КОМПАНИИ, «ПРОМИС», МЫ САМИ ПЕРЕВОДИМ КАК «ПРОМЫШЛЕННОЕ ИСКУССТВО», – ГОВОРIT НАШ ГОСТЬ. – ИЛИ – «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОНТАЖ И СЕРВИС». ПУСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬ САМ РЕШИТ, ЧТО ПРАВИЛЬНЕЕ. ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ЕЩЕ НИКТО НЕ УСОМНИЛСЯ В ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ РАБОТНИКОВ НАШЕЙ ФИРМЫ».

Если бы мы выбирали лучший символ подъема экономики, мы бы выбрали лифт, – размышляет The Chief. – Мало того: этот подъем должен быть качественным и надежным – точно так же, как и хороший лифт. И еще: управлять этим подъемом должны наши люди. Никто «со стороны» нам не поможет, все нужно делать самим.

Так считает и наш гость, для которого лифт – основной бизнес. Мы бы даже сказали по-русски – не бизнес, а дело всей жизни. Да к тому же еще наследственное ремесло.

Или все-таки искусство?

– ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ на рубеже 1990-х, – рассказывает Константин КУРОЧКИН. – Я закончил «непрофильный» институт – радиотехнический им. Бонч-Бруевича, но после окончания стал работать не в отрасли связи, а «на лифтах», как когда-то мой отец.

На самом деле, инженеры-лифтовики ценятся на вес золота, да и рабочие тоже. В Ленинграде было одно-единственное ПТУ, где готовили механиков, и, пожалуй, один трест (№ 27), который занимался монтажом лифтов. В общем-то, все наши лифтовики вышли из 27-го треста, и это даже хорошо: все друг с другом знакомы, и наш рынок (довольно конкурентный) все же нельзя назвать «диким».

В те годы, когда мы начинали, в стране уже стали возникать кооперативы, негосударственные и совместные предприятия – и так далее. Я работал в компании «Гарант» – и с должности мастера дорос до главного инженера. Мы обслуживали лифты в крупных гостиницах Интуриста (например, производства фирмы Коне). Это

были элитные лифты, и у нас была очень ответственная работа по западным стандартам качества.

Позже мы с товарищами создали свое предприятие. Но в какой-то момент партнеры решили заняться строительным бизнесом, а я собирался создать свою фирму, чисто лифтовую. Так восемь лет назад (в 2002-м) и появился «ПРОМИС».

И ВОТ МЫ НАЧАЛИ СОПЕРНИЧАТЬ с грандами этого бизнеса, – продолжает Константин КУРОЧКИН. – Мы занимались и поставкой лифтов в любой комплектации, и монтажом, и обслуживанием.

Ведь лифт в чем-то похож на хороший автомобиль: его нужно качественно собрать, отрегулировать, подобрать нужный «обвес»... точно так же тут есть дорогие комплектации, а есть бюджетные. Например, мы можем установить в лифт зеркала, дополнительное освещение, видеокамеру, аудиосистему (музыку или голосовой информатор) – да все, что угодно. В общем, современный лифт – это уже далеко не тот ящик на лебедке, который знаком всем по советским домам массовых серий. Хотя и у этих машин были определенные плюсы: все-таки они как-то отходили по тридцать, а то и по пятьдесят лет.

ВСЕ ЖЕ Я ВСЕГДА СЧИТАЛ, что люди нашего города должны ездить на качественной и современной технике – не только «по горизонтали», но и «по вертикали», – говорит Константин КУРОЧКИН. – Лифт – самый распространенный транспорт. И он должен быть не только надежным, но и комфортным. Я уже несколько лет работаю с нашими за-





водами в направлении того, чтобы к нам поступали лифты с хорошей отделкой. Это притом, что даже из наших машин можно сделать приличную вещь, которую никто не отличит от супер-дорогой. В конце концов, можно ведь укомплектовать российские лифты импортными лебедками и системой управления. При должном монтаже и хорошей отделке мы получаем отличный результат.

НЕЛЬЗЯ ЭКОНОМИТЬ на качестве. Когда у нас был строительный бум, очень мало времени приходилось на монтаж – поэтому качество страдало.

После того как в новом доме все жильцы сделают ремонт (а ведь жилье у нас сдается зачастую без отделки), бедные лифты начинают громыхать, ломаться – и удивительно, ведь в них цемент возили! Приходится их менять целиком, а это новые затраты.

Но даже это можно скорректировать с помощью технического обслуживания. Кстати, обслуживание лифтов у нас в городе – это вторая проблема. Наше сообщество уже много лет бьется за то, чтобы повышать плату технического обслуживания. Вы даже за антенну по нынешним расценкам платите больше, чем за лифт!

А ведь чтобы налаживать и запускать современные лифты, нужна большая и профессиональная команда. Получается, чтобы достойно платить работникам, нужно набрать побольше объектов. Но чем больше начнешь монтировать лифтов, тем больше может пострадать качество из-за нехватки времени. Мы стараемся находить правильный баланс этих факторов, правильно выстраивать бизнес-процессы – но при этом не обижать людей. Вот уже несколько лет подряд наша фирма в городе считается ведущей в вопросах качества, и наши постоянные партнеры это знают.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ, и в нашем бизнесе тоже, – уверен **Константин КУРОЧКИН**. – В Штатах механики по лифтам – самая высокооплачиваемая социальная специальность. Там строительный бум давно прошел, и лифты сейчас по большей части именно обслуживаются, а не монтируются. Лифтовые заводы там маленькие и комфортные, они строят лифты по индивидуальным проектам, со сложными техническими решениями. И на западе лифтовики – это производственная элита, потому что потребители понимают: от этих людей зависит их комфорт. А у нас о лифтерах пока вспоминают только в случае необходимости.

Приходится решать этот вопрос самим. Я еще раз повторяю: качество работы вполне достижимо, просто надо не жалеть времени на него. Прорабы и бригадиры должны заставлять сочетать практические знания своих работников с теорией. Чтобы вырастить настоящего монтажника, нужно лет пять. Плюс – нужен хороший, грамотный контроль. Тогда появляется то самое качество (в том числе и производительность труда), которое нужно для успешного ведения дел.

У наших людей раньше был стереотип: монтажники не очень хотели брать кого-то в бригаду, потому что это означало, что надо делить деньги на большее число людей. Или – имел место распространенный страх: если люди обучат других своему мастерству, они перестанут быть нужны. Все это я постарался искоренить. Я объяснил все это со своего уровня, с уровня руководителя: чем больше у нас будет технически грамотных специалистов, тем больше у всех будет расти зарплата. Только так и происходит, если бизнес-процессы выстроены правильно. И когда наши люди это поняли, мы добились с ними превосходных результатов.

Именно поэтому мы можем выполнить любой контракт. Сейчас выполняется федеральная программа – замена лифтового парка в городе. Ведь у нас в Питере самый старый парк лифтов в России, и менять его

надо было еще несколько лет назад – это как минимум. А теперь каждый год темпы старения опережают темпы модернизации лифтов. Мы стараемся в этой программе участвовать, хотя, конечно, у представителей крупных фирм-производителей возможностей больше. Мало того – некоторые фирмы (особенно те, у кого нет «корней» в нашем городе) идут на демпинг, фактически используют труд «шабашников». И, к сожалению, это самая яркая примета кризиса.

КРИЗИС – ЭТО ОТСУТСТВИЕ ВЫБОРА. Да, ситуация в последнее время усложнилась. Мы, к примеру, раньше сами могли выбирать, в каких тендерах участвовать, – а сейчас у нас такого выбора нет. Заказчики стали по-другому смотреть на все эти вещи, вновь стали предпочитать сиюминутную экономию. Если бы заказчики нас оценивали по нашим делам и нашему качеству, было бы вообще все превосходно: в этом смысле кризис действительно происходит «в головах».

Скажу честно: я готов соревноваться и даже проигрывать тендеры таким конкурентам, которым проигрывать не обидно. Таким, кто работает качественно и имеет хорошую репутацию. А уступать кому-то просто по принципу, что сегодня у него дешевле, – это крайне несправедливо.

Но из любой проблемы есть свой выход. Просто нужно лучше продавать, лучше продвигать свои услуги.

КРИЗИС – ЭТО ВРЕМЯ ПРОДАВЦОВ, и это тоже очевидно. Нужно уметь разговаривать с людьми, находиться с ними в постоянной коммуникации. Сейчас личностный подход набирает все большую силу. Плюс, нужна хорошая самоорганизация. Если умеете организовать себя и своих близких, будет легче организовывать и чужих людей.

Далее: даже в такое время надо стараться отгораживать свой персонал от ненужных проблем, чтобы люди могли сосредоточиться на главных задачах. У меня за все это время никто не ждал зарплаты, она выплачивалась вовремя.

Как этого добиться? Это моя задача, как руководителя. Могу сказать, что мы сейчас получили кредит для участия в тендерах (там нужно давать залог, и требовались большие деньги). Деньги нужно уметь привлекать. Конечно, сегодня «длинных денег» никто не дает, и это создает определенные сложности. Но это и есть регулярный финансовый менеджмент. В сущности, «бум» в любой отрасли, в строительной в том числе, – это не так уж и правильно. Настоящие, профессиональные стро-

ители хотят спокойных, постоянных продаж. Хорошо еще, что резкого и полного спада в этой сфере не будет – с этим все согласны. Я за то, чтобы строительный бизнес развивался, и чтобы мы развивались вместе с ним.

ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ПРАВИЛ БИЗНЕСА, которые лучше бы соблюдать, – говорит **Константин КУРОЧКИН**. – К примеру, очень трудно работать с родственниками и с друзьями – ну, мой случай особый, я работаю вместе со своим отцом, который и «привел» меня в этот бизнес.

Еще правило: надо найти людей, которые будут умнее тебя – и будут на тебя работать. Это не я сказал, но это правда. Главное – хороший контроль. Он очень важен в бизнесе.

РАБОТАТЬ ТАК, КАК НАШИ, никто не может. Зря приводят в пример каких-нибудь китайцев или даже немцев – все это обывательская болтовня. Нашим людям нужно просто правильно ставить задачи. А если еще и мотивировать правильно, то производительность труда повысится еще больше. Русские же – многопрофильная нация. Мы можем работать везде и всегда. И в жару, и в мороз, и от забора и до обеда. Или вообще без обеда.

А всем нашим читателям я хотел бы сказать вот что: «ПРОМИС» – хорошая, качественная компания, которая может работать, умеет работать и хочет работать. И вообще, я уверен: в скором времени нас всех ждет новый подъем, экономический и не только. А чтобы «въехать» на этот новый уровень, без надежного лифта нам просто не обойтись.

Лифтовая компания «ПРОМИС» работает в Санкт-Петербурге с 2002 года и осуществляет полный комплекс работ и услуг, связанных с лифтовым оборудованием: согласование всех необходимых вопросов с проектантами; подбор оборудования и дизайна; заказ интересующего оборудования на заводе-изготовителе и поставка его на объект строительства точно в срок; монтаж, пусконаладка, строительно-отделочные работы в лифтовых шахтах и машинном помещении; сдача лифтов инспекторам ИКЦ и Ростехнадзора; проведение необходимых замеров шумов и вибрации для СЭС; последующее техническое обслуживание лифтов. Компания «ПРОМИС» – официальный дилер завода «Могилев-ЛифтМаш», официальный партнер компании KONE, официальный представитель компании SUZUKI Elevator. Также осуществляется поставка и монтаж лифтов ThyssenKrupp Elevator, OTIS, Hitachi. Основные партнеры и заказчики – такие гиганты петербургского строительного рынка, как ЗАО «Строительный трест», ООО «КВС», ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», ООО «Отделстрой», ЗАО «М-Индустрия», ЗАО «ПРАГМА» и другие.



