

КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ, ИМЕЯ В КАРМАНЕ ТОЛЬКО ДИПЛОМ ИНЖЕНЕРА-ЭЛЕКТРИКА

А.В. СИНЕЕВ



1986 год. Я – выпускник энергетического факультета Алтайского политехнического института с записью в дипломе: «Инженер-электрик».

По распределению я попал в бюро электропривода и электроавтоматики Барнаульского завода механических прессов. 5 лет я добросовестно стоял за кульманом, чертил проекты, вместе с монтажниками лазил по прессам, делал разводку электрооборудования, программировал контроллеры, отлаживал программы, занимался пусконаладкой прессов в многочисленных командировках на заводах-заказчиках.

К 1991 году я имел на руках 2-х годовалого сына и нищенскую зарплату в 160 рублей. А тут еще "павловская реформа". Друзья давно звали в малое предприятие, каких в те годы было уже не мало. Знакомый директор говорил, приглашая к себе:

- Выберешь себе дело по душе, помогу деньгами, научу бухгалтерии, юридически будешь руководителем хозрасчетного участка. А все остальное – что производить, где брать сырье, материалы, куда и кому продавать, как вести бухгалтерию, это все сам.

Помню, как меня тогда шокировали эти слова. Я – инженер-конструктор 2-й категории, понятия не имел, что такое сбыт, организация производства, ведение

бухгалтерии. И все же я решился. Но для этого мне полностью пришлось изменить свою психологию. Если раньше за меня все решало государство, то теперь за все я отвечал сам, и от этого зависела моя жизнь и жизнь моей семьи. И я начал свой бизнес.

Что необходимо для начала собственного дела?

- упорство,

- уверенность в себе,

- энтузиазм,

- готовность к напряженной каждодневной работе,

- диплом о высшем образовании, желательно технического вуза, желательно Алтайского политехнического...

Я попытался сам себе дать ответы на следующие вопросы:

1. Что буду продавать?

2. Какую установлю цену за свой товар?

3. Какой наберу персонал?

4. Где найду офис?

5. Как найду партнеров?

6. Какие мои планы на год и больше?

7. Где взять деньги?

8. Кто может помочь?

Ответов на эти вопросы тогда у меня не было.

Но все же начало было положено...

Обычно на Западе из всех начинающих свой бизнес выживает только каждый 5-й, так что самое трудное – продолжить и развить начатый бизнес. Конечно, чтобы вести бизнес, нужен определенный склад ума, способности. Но только соединение способностей со знаниями бизнеса помогают встать на ноги. Бизнесу, как и любому другому делу, нужно учиться. И я учился. Каждодневно в течение всех тринадцати лет.

Читал все, что попадало под руку: от Дейла Карнеги до научно-методической брошюры о японских кружках качества в русском переводе, статьи в журналах и газетах, стал одним из первых подписчиков журнала «Коммерсантъ» и с тех пор это мое любимое издание. В 1999 г. я поступил и в 2004 г. закончил Алтайскую академию экономики и права по специальности «Менеджмент». Как-то в одной книге я прочитал, что успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха. И я выработал свой рецепт достижения поставленных жизненных целей:

1. Желание. 2. Вера. 3. Специальные знания. 4. Планирование. 5. Способность принимать решения. 6. Настойчивость. 7. Мозговой центр.

Сначала бизнес был как у всех, я хватался за все, что можно было продать. Постепенно пришло осознание того, что надо заниматься тем, в чем хорошо разбираешься. И я решил заняться «электроснабжением промышленных предприятий» в точном соответствии с записью в моем дипломе. К тому времени некоторые мои однокашники по институту уже работали в этой сфере и потому мне было легче, они мне помогли на первых порах. Поскольку я, как и все начинал с торговли, мне давали на реализацию разную электротехническую продукцию, мне лишь нужно было организовать сбыт, найти покупателей на пускатели, светильники, автоматы, кабель и еще до сотни наименований электротехники.

Проработав несколько лет, я понял, что мне неинтересно просто покупать и продавать, скорее это был способ выживания в тех условиях. Я стал задумываться, куда я могу применить свои знания по электротехнике, полученные в институте. Так пришла идея заниматься электромонтажными работами. В 1997 году моя фирма получила свою первую лицензию на электромонтажные работы. В то время в Алтайском крае реализовывалась программа внедрения раздельного учета электроэнергии в хозяйствах края и наша фирма попала, что называется в «струю». За несколько лет мы смонтировали более 30 объектов в колхозах и совхозах края, встали на ноги как монтажная организация, приобрели инструмент, оборудование, и самое главное – репутацию фирмы, которая всегда выполняет взятые на себя обязательства и при этом качественно выполняет свою работу.

Потом последовали более крупные объекты. Колесо бизнеса, начав медленно раскручиваться, наконец-то набрало обороты. И даже пресловутый дефолт 1998 года не смог его остановить. Но чем дальше, тем отчетливей я понимал, что того, чем я занимаюсь, недостаточно для дальнейшего развития фирмы.

Так родилась идея на основе монтажной фирмы построить комплексный бизнес: это оказание комплекса инженерных услуг в области строительства сетей электроснабжения до 10 кВ, включающий в себя проектирование, комплектацию, электромонтажные работы, пусконаладочные испытания и сдачу в эксплуатацию смонтированных объектов. Практически в крае мы начали этим заниматься одними из первых.

За время своей деятельности наша компания приобрела большой опыт работы на рынке монтажных услуг, внедрила несколько крупных проектов, благодаря чему приобрела известность и устойчивый авторитет в регионе.

Сегодня о деловой активности и эффективности деятельности нашей компании свидетельствуют дипломы участника нескольких выставок, благодарственные письма и грамоты. Компания имеет лицензию Госстроя РФ, свидетельство о регистрации лаборатории в Госэнергонадзоре, а также два зарегистрированных своих товарных знака.

Основная стратегия деятельности компании сегодня – внедрение новейших энергосберегающих и энергоэффективных технологий, максимально выгодных с точки зрения экономики.

Сотрудники нашей компании выполняют значительный объем работ по снабжению предприятий Алтая, Кузбасса, Новосибирской и Тюменской областей и ряда других регионов электротехническим оборудованием широкой номенклатуры. Причем к услугам нашей компании заказчики обращаются тогда, когда у них есть затруднения с выбором подходящего оборудования.

В 2002 г. нашей компанией был реализован проект «Система электроподогрева крыши Алтайского краевого театра Драмы» на базе микроконтроллера «OMRON». Система предназначена для оттаивания льда, скапливающегося на крыше, и недопущения образования наледи. Разработчик и

изготовитель системы – наша компания. Система сдана в эксплуатацию.

2003 год был отмечен успешным завершением двух новых для города Барнаула проектов, которые связаны с полным комплексом инжиниринговых услуг, предлагаемых нашей компанией, а именно:

Первый – строительство сети электроснабжения Российско-немецкого Дома.

Второй – строительство сети электроснабжения Алтайского Фонда поддержки малого предпринимательства. Оба проекта выполнены на базе новой технологии с использованием *Самонесущего Изолированного Провода (СИП)*.

Наша компания называется «ТРИВОНТ». Это аббревиатура: в названии содержатся первые буквы следующих слов: Технологии, Рационализация, Изобретения, Внедрение Образцов Новой Техники. Это название нас ко многому обязывает.

Вообще внедрение новых технологий в деятельность компании – это стратегическая линия. Специалисты компании постоянно отслеживают новинки, предлагаемые различными производителями электротехнической продукции, и сразу прорабатывают вопрос использования новых материалов, технологий в деятельности компании.

В последнее время компания открыла еще одно направление своей работы – энергоаудит. Нарастающая конкуренция во всех отраслях производства заставляет промышленные предприятия искать резервы

значительного снижения себестоимости выпускаемой продукции. Один из таких резервов – энергосбережение. Известно, что энергоемкость наших производственных процессов в 2-3 *раза выше*, чем за рубежом. Вот где работы непочатый край. Мы попробовали свои силы на этом поприще. Появились обнадеживающие результаты, которые мы будем развивать.

В 2004 году мы планируем реализовать несколько проектов энергосбережения: от энергетических обследований до внедрения энергосберегающего оборудования.

Сегодня, оглядываясь на пройденный нелегкий путь от инженера-конструктора до генерального директора энергосервисной компании, я задаю себе вопрос: состоялся бы я как предприниматель, если бы у меня не было той особой «политеховской» школы, которая включала в себя не только учебный процесс, но и многочисленные стройотряды, снежные десанты и многие другие события студенческой жизни, которые сформировали меня как личность, научили двигаться к поставленной цели и достигать её? Вопрос скорее риторический...

На память приходит отрывок из одного студенческого стихотворения:

«... Сомненья прочь – скажу, не хвастая:
- Землю вращают мужи с Политеха».

И я ощущаю чувство гордости за свою причастность к Алтайскому политехническому институту, ныне называемому Алтайский государственный технический университет имени И.И. Ползунова.