



Монтаж системы вентиляции в Ледовом дворце в Мытищах

«ХБ» – Вы уже получили известность на российском рынке. За счет чего? Играет ли тут роль коллектив?

В.С. – Он, коллектив, прежде всего эту роль и играет. И коллектив у нас замечательный!

Практически все – специалисты в сфере вентиляции, климата или холода. Половина – выпускники МИСИ, ныне это МГСУ, которому я безмерно благодарен. Сам там учился, сын его закончил, и теперь это стало делом всей моей жизни. Персонально хотел бы отметить и поблагодарить за ударный многолетний труд своих основных соратников – главного инженера Олега Безменова, первого заместителя Евгения Кочкина, руководителя проектного отдела Елену Бакуину.

У нас в коллективе очень приятная атмосфера. Мы стараемся создать все условия для того, чтобы работать было комфортно. Ведь большая часть сознательной жизни, исключая сон, проходит на работе.

Сейчас мы с Вами беседуем в основном офисе, но у нас есть и производственная база. К 10-летию компании, которое будет в поябре этого года, сделали себе подарок – приобрели еще один офис в городе Дзержинский под Москвой. Это двухэтажное здание, конечно,



Генеральный директор Владимир Сорокин и главный инженер Олег Безменов в Ледовом дворце в Мытищах

требует много внимания, нужно переделать всю инженеррию. Но жизнь заставляет – здесь уже тесно, коллектив большой, в офисе 30-40 человек постоянно находятся, не считая линейных работников.

«ХБ» – Владимир Егорович, как Вы относитесь к конкуренции, что для Вас означает партнерство, этика в бизнесе?

В.С. – На своем веку я убедился, что в бизнесе очень много приличных людей, с которыми можно работать, договариваться, верить на слово, рассчитывать на взаимопомощь. Подавляющее большинство – люди нормальные, и если мы о чем-то договорились, все выполняется. Главное, что мы соблюдаем дух партнерских отношений.

«ХБ» – Но все-таки без сложностей в работе не обходится?

В.С. – Сложностей хватает. Самая главная в том, что многие заказчики стремятся как можно позже выплачивать деньги. Мы работаем с оборудованием, сроки поставки которого составляют от 6 до 10 недель. Потом его надо получить, смонтировать.... Вот и получается, что, порой, проходит 5-6 месяцев с момента, как мы вложили свои деньги, до того, как они вернулись

назад и, может быть, принесли какую-то прибыль. К сожалению, на подобные вещи мы не в состоянии влиять. Есть такая сложившаяся практика, неправильная совершенно, но она есть. Приходится как-то вписываться в эти условия, и наша десятилетняя история компании показывает, что нам это удастся.

Проблема также в том, что часто мы начинаем стройку, не имея проектной документации. Это тоже порочная практика. Немцы, например, пока не разработают проект, строить не начинают, 50-60% времени занимает проектирование, все модели сначала построят в компьютере, и тогда дальше работа идет «как по потам».

И еще один момент. Для того, чтобы грамотно смонтировать инженерные системы объекта, нужны высококвалифицированные кадры. А такие специалисты не дешевы. Можно, конечно, пригласить дворников и попросить их сделать вентиляцию или запустить чиллер, но ничего хорошего из этого не выйдет. Необходимо ценить инженеров. Поэтому призываю заказчиков не увлекаться дешевыми подрядчиками.

Также важная проблема – кадры. Помните, в 90-е годы выпускники университетов торговали на рын-

