

«ЛЕГКО РАБОТАТЬ, КОГДА ЗАНИМАЕШЬСЯ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ»

Если мы говорим об успешных предпринимателях из столичных мегаполисов, читатель недовольно бурчит: «Ну, то Москва. Попробовали бы они поработать в российской глубинке...» Но оказывается, и в провинции можно построить успешный бизнес. Вот, например, Любовь Амелицкая – директор компании «Гидропромстрой». Уже восемь лет она продвигает Пенетрон на рынке Белгородской области. Когда в узком кругу наша героиня озвучивает объемы продаж, глаза округляются даже у бывалых бизнесменов. Как же удастся реализовывать такие объемы в столь небольшом регионе?

Любовь Ивановна, прежде чем раскрыть все секреты вашего нынешнего бизнеса, расскажите о том, как вы к нему пришли.

До перестройки я жила так же, как все нормальные советские люди. Отучилась в техникуме на товароведа промышленных и продовольственных товаров. Устроилась работать по специальности на Белгородский хладокомбинат.

Почему-то я не верю, что вы просто так вот сидели и скучали на одном месте...

Правильно делаете, что не верите. Советский Союз занимал одну шестую часть суши, а наша Белгородская область совсем небольшая. Вот мне и захотелось посмотреть страну. Просто путешествовать возможности не было. Но я вышла из положения очень просто: ехала в интересный город, жила и работала там некоторое время. И так уж совпало, что города эти были связаны с нашими великими реками. Сначала отправилась на Волгу – в Саратов. А под конец добралась до Комсомольска-на-Амуре.

Ничего себе! Чем же вы там занимались?

Трудилась бухгалтером на Судостроительном заводе имени Ленинского комсомола.

Уж не тот ли это завод, что построил почти все наши подводные лодки, в том числе атомные?

Да, тот самый.

С подводными лодками разобрались. Но

я все жду, когда мы доберемся до события, которое стало поворотным в вашей жизни: заставило вернуться на родину и заняться бизнесом...

Это случилось в 1985 году, когда началась Перестройка. Именно она стала переломным моментом в моей карьере. Перестройка сняла все ограничения, дала возможность самостоятельно строить свою жизнь, планировать, изобретать, экспериментировать. Словом, теперь можно было удовлетворить все свои амбиции.

Чем же вы занялись тогда?

Открыла частное предприятие «ВИАЛ» по производству лакокрасочной продукции. Тогда же мы приобрели земельный участок и разработали проект завода строительных материалов. Хотели расширяться. Даже начали возводить корпуса будущего предприятия. Но ситуация в стране изменилась. Начались гайдаровские реформы, в ходе которых, как мне кажется, были допущены серьезные ошибки, препятствовавшие развитию производственных предприятий.

Проще говоря, производить что бы то ни было стало невыгодно.

Именно. Намереваясь как-то исправить ситуацию, я решила баллотироваться в депутаты нашей областной думы. Была идея собрать инициативных людей на заводах и выработать программу поддержки производственных предприятий.

Многие сказали бы, что противостоять государственной политике – это Сизифов труд.



АМЕЛИЦКАЯ ЛЮБОВЬ ИВАНОВНА

Родилась в поселке Вейделевка Белгородской области

Образование:

Старо-Оскольский кооперативный техникум, специальность – товаровед промышленных и продовольственных товаров

Карьера:

Белгородский хладокомбинат, товаровед

Объединение «Продтовары», г. Саратов, товаровед

Объединение «Продтовары», г. Комсомольск-на-Амуре, товаровед

Судостроительный завод имени Ленинского комсомола, г. Комсомольск-на-Амуре, бухгалтер

Компания «ВИАЛ», г. Белгород, директор

Компания «Гидропромстрой», г. Белгород, директор

Объекты:

ТРЦ «МегаГринн»

Международный аэропорт Белгорода

Агропромышленные предприятия компаний «Мираторг», «Белая птица», «Зеленая долина», «Приосколье»

Семья:

Муж Валерий Георгиевич

Домашние животные:

Кот Антон, кошка Ксюша и немецкая овчарка Ева

Увлечения:

Рыбалка, фитнес, вышивание бисером

Наверное, но я искренне хотела изменить правила игры. Впрочем, построить идеальный капитализм в отделе взятой Белгородской области не получилось. Производство стало нерентабельным и от него пришлось отказаться. А значит, снова надо было искать, куда приложить свои силы.

С развитием компьютерных технологий появился такой вид деятельности, как электронные торги по обеспечению госзакупок. Мой муж стал ими заниматься, причем довольно успешно. Это обеспечивало семье необходимый доход. Я же продолжала поиски.

Их результатом, очевидно, и стал Пенетрон.

Да, это так. На выставке в Белгородском экспоцентре увидела стенд группы компаний «Пенетрон-Россия». И, вы не поверите, минуты общения со специалистами холдинга хватило, чтобы понять: Пенетрон – это то, что нужно. Я тут же приняла решение стать дилером.

Подозреваю, что делать первые шаги было нелегко, несмотря на накопленный к тому времени опыт.

Безусловно. Начинать всегда нелегко. Но этих трудностей не надо бояться. К примеру, в Белгородской области никто представления не имел о материалах системы Пенетрон. И уж тем более никто не верил в их эффектив-

ность. Но я уже говорила, что регион у нас небольшой. Так вот, за год я «раззвонила» всему Белгороду и области о нашей гидроизоляции.

Расскажите об этом подробнее.

Для начала мы передали информацию в существующие на заводах и крупных холдингах информационные центры. Стали проводить презентации в проектных организациях. Приняли участие в профильных выставках. А потом... Я вообще-то рыбак и стала ждать поклевки.

И каким был улов?

За первое полугодие наклевало семь с половиной тонн.

Ничего себе!

Да, это был неплохой результат. Но главное, что появилась положительная динамика, которая наблюдается до сих пор.

Обычно мы спрашиваем о специфике региона, накладывающей отпечаток на ведение бизнеса. Вы уже сказали, что Белгородская область не очень большая, что, с одной стороны, облегчает работу, а с другой, насколько я понимаю, создает естественные огра-

Аэропорт, г. Белгород



ничения для развития. Есть ли еще какая-то специфика?

Наша область относится к центрально-черноземному региону России, который в основном специализируется на выращивании и переработке мяса птицы, свинины, говядины, а также на зерновых культурах. Так что у нас много предприятий агропромышленного комплекса. Это чуть ли не основные наши крупные клиенты.

Так, в настоящее время ведется строительство и реконструкция животноводческих комплексов «Мираторг», «Белая птица», «Зеленая долина» и «Приосколье». На все эти объекты мы поставляем материалы системы Пенетрон.

Вы ограничиваетесь продажами материалов или оказываете также ремонтно-строительные услуги?

Наша компания занимается только продажами, консультированием и обучением клиентов выполнению работ непосредственно на объектах.

Но Пенетрон – не ширпотреб, так что для выстраивания эффективных продаж нужно изрядно поработать. Как построена эта работа у вас?

Во-первых, мы активно используем традиционные методы продвижения. Три раза в год принимаем участие

в региональных строительных выставках и форумах. Два раза в год проводим презентации для участников собраний Департамента строительства и ЖКХ Белгородской области, где собирается очень качественная аудитория, в том числе руководители подрядных организаций.

А с проектировщиками работаете?

Конечно. Ведь ни для кого не секрет, что перечень используемых стройматериалов определяется на стадии проектирования объекта. Именно в этот период нужно серьезно потрудиться. Мы как раз активно сотрудничаем с главными инженерами-проектировщиками, предоставляя им всю необходимую техническую документацию и грамотные консультации, словом, всячески облегчаем их работу над проектом.

Кроме того, есть преимущества, которые открывает принадлежность к холдингу «Пенетрон-Россия». Вот, например, в далекой Якутии компания планирует построить четыре шахты. При этом проектированием занимается наш белгородский НИИ. Мы связываемся с проектировщиками, оказываем им всестороннее содействие, они проводят испытания материалов и вносят их в проект.

Да, такой подход дает положительный результат не только одной дилерской компании, но и всему холдингу «Пенетрон-Россия».

Учебно-спортивный комплекс БелГУ

ссылка на фото: <http://ff.otzyv.ru/ff/11/10/89913/32744/02101410485028.jpg>

Но я знаю, что у вас есть еще один секрет. Вы как-то по-особенному работаете с системами электронных закупок...

Да, это правда. С помощью специального программного обеспечения мы постоянно отслеживаем электронные торги. Ищем заказы на проектирование, строительство и ремонт. Но не для того, чтобы принять участие в конкурсе. Дело в том, что эти системы позволяют увидеть всех участников, а это как раз проектные и строительные компании. Именно они – наша целевая аудитория. Всем участникам мы рассылаем информацию о материалах, в том числе техническую документацию, результаты сравнительных испытаний. Особенно активно работаем с победителем.

Именно так было с реконструкцией белгородского аэропорта. Увидели соответствующий заказ в электронной системе и начали работать с победившей компанией. Проектные работы вел столичный НИИ. С помощью московского представительства группы компаний «Пенетрон-Россия» мы вышли на их ГИПа, рассказали про наши материалы. И теперь международный аэропорт Белгорода надежно защищен от пагубного воздействия воды гидроизоляционными материалами Пенетрон.

Вы рассказали про крупный объект. Но в системе закупок можно найти и крошечные лоты. Вы их игнорируете?

Ни в коем случае! Наша задача охватить всех участников каждого тендера, независимо от его размера. Чем больше проектировщиков и строительных компаний знает про Пенетрон, тем лучше. К тому же небольшие клиенты способны генерировать весьма неплохие объемы, а значит, обеспечивать существенную долю прибыли. Так что их ни в коем случае нельзя обходить стороной.

Слушаю я вас и создается впечатление, что все это очень легко...

Легко работать, если занимаешься любимым делом.

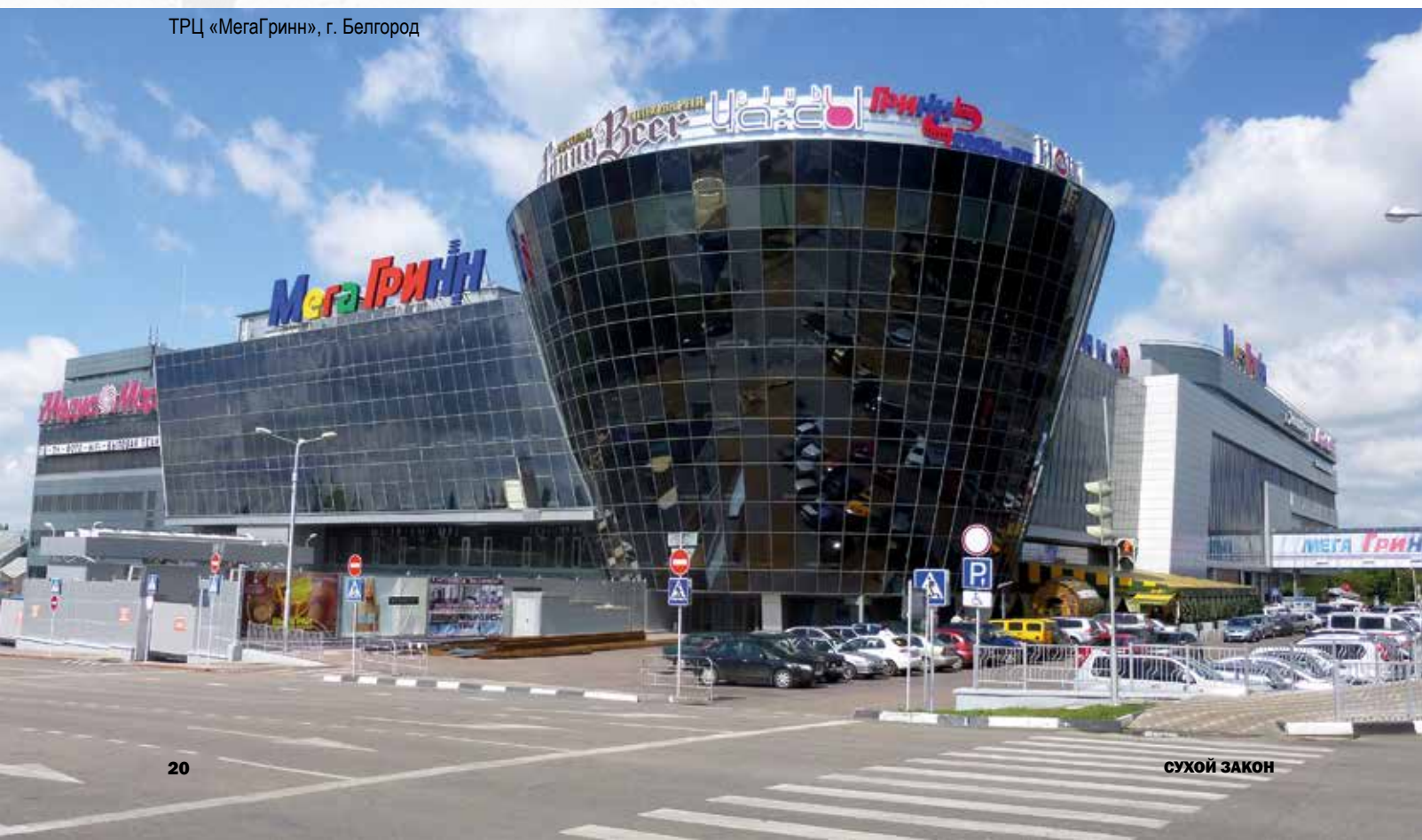
И все же какие качества помогают вам так просто сворачивать на своем пути целие горы?

Прежде всего, абсолютная уверенность в материалах системы Пенетрон. И, конечно же, уверенность в себе и умение преподнести информацию о материале таким образом, что у клиента практически не возникает сомнений. Многие профессиональные строители после наших бесед заявляют: «Или делать гидроизоляцию с Пенетроном, или не делать вообще».

Что считаете самым большим достижением за время работы с Пенетроном?

Кто-то здесь скажет про объекты, про объемы, но

ТРЦ «МегаГринн», г. Белгород





Любовь Амелицкая и ее вышитые бисером иконы

для меня самое большое достижение в этой области – это благодарность людей, которые с помощью материалов системы Пенетрон смогли решить свои проблемы. За восемь лет работы на рынке Белгородской области не было ни одного случая претензий в адрес наших материалов. Это, бесспорно, наше главное достижение.

Кстати, буквально вчера, не представляясь, позвонила в крупную белгородскую компанию. Спрашиваю про изготовление бетонной чаши домашнего бассейна. Они в ответ: «А вы понимаете, что вам нужна гидроизоляция?» И после некоторой паузы: «Вообще-то не просто гидроизоляция. Вам нужен Пенетрон». Думаю, этот случай говорит о многом.

Не могу уклониться от традиционного вопроса: какой объект вам особенно запомнился?

Торгово-развлекательный центр «МегаГринн». Его построили на месте небольшого пруда, который располагался в самом центре города. Раньше там люди рыбу ловили, а потом решили использовать это чудесное место как стройплощадку.

Ничего себе! Без Пенетрона в такой ситуации точно не обойтись.

Мы, как и положено, подключились на стадии проектирования объекта. Но работы заморозили на три года. В это время шло строительство подобных торгово-развлекательных центров в других городах – Орле и Курске. Там тоже применялся Пенетрон. В итоге строительство возобновили. Поставки бетона с нашей добавкой «Пенетрон Адмикс» осуществлял белгородский филиал компании «Евробетон». Тогда за один

день залили восемьсот кубометров. Кстати, внутри комплекса есть еще один объект, для гидроизоляции которого применили Пенетрон. Это встроенный аквариум большого размера, где представлены рыбы из Красного моря. Есть даже акулы и мурены.

В завершение разговора позволю себе пару личных вопросов. Расскажите о вашей семье.

Теперь сделать это очень просто. Дети и внуки выросли. Живут отдельно. А мы с мужем вдвоем. Кстати, я говорила, что у нас агропромышленный регион. Вот и внучка Виктория как раз учится в Белгородской сельхозакадемии имени Горина.

Никто из детей и внуков не участвует в семейном бизнесе?

Можно сказать, что нет. Только сын иногда помогает в работе.

Посмотрим, может быть, когда-нибудь и его заинтересует Пенетрон. Мне еще интересно, остается ли у вас время на увлечения. Или бизнес отнимает все силы?

Сил вполне хватает на массу увлечений. Как уже говорила, я увлекаюсь рыбалкой. С удовольствием занимаюсь фитнесом. А в этом году начала вышивать бисером. Говорят, делаю успехи. Недавно у нас в гостях была семья священника. Они были очарованы иконой, которую я вышила.

Что ж, спасибо за интервью! Уверен, что наши читатели с удовольствием воспользуются вашими ноу-хау в своей работе.

Беседовал Евгений Викторов