

# ПРОЩАЙ, ОРУЖИЕ, или КАК ПОСТРОИТЬ МИРНЫЙ БИЗНЕС СРЕДИ ОБОРОННЫХ ЗАВОДОВ

*Удмуртия. Парадоксально, но эта заповедная земля, которую еще называют Родниковым краем, известна, прежде всего, своим оружейным производством, начало которому положил еще Александр I. Именно здесь, в Ижевске, делают легендарные автоматы Калашникова и еще десятки наименований всевозможных пистолетов, пулеметов, гранатометов... Впрочем, есть в Ижевске и более мирный бизнес. К примеру, здесь работает официальный дилер холдинга «Пенетрон-Россия» – компания передовых технологий «Аспект». Ею руководит боевой и энергичный Алексей Кузьмичев, в гости к которому отправились наши корреспонденты.*

*Ну что же, Алексей, рассказывайте: с чего началась карьера будущего предпринимателя?*

Окончив вуз с дипломом инженера-электрика, я решил поработать по специальности, чтобы набраться опыта. Устроился на очень интересное предприятие – мотозавод «Аксион-холдинг». За этим безобидным названием скрывается, как это часто бывает в наших краях, крупное оборонное производство. Слышали про ракетные комплексы «Тополь-М» и ракеты-носители «Протон»?

*Конечно!*

Так вот, системы управления для них делают на том самом мотозаводе. Это одно из ведущих приборостроительных предприятий нашей оборонки. Так что работать поначалу нравилось: производство большое, к тому же в Удмуртии хорошо известное.

Надо сказать, что за время работы на заводе я многому научился. В первую очередь – работать в команде.

Вместе с людьми, которых объединяют общие цели и задачи. Там же почерпнул основные принципы организации рабочего процесса. В общем, постепенно продвинулся до заместителя начальника цеха, а потом понял, что мне тесно...

*В каком смысле? Завод-то ведь далеко не маленький.*

Вот именно! Работая там, я понял, что меня сковывает система большого холдинга. Я видел и понимал, что могу больше, но часто реализовать смелые идеи мешало консервативное руководство и бюрократические формальности, характерные для предприятий такого масштаба. Вот и пришло понимание, что пора взяться за свою жизнь и карьеру более основательно. Что реализовать свои способности я могу только вне существующих рамок. Пришла идея создать собственное дело.

*Понятно. Осталось выяснить, почему из всего многообразия вы выбрали именно этот бизнес?*



## КУЗЬМИЧЕВ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

Родился 10 мая 1975 года в г. Ижевске.

### Образование:

Ижевская государственная сельскохозяйственная академия, факультет электрификации и автоматизации сельского хозяйства, специальность – инженер-электрик.

### Карьера:

Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг», начал с должности регулировщика, закончил заместителем начальника цеха.

Учредитель и директор компании «Аспект».

### Семья:

Жена Анжелика, сын Владислав, дочери Мария и Виктория.

### Домашние животные:

Кошка Соня.

### Основные объекты:

- автосалон «Lexus», г. Ижевск,
- зоопарк, г. Ижевск,
- завод «Ижсталь», г. Ижевск,
- Чайковский шлюз, г. Чайковский,
- противорадиационное укрытие, п. Игра.

О Пенетроне я узнал совершенно случайно – от друга-одногруппника, который был в Ижевске проездом. Он мимоходом рассказал мне про некий чудесный материал, даже толком не вспомнив его названия. Потом мы вместе ездили в Екатеринбург по делам, и прямо в аэропорту мне в руки попался журнал «Сухой закон». Прочитал от корки до корки и понял, что Пенетрон – неплохая идея для бизнеса. Во-первых, на дворе был настоящий строительный бум. Во-вторых, Пенетроном в Удмуртии еще никто не занимался. Короче говоря, в следующий раз я прилетел в Екатеринбург уже более целенаправленно и сразу направился в офис группы компаний «Пенетрон-Россия». Так все и началось.

*Время показало, что вы сделали правильный выбор.*

Безусловно. Вообще, тот год был для меня переломным. Когда решил уйти с завода и начать свое дело, открыл в себе новые качества и задатки, о которых и не подозревал раньше. Я понял, что я неплохой управленец. Начал воспринимать жизнь не как рутину и список нудных дел на

сегодня, а как интересную игру, правила которой должен установить я сам. Потом пришло осознание ответственности перед самим собой и перед коллективом. С тех пор, как вы понимаете, жизнь начала кардинально меняться!

*Описывая первые шаги в бизнесе, многие предприниматели явно романтизируют ситуацию: мол, было легко и весело. Что скажете вы? Трудно ли было начинать свой бизнес?*

Врать не буду: конечно, трудно. Процесс получения дилерства в такой серьезной структуре, как «Пенетрон-Россия», поиск сотрудников, организация рабочего процесса, множество юридических и экономических проблем... Все это ставит новичка в тупик.

*Как же справиться с этими трудностями?*

На начальном этапе главное – верить, что все получится, четко видеть цель и сознавать, что просто так из ниоткуда ничего не появится. Все трудности преодолева-

ются трудом и упорством. Признаюсь: было время, когда мне приходилось даже занимать деньги у родственников, чтобы выплатить зарплату сотрудникам. Порой появлялись сомнения в своих силах. Но я – вопреки всему – верил в успех, учился, много работал и шел дальше.

Где теперь все эти проблемы? Их нет.

Так что главное условие успеха – упорство и настойчивость в достижении поставленных целей.

*Наш журнал читают такие же предприниматели, как вы. Думаю, им интересно узнать, как вы организуете работу коллектива.*

Я бы назвал свою манеру управления демократично-авторитарной, как ни парадоксально это звучит. Это значит, что в коллективе царит теплая, дружеская атмосфера. Часто проходят корпоративы и всевозможные праздники. Короче, люди на работу идут с радостью.

Более того, мы коллективно принимаем решения. Совещаемся, спорим. Причем каждый может свободно высказаться. Но когда решение принято, демократия

заканчивается. Все переходят от слов к делу. И здесь велика роль руководителя, потому что именно он организует работу всей команды. А ведь нужно сделать так, чтобы каждый сотрудник четко знал, что именно когда и как надо делать. На этом этапе нельзя терять время, поэтому лишняя болтовня и волокита не приветствуются.

*Да, такую систему менеджмента Владимир Ильич Ленин назвал когда-то демократическим централизмом. Интересно, что сегодня ее используют многие руководители вполне успешных коммерческих структур.*

Да, но у нас есть еще один инструмент, о котором Ленин почему-то все время забывал. Я имею в виду самое банальное материальное стимулирование. Ничего более эффективного, как мне кажется, пока не придумали. Вот почему менеджеры плюсом к окладу получают у нас максимально возможный процент от продаж. В результате они крайне заинтересованы работать эффективно и не перекладывать ответственность на других. Как следствие, очень много личных встреч с потенциальными клиентами, индивидуальный подход к заказчикам и вполне ощутимый результат – как для конкретного сотрудника, так и для всей компании.



Завод «Ижсталь»



*Кстати, а как вы набираете сотрудников?*

Наверное, так же, как и все. Внимательно изучаю резюме. Всегда лично провожу собеседование. Сопоставляю навыки и умения человека с теми задачами, которые ему предстоит решать. А еще обязательно смотрю, сможет ли он без проблем влиться в существующую команду и с ходу взяться за работу. Здесь, мне кажется, помогает приобретенный за долгие годы опыт работы с разными людьми и профессиональное чутье.

*Давайте дадим еще более конкретную наводку будущим соискателям и перечислим навыки и умения, которые особенно ценит директор компании «Аспект» Алексей Кузьмичев.*

Во-первых, компетентность. Все, что включает в себя это слово. Нужно четко сознавать, что мы делаем. Для чего. И с чем мы работаем. Во-вторых, упорство и целеустремленность. Все, что начато, должно быть доведено до логического завершения. Полученный результат – вот главный показатель эффективности работы. Слова не в счет.

*А теперь попробуем заглянуть немного в будущее: какие стратегические задачи стоят перед компанией?*

Мне представляется, что сейчас мы готовы выйти на качественно новый уровень работы. Для этого компания должна перерасти в генподрядную и проектирующую организацию, чтобы работать непосредственно с крупными заказчиками, а также закладывать Пенетрон еще на стадии проектирования объектов. Вот такие планы.

*Амбициозно. Впрочем, у ваших амбиций надежный фундамент. Я имею в виду многочисленные объекты, в том числе очень серьезные, с которыми работала ваша компания. Расскажите о самом интересном из них.*

Сейчас логично было бы, пожалуй, вспомнить что-то очень значительное, а таких объектов было немало. Это и Чайковский шлюз, и Ижсталь... Но мне, признаться, особо дорог объект не столь масштабный. Несколько лет назад мы выполняли работы по устройству гидроизоляции бассейнов для моржей в Ижевском зоопарке.



Зоопарк

*Звучит, как минимум, экзотически!*

Да, экзотики там хватало. И дело не только в моржах. Но обо всем по порядку...

Зоопарк в нашем городе появился в 2008 году. Его открытия с нетерпением ждали жители Ижевска, да и всей Удмуртии. Однако в процессе эксплуатации, как это обычно и бывает, выявились некоторые проблемы с гидроизоляцией. Особо плачевной была ситуация с бассейнами для моржей. Оказалось, что высокого давления эти сооружения не выдерживают. Через деформационные швы хлынула вода. Для устранения протечек пригласили, понятное дело, нас – службу спасения бетона.

Сразу скажу: задача оказалась не из простых. Мы применили весь арсенал материалов системы Пенетрон, включая Пенеплаг, а также новейшую на тот момент разработку – систему Пенебанд. Часть работ вели прямо под водой. Даже наш технический директор нырнул с аквалангом!

Признаюсь: никто вокруг не верил, что мы справимся. Зоопарк возводили военные строители – ребята опытные и знающие толк в гидроизоляции. Но и они смотрели на наши усилия скептически. А мы спокойно шаг за шагом устраня-

ли течи. Буквально на глазах вода отступала. Строители наблюдали за нашей работой, открыв рты. Спросите: каков результат? Сухо до сих пор. Такие вот чудеса!

*Алексей, вы упомянули еще один интересный объект – Чайковский шлюз. Я знаю, что недавно это грандиозное сооружение отметило 50-летний юбилей. Расскажите, что это за объект и какие работы вы на нем выполняли?*

Примерно в 90 километрах от Ижевска, в районе города Чайковского, могучую Каму перекрывает плотина Воткинской гидроэлектростанции, построенной в середине прошлого века. В этой плотине устроен однокамерный двухниточный шлюз, который обеспечивает движение судов вверх и вниз по реке. Интересно, что сначала его хотели сделать двухуровневым, но из соображений экономики от этой идеи отказались.

За 50 лет активной работы шлюз пришел в плачевное состояние. Во многих местах бетон был полностью разрушен. Причины понятны. Во-первых, во время его строительства не было технологий, позволяющих надежно защитить бетон от разрушительного воздействия воды. Во-вторых, сами условия эксплуатации уж очень экстре-

мальные: представьте многотонные корабли, которые постоянно проверяют на прочность стены шлюза.

И вот во время реконструкции Воткинской ГЭС нас пригласили для восстановления гидроизоляции некоторых участков шлюза. После досконального обследования приступили к работам. Начали с насосной станции. Потом ликвидировали течи в низовом походном канале – это тоннель, который находится под шлюзом, на глубине около тридцати метров. Результат так понравился заказчику, что гидроизоляцию самого шлюза тоже поручили нам. Только представьте, какой это объем! Площадь одной стены – девять тысяч квадратных метров. В общем, работы было много. Но мы справились.

*Да, наверное, такая работа действительно доставляет удовольствие. Чувствуешь, что трудишься не зря.*

Конечно. Это мне и нравится. Я чувствую, что нахожусь на своем месте. Занимаюсь очень полезным и интересным

делом. Могу полностью реализовать весь свой потенциал. Причем результат зависит исключительно от меня!

Есть в бизнесе и еще одно преимущество: за эти годы я приобрел множество надежных партнеров и даже друзей. Все это умные, интересные и целеустремленные люди, которые многого добились в жизни и у которых есть чему поучиться. Так что работа доставляет мне массу удовольствия.

*Как опытный уже предприниматель и гидроизолировщик, что вы посоветуете тем, кто только начинает работать с Пенетроном?*

Мой совет прост: всегда настойчиво требуйте четкого соблюдения технологии проведения работ со всеми материалами системы Пенетрон. Они работают, и работают на все сто, но только в том случае, если соблюдать технологию. Если же не обучить людей, производящих работы, и не проследить за выполнением техрегламента, результат может отличаться от запланированного, что



Чайковский шлюз

скомпрометирует и вас, и материалы. А этого допускать нельзя!

*О работе говорить приятно, но и от нее иногда надо отдыхать. Как предпочитаете это делать?*

Я очень охотно общаюсь с людьми в неформальной обстановке, и мне интересно все, что связано с психологией взаимоотношений. Поэтому свободное время я редко провожу в одиночестве. Отпуск и выходные предпочитаю проводить активно. Люблю путешествовать, как и все люди, наверное. Стараюсь приобретать новые деловые и дружеские контакты, узнавать что-то новое, в общем, не сидеть на месте. Ведь под лежачий камень и вода не течет!

Кстати, совсем недавно во время такого вот активного отдыха загнал в водоросли и немного повредил ги-

дроцикл своего делового партнера. В результате узнал о себе много нового!

*Алексей, у меня остался лишь один вопрос – о вашей семье. Специально оставил его на закуску. Знаю, что у вас есть замечательная новость...*

Точно! 31 июля нынешнего года у нас родилась дочь Виктория. Так что у меня теперь трое любимых детей – сын и две дочки. И, конечно же, любимая жена Анжелика.

*От всех читателей «Сухого закона» поздравляю вас с этим радостным событием! И не смею больше отвлекать от общения с малышкой. Спасибо за интервью!*

Беседовал  
Евгений Викторов



С дочкой Викторией и женой Анжеликой

