



НУ ЧТО ТЕБЕ СКАЗАТЬ ПРО САХАЛИН...



Оксана НИКИТЧЕНКО

Родилась в г. Макаров Сахалинской области в 1984 году.

Образование:

Сахалинский государственный университет, технологический институт

Карьера:

С 2006 года – менеджер ООО «Сахалин-Гидроизоляция»

С 2010 года – генеральный директор ООО «Сахалин-Гидроизоляция»

Основные объекты:

Южно-Сахалинская городская насосная станция

Микрорайон «Эдем», г. Южно-Сахалинск

ТРК «Сити Молл», г. Южно-Сахалинск

Гидротехнические сооружения на реках Тымь, Черная

ТРК «Панорама» (Альфа, Бета), г. Южно-Сахалинск

Здание «Эксон Нефтегаз Лимитед»

Подземный водозабор «Березовая Роща», г. Южно-Сахалинск

Головной офис РЖД

Бункера, г. Южно-Сахалинск

Жилые дома (новострой), г. Невельск

Спорткомплекс «Арена», пгт. Ноглики

Семья:

Муж – Юрий Чирков, технический директор ООО «Сахалин-

Гидроизоляция», две дочери

Домашние животные:

Цвергшнауцер Тора

ЛЕГЕНДАРНЫЙ САХАЛИН – САМЫЙ КРУПНЫЙ ИЗ РОССИЙСКИХ ОСТРОВОВ, ОМЫВАЕМЫЙ ОХОТСКИМ И ЯПОНСКИМ МОРЯМИ. ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЯ, ТАЙФУНЫ, СНЕЖНЫЕ БУРАНЫ, НАВОДНЕНИЯ – ЭТИ ПРИРОДНЫЕ КАТАКЛИЗМЫ ПРИВЫЧНЫ ДЛЯ ЕГО ЖИТЕЛЕЙ, ТАК ЖЕ, КАК И ДО СИХ ПОР НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО СООБЩЕНИЯ МЕЖДУ ОСТРОВОМ И МАТЕРИКОМ. О ЛЮБВИ К РОДНОМУ КРАЮ, РАБОТЕ В СТОЛЬ НЕПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ И РАСШИРЕНИИ ВЛИЯНИЯ МАТЕРИАЛОВ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН РАССКАЗЫВАЕТ СЕГОДНЯ ОКСАНА НИКИТЧЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «САХАЛИН-ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ».

Оксана, наверное, лет 10 назад Вы вряд ли думали, что будете заниматься гидроизоляцией, да еще руководить компанией? Кем Вы мечтали стать в школьные годы?

Я много лет занималась спортивными танцами. На Сахалине мы были первым и единственным коллективом, который танцевал брейк-данс. До сих пор помню восторг, с которым смотрел на нас губернатор Игорь Фархутдинов, когда мы впервые приехали в областной центр на гастроли. В то время я была уверена, что стану танцором или хореографом. Но пути Господни неисповедимы. В какой-то момент жизнь и цели поменялись, а я даже не заметила...

И как сложилась жизнь?

Мой трудовой путь начался еще до окончания школы. В 11 классе я помогала маме в ателье, а по ночам мы с друзьями танцевали в клубе брейк-данс. На занятия приходила сонная, но одноклассники, узнав о моей внешкольной жизни, зауважали, говорили – круто! Я-то сама так не считала, просто нужны были деньги. В общем, до 20 лет я успела поработать официанткой, секретарем в политической партии, ЧП, торгуя поп-корном, и даже начисляла субсидии в ЖЭКе. Вот это автобиография! НО!!! Я научилась настолько чувствовать людей, что с каким бы настроением человек не пришел, выйдет он с позитивом. Хотя надо сказать, если раньше я очень много сил тратила на такие беседы, то сейчас это доставляет мне удовольствие. Вот именно из-за этого я и по сей день работаю с клиентами. И буду работать. Даст Бог.

Что помогло выбрать профессию?

Технологический институт Сахалинского государственного университета я выбрала интуитивно. Заочно закончила его по специальности «Производственный менеджмент». Дипломная работа была посвящена продвижению материалов системы Пенетрон на рынок Сахалинской области. За период учебы я успела родить двух дочерей. Ко времени защиты диплома они были в том возрасте, когда сложно сосредоточиться на учебе. В тот момент мне очень помог



муж, освободив от всех домашних забот. За две недели я подготовила дипломную работу, а в голове за это время выстроилась четкая схема действий в торговле, в позиционировании товара, определении целевой аудитории и методики работы с ней. В общем, за две недели я распланировала свою работу на следующие годы. На защиту принесла каталоги, номера журнала «Сухой Закон», буклеты, техрегламент. Преподаватели без колебаний поставили «отлично». Так что, спасибо Пенетрону!

Кстати, а как Вы узнали о Пенетроне?

Все началось со старой записной книжки мужа. До 2003 года он жил в Сочи, и там, на строительной выставке увидел стенд Пенетрона. Так и записал в книжке одно слово – «ПЕНЕТРОН». Вспомнил об этом уже на Сахалине, стал искать информацию о Пенетроне в Интернете, и в итоге в 2005 году мы привезли первую партию материала на Сахалин. Вскоре, при поддержке ГК «Пенетрон-Россия», был проведен семинар для специалистов, тогда же в Южно-Сахалинске прошла строительная выставка, продемонстрировавшая довольно разнообразный спектр гидроизоляционных материалов. Сначала муж работал вместе с компаньоном, а я занималась детьми и домом. Потом мы открыли собственную компанию, и, зная, что супруг не любит офисную и бумажную волокиту, я взяла эти обязанности на себя. Детки тогда были совсем маленькие, в садик не ходили, помогать нам было некому. Ответственность за детей заставила меня мобилизоваться, и началась работа.

Нелегко пришлось?

Когда думаю об этом периоде, вспоминаются только трудности, которые ожидают всех, кто начинает продвигать в регионе новый товар.

Для нас ведение бизнеса осложняется географическим положением Сахалина, особенно с учетом того, что клиентам материал обычно «нужен вчера». Мы не могли, в отли-

чие от дилеров на материке, привезти материал в течение двух дней. Сроки доставки груза на Сахалин составляют от 30 до 45 суток. Это сейчас у нас определенная денежная «масса» постоянно вложена в товар и сбоек с отгрузками не происходит, материал всегда есть в наличии. А тогда... Только представьте, ведешь переговоры с клиентом, и в конце говоришь: «Оплачивайте сейчас, а товар получите через месяц». Не каждый пойдет на это. Спасло то, что в 2008 году было открыто теплоходное сообщение Владивосток – Корсаков, очень важное для нас направление. Мы нашли транспортную компанию, которая любой груз могла привезти из Москвы за 20 дней по вполне разумным тарифам. Именно поэтому я считаю постоянное наличие товара на складе самым главным достижением в работе на сегодняшний день. В 2010 году у нас был склад размером с гараж. Через год нам уже не хватало трех 20-футовых контейнеров. В настоящее время, объединившись с транспортной компанией, мы арендуем один большой склад с погрузчиком. В 2012 году мы не сорвали ни одной поставки.

Не было опасений, что бизнес с Пенетроном не удастся?

Сомнений не было никогда. Когда ты представляешь производителя неизвестного материала сомнительного качества, сразу ясно, что с этим на строительном рынке долго не проживешь. А к Пенетрону это не относится, мне, например, сразу было понятно, что секретность формулы гарантирует успех этому материалу. Наш регион нуждается в надежной гидроизоляции. Виной этому и уровень грунтовых вод, и климат. На Сахалине зимой снежный покров может достигать четырех метров, а снег лежит порой до мая. В период снеготаяния уровень грунтовых вод резко повышается, давление на стены подвалов – колоссальное. Образуются напорные течи, вода бьет как из крана. Подвальные помещения на две трети (а это примерно полтора метра) запол-

С мужем Юрием





няются водой. Какой материал может справиться с такими проблемами? Только Пенетрон.

Помните свой первый объект?

Самым первым крупным объектом была городская насосная станция в Южно-Сахалинске. Проектировщики не знали, как сделать гидроизоляцию изнутри. В конце концов, остановились на Пенетроне. Хорошая слава о нас пошла именно с этого объекта.

Какая реакция бывает у строителей при первом знакомстве с проникающей гидроизоляцией?

Сразу не верят, конечно. Был такой случай: в 2007 году мы выполняли работы по гидроизоляции кровель в микрорайоне «Эдем». Вскоре нас вызывают на объект, мол, кровля течет. Говорим, надо подождать. Через две недели во время дождя снова проверяем проблемный участок, а там все в порядке, протечек нет, микротрещины затянулись. Выглядело как чудо! Сейчас с уверенностью можно сказать, что Пенетрон на Сахалине отлично себя зарекомендовал. В этом, конечно, помогли проектные институты – «Сахалингражданпроект», «Водоканалпроект».

Есть объекты, которые Вы считаете знаковыми – и для своей компании, и для региона?

Регион у нас небольшой, и так получилось, что в каждом из строящихся или уже построенных торговых центров, жилых домов мы в большей или меньшей степени присутствовали. Но особо могу выделить торгово-развлекательный комплекс «Панорама Альфа» – наши специалисты находились там от начала строительства до сдачи объекта в эксплуатацию. Ответственность была колоссальная, так как все подвальные помещения были предназначены под магазины цифровой техники и зону отдыха с единственным для Дальнего Востока СПА-комплексом «SPAradise», созданным в корейском стиле. Работы продолжались около года.

Продолжая разговор о важных объектах, хочу отметить, что очень ответственными были для нас гидроизоляционные работы при усилении лавиноопасных зон, выполненные по заказу компании «РЖДстрой». Также наша компания принесла немало пользы рыбному хозяйству Дальнего Востока. Проникающая гидроизоляция исполь-

зовалась при строительстве гидротехнических сооружений для Рыбхоза на Курильских островах, на Сахалине. Например, ООО «СРЦ-СЕРВИС» осуществляла комплекс работ по строительству гидротехнических сооружений на реках Тымь и Черная Томаринского района Сахалина. На этих реках были возведены рыбопропускные отсеки для разделения рыбы на самцов и самок для сбора икры и молок. На реке Черная был также построен рыбоход в виде каскада для прохождения лососевыми высоких порогов. Для гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций на стадии бетонирования применялась добавка «Пенетрон Адмикс».

Вы чувствуете перемену отношения к Пенетрону в регионе?

Здесь мы единственная компания, которая специализируется на гидроизоляции, о чем я всегда говорю своим клиентам: «С какой бы проблемой вы к нам не обратились, именно мы сможем вам помочь». Мои консультации с заказчиками больше похожи на допрос, так дотошно я обо всем расспрашиваю, потому что нужно адекватно оценить конструкцию, нагрузку на нее, прочность бетона, дренаж, год постройки. Т.е. все то, что кажется на первый взгляд неважным! Зато теперь на Сахалине Пенетрон, пожалуй, единственная гидроизоляция с хорошей репутацией. Пять лет назад здесь еще была жесткая конкуренция – сейчас мы одни. Объясняется это просто: результаты применения Пенетрона поражают. Возрастает доверие со стороны строителей, ему отдают предпочтение самые авторитетные проектные организации. Хотя проблемы, естественно, есть. И самое приятное в работе – это когда клиент приходит к нам со словами «Мне сказали, что кроме вас мне никто не поможет!»

Расскажите о своем коллективе.

Коллектив у нас небольшой. В офисе есть только менеджер, кладовщик, три мастера и технический директор – мой муж Чирков Юрий Юрьевич, ну и я. Текучки у нас нет, в штате уже проверенные «волки»!

Что самое сложное в управлении компанией?

Не всегда получается сосредоточиться на глобальном, и это мой минус. Как говорит мой муж: «Когда ты занимаешься мелочами, ты и сам мельчаешь!» Я с ним соглашусь.

СПА-комплексом «SPAradise»





Оксана с детьми возле церкви

Сталкиваетесь ли Вы с проблемами при подборе сотрудников?

Для меня подбирать кадры – дело нелегкое. Характер слишком мягкий, а иногда нужно уметь быть жесткой. Хотя я считаю, что надо уважать людей, и если они не справляются с чем-то, лучше спокойно объяснить, что и как нужно делать. Никогда не проводила собеседований при приеме на работу, пока не обожглась, дважды взяв бухгалтеров, как говорится, не глядя. На собеседование пришли 10 человек, и из них я выбрала такого сотрудника, с которым «и в огонь, и в воду». Никогда не забуду слова Алены Черноголовой, когда она говорила об одном из топ-менеджеров: «Из множества претендентов отобрали одного, но какого!» В данном случае я пошла именно этим путем. Но вообще, управлять коллективом – это не про меня. Мне больше нравится словосочетание «коллективная работа». У меня нет цели кем-то управлять. Есть цели у компании, и мы вместе с коллективом стараемся их достигнуть. Самое главное в коллективе – это доверие к своим сотрудникам.

Строгий ли вы руководитель?

Я по характеру миротворец. Поэтому в моем коллективе должен быть мир и порядок.

Какая задача стоит перед вами сейчас? Каких высот в бизнесе вы хотите достичь?

Глобальная задача на этот год – благополучно в третий раз стать мамой! А что касается работы – то будем продолжать наращивать темпы. В текущем году мы стали членами СРО и в 2013-ом постараемся выйти на более ответственные объекты.

Значит, в списке приоритетов семья по-прежнему на первом месте?

Да, семья – это очень важно. На хобби, например, у меня времени нет, муж и дети – мое хобби, если можно так сказать. Субботу и воскресенье я посвящаю семье. Мы ходим на мультики, в церковь. Утро воскресенья мы еженедельно посвящаем службе в церкви Святого Николая Мирликийско-

го Чудотворца, это закон в семье. В наше сложное время церковь помогает в воспитании детей, в отношениях между родителями, в семье, да и в общении с коллегами. А дети в таком возрасте должны учиться сердцем чувствовать, что правильно, а что – нет.

Также после рождения детей для нас, например, закон – отдых на природе, особенно летом. Из-за работы у нас не получается летом уезжать в теплые края, поэтому мы стараемся каждые выходные выезжать на дикие пляжи на Охотское море или озеро Буссе – варить уху, купаться. Там можно половить рыбу или креветок. Рыбалка – это в крови каждого сахалинца. Помню, в детстве папа приносил с зимней рыбалки королевских крабов, они были такие огромные, что даже в ведро не помещались. А вообще, нам спокойно здесь живется, несмотря на частые землетрясения. Не каждый может похвастаться тем, что он островитянин, а я горжусь этим.

Танцевать Вы по-прежнему любите?

Я очень люблю физические нагрузки. Рядом с домом есть тренажерный зал, куда я хожу, иду сначала на дорожку, разогреваюсь и потом в зал с зеркалами. Там можно и потанцевать, это место, где я психологически отдыхаю. На сегодняшний день – это единственный способ не утонуть в рутине и заботах. Еще помогает любимая музыка – сильнейший антидепрессант. Когда совсем тяжело, именно она, каким-то чудесным образом, ставит на ноги.

И по традиции, что бы Вы посоветовали тем, кто лишь собирается заняться предпринимательством?

Мы с разными целями приходим в бизнес: кто-то быстро и нечестно заработать, кто-то, чтобы работать на себя и зарабатывать больше, кто-то – за свободой. Так вот если вы пришли в бизнес с долгосрочными планами, делайте свою работу с душой и чистыми помыслами. Люди почувствуют вас, им будет приятно, прежде всего, общаться с вами, а дальше будет и прибыль.

Материал подготовила Татьяна Слободяник