

ТехКарьер

ООО «ТехКарьер»
249035 Калужская область г. Обнинск, БЦ
Британика ул. Королёва д. 4Б, оф. 500.
Тел: 8-800-250-30-54
E-mail: info@techcareer.ru
www.techcareer.ru

ЧЕСТЬ ПО ЧЕСТИ

Знакомы ли вы с документом вековой давности — Принципами ведения дел в России, которые сформулировало российское купечество? Это удивительный перечень: в нём нет даже намёка на такие понятия, как капитальные затраты, модернизация или эффективный менеджер. В качестве основы основ предложены уважение, честь и верность слову. На самом деле этот кодекс формировался целыми столетиями: пословицы «Уговор дороже денег», «Доброе имя лучше богатства» появились именно в купеческой среде.



«Честь выше прибыли». Изысканная формулировка выдаёт позапрошлый век: это действительно ещё один купеческий неписанный закон. Эта фраза звучит в нашем разговоре с соучредителем и финансовым директором ООО «ТехКарьер» Антоном Третьяковым — в качестве фундамента, на котором строит бизнес компания наших современников. Компания, надо сказать, амбициозная и активно развивающаяся. Интересная получается беседа: о возможности сочетания экономического успеха предприятия с уверенностью в том, что порядочность — самая крепкая валюта, которая не имеет срока давности — хоть в XIX веке, хоть в XXI. И дело даже в не сочетании, а в том, чтобы взять этот принцип за основу.

КОМАНДНАЯ РАБОТА

С чего начинается история, если писать её в такой концепции? Нет, не с дробильно-сортировочного оборудования, на поставках запчастей и комплектующих которого «ТехКарьер»

построил свой бизнес. Дело не пойдёт, если нет заинтересованных в общем успехе людей.

«Люди — это наш главный ресурс, мы стараемся это всячески подчёркивать и доказывать делом, проявлять заботу», — с этой фразы началось наше интервью.

Двое основателей компании — Сергей Горьковой и Антон Третьяков — не выбрали направление деятельности и не выбрали друг друга на собеседованиях. В лучших традициях телесценариев они друзья детства, чьи семьи и биографии так или иначе связаны с горным делом. Потому-то тандем и получился органичным.

В компании целенаправленно формируется команда единомышленников. В коллектив охотно принимают молодых людей — если те демонстрируют профессиональный потенциал и то, что называется близостью по духу. В результате появился стабильный коллектив, который сотрудникам не хочется покидать. Команда многое делает совместно — отдыхает или выполняет

общественно полезные обязанности. Причём этот процесс достаточно только запустить — дальше всё пойдёт своим чередом.

«Не стоит думать, что честь и порядочность — понятия устаревшие. Нет, они в человеческой природе, так же, как и стремление к саморазвитию. Помните индейскую притчу о добром и злом волках, которые борются в душе человека? А побеждает тот волк, которого ты кормишь. Просто нужно дать человеку раскрыться. Мы делаем это в масштабах своей компании, но огромные перспективы имеет вся наша страна.

В прошлом году мы попросили сотрудников перечислить свои цели и ценности как профессионалов. Собрав эти комментарии, мы увидели, что они написаны в одном ключе. И так появилась Конституция нашего предприятия. Она открывается словами: «Мы любим страну, в которой живём и работаем, и верим в её будущее». Мы давно сформулировали принцип, которым руководствуемся в своей работе: «Тысячи тонн щебня в зданиях и дорогах — мол-



чаливые свидетели качества продукции компании «ТехКарьер». Основательно, ответственно, последовательно и скрупулёзно выполняя свою работу, мы вносим лепту в строительство новой сильной России», — рассуждают специалисты компании.

ПО РУКАМ

В той же логике компания выстраивает отношения со своими поставщиками и партнёрами. Когда предприятие вышло на рынок литья для дробильного оборудования, специалисты проанализировали работу нескольких десятков литейных заводов. Выбрав самых привлекательных, отправились с визитом на заводы, попробовали их продукцию. В результате из целого списка остался только один, с которым молодая компания решила строить дальнейшие деловые отношения.

«Выбор поставщиков — процесс небыстрый, на это может уйти год-два. Много можно понять при личной встрече, при посещении производства. Дальше мы оцениваем сроки поставки,

качество продукции, личные качества — на самом деле тут множество параметров. Это нормально, что мы долго присматриваемся друг к другу — только так можно построить долговременные партнёрские отношения. Сегодня таких заводов пять! А всего поставщиков несколько десятков, в том числе из Великобритании, Франции, Италии, Австрии, Бельгии, Швеции, Китая и так далее.

И точно так же наши клиенты присматриваются к нам. В отрасли, где сутки простоя техники оборачиваются миллионными убытками, это естественный подход. Мы ведь нацелены на долгосрочное сотрудничество, и за годы совместной работы мы сформировали партнёрские, где-то даже дружеские отношения с заказчиками», — говорит *Антон Викторович*.

Сегодня список постоянных партнёров компании довольно существенный, причём в нём — в том числе и крупные, именитые холдинги. И это при том, что рынок, на котором работает «ТехКарьер», очень высококонкурентный. Только специалисты компании

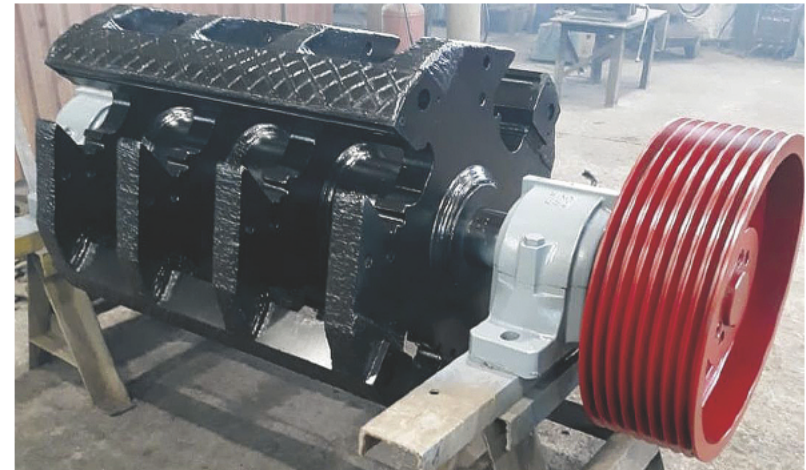
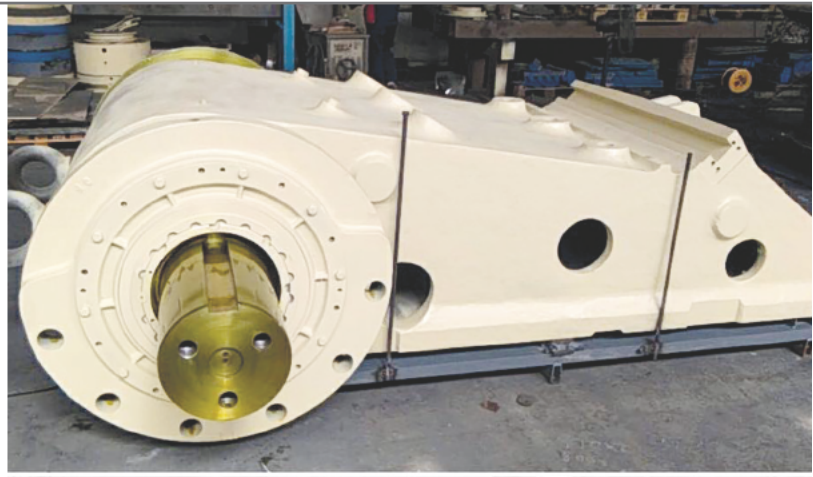
уверены, что конкуренция — это благо для всех участников рынка. Именно она заставляет совершенствоваться и искать новые пути развития.

И вот здесь купеческие законы как раз и вступают в силу, оборачиваясь конкурентными преимуществами.

«Говоря о чести, которая дороже прибыли, мы имеем в виду готовность нести ответственность за свою работу. Несколько раз мы оказывались в сложных, спорных ситуациях. И для себя принимали решение: готовы ли мы нести убытки, порой и существенные, чтобы поступить правильно, по совести? В долгосрочной перспективе порядочность всё-таки себя окупает», — комментирует наш собеседник.

БИЗНЕС-ЭКЗАМЕН

Кто-то скажет: удобно рассуждать о чести в сытые, стабильные времена — когда компания уже состоялась. Однако история «ТехКарьер» — иллюстрация старой истины: это обстоятельства могут быть какими угодно, а люди всегда остаются теми, кто они есть.



«ТехКарьер» существует с 2013 года, а первые поставки компания реализовала в следующем, 2014-м. Это было сложное время для начала бизнеса. Тем более бизнеса, связанного с импортными поставками. Курс валют резко изменился, и для молодой компании всё могло закончиться, так и не начавшись.

«У нас был очень непростой старт — такой вот жизненный экзамен, который мы сдали. Он был не последний — это тоже естественное условие ведения бизнеса. Но каждый раз мы извлекаем уроки. Это как кризисы в жизни человека: он их переживает и выходит на новый этап. И те шишки, которые мы набили, тоже нам на пользу», — считает *Антон Третьяков*.

Ну а кроме того, в существующей сегодня структуре российской экономики малый бизнес, представителем которого и является «ТехКарьер», — это тот класс предпринимателей, который рынок всегда держит в тонусе. Но, несмотря на это — а может, и благодаря этому, именно малый бизнес имеет огромный потенциал развития.

«Мы считаем, что именно малый бизнес может стать драйвером развития отечественной промышленности. Это ведь самая экономически активная прослойка, самая деятельная. Здесь нет кучи департаментов, которые пе-

редают друг другу задачи, поэтому малый бизнес быстрее всех подстраивается под требования рынка. И, главное, здесь люди, которые реально умеют работать, ведь за каждое своё решение они отвечают головой», — уверен *Антон Викторович*.

СТРАНА С ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

«Российский предприниматель обязан в поте лица своего трудиться на благо своей Отчизны». Это ещё одна выдержка из уже упоминавшегося сегодня Кодекса российского купечества. В сознании наших прапрадедушек понятия чести и патриотизма были тесно переплетены. Специалисты компании «ТехКарьер» говорят примерно то же самое, корректируя разве что стиль: российская промышленность имеет колоссальные перспективы и возможности. И сложившаяся на мировом рынке ситуация только подталкивает патриотов к действиям.

На ближайшее будущее у компании «ТехКарьер» большие планы: она намерена запустить собственное производство, литейный цех. Нашлись и единомышленники: своего партнёра и близкого друга Романа Ремешевского, владельца карьера ПГС в Смоленской области, руководство «ТехКарьера»

называет настоящим профессионалом своего дела, человеком истинно инженерного склада мысли и даже «современным Левшой».

Роман самостоятельно изучил огромное количество материалов по технологии дробления, часами просиживая в специализированных библиотеках. Своими руками перебрал и усовершенствовал массу единиц импортной дробильно-сортировочной техники. Довёл линейку собственного ДСК на карьере до уникальных показателей. В этом году он запускает производство дробильно-сортировочного оборудования в г. Вязьме Смоленской области. «Пришло время профессионалов», — любит говорить Роман. «ТехКарьер» не сомневается в успехе совместного начинания.

Какая ситуация сложилась на рынке комплектующих для ДСО? Практически весь объём этой продукции сегодня производят в Китае. Даже та продукция, которую принято называть «оригинальными комплектующими» (а не «аналогами»), как правило, изготавливается на площадках, расположенных в КНР. Вопрос «аналогов» и «оригиналов» в отрасли фактически не стоит: владельцы ДСО прекрасно считают деньги, и мало кто готов пла-



тить тройную цену за лейбл. Но всё-таки: главным поставщиком остаётся Китай.

«А зачем нам кормить китайскую экономику? У нас есть промышленная школа, есть высокая культура производства, есть самое главное — рынок сбыта: наша мощная горнодобывающая и нерудная отрасль. Мы импортируем из Китая огромное количество технически несложной продукции, которую однозначно можем производить сами. При этом рабочие места будут в нашей стране, налоги пойдут в наш бюджет, причём добавленная стоимость при собственном производстве будет совсем иной — аккумулятивный эффект может быть очень существенным», — убеждены специалисты «ТехКарьера».

Это, собственно, не рассуждения о том, как обустроить Россию, — это планы конкретной компании. «ТехКарьер» сегодня работает над созданием собственного литейного производства расходных элементов ДСО. Это будет сравнительно небольшое предприятие с объёмами производства 20 тыс. тонн продукции в год.

«Даже 5 тыс. тонн/год позволят закрыть потребности нескольких крупных компаний. В том, что эта продукция будет востребована, мы уверены.

Те технологии, по которым работает Китай, заимствованы и не являются тайной за семью печатями. Мы сможем выпускать продукцию как минимум того же качества. И возможности для совершенствования есть: пусть сталелитейная отрасль — довольно консервативная, здесь тоже появляются свои инновации. У нашей страны огромный промышленный опыт, мы сможем развиваться в этом направлении.

К тому же Китай — это сложности логистики, это сроки поставок, культурный и языковой барьер. Работая как поставщики импортных комплектующих, мы постарались решить эти вопросы для своих клиентов: создали склады в Центральной России и на Урале, отработали схему поставок. Но если производство будет российским, решить эти вопросы будет намного проще.

У нас есть все необходимые ресурсы, за счёт чего можно снизить себестоимость производства. Плюс сократить транспортные расходы.

То есть в нашу пользу будут цена и сроки. Мы работаем с заводами-потребителями, мы знаем, как принимают решение о выборе поставщика: в основе всегда соотношение цены, качества и условий оплаты. Поэтому у нас есть уверенность в успехе нашего проекта», — поделился планами.

И СТЕНЫ ПОМОГАЮТ

Компания прекрасно осознаёт, насколько тернистый путь выбирает. Малый бизнес наш собеседник назвал не только самым активным, но и самым беззащитным игроком промышленного рынка. Тут можно много говорить об общих местах — зарегулированности рынка, несовершенстве денежно-кредитной политики, отсутствии доступа к «длинным деньгам». Но это уже вопрос личной изобретательности. К тому же, «ТехКарьер» выиграла выигрышный географический билет.

Офис «ТехКарьера» расположен в Обнинске — небольшом городке недалеко от Москвы. Вокруг — множество компаний, специализирующихся на нерудных материалах.

Но дело даже не в этом. Административно наукоград Обнинск относится к Калужской области — региону, который усилиями местной администрации за несколько лет превратился в промышленный центр. Сюда зашли крупные компании, здесь открыли индустриальные парки, ОЭЗ и ТОСЭР, здесь заработали структуры, которые помогают — реально помогают — развитию бизнеса. Всё это придаёт молодой компании дополнительную уверенность в себе.