

ФАКТОР ПРОЧНОСТИ: КАК ПРИМОРСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПОНТОНОВ ВЫТЕСНЯЕТ ИМПОРТ С РЕК И ПОБЕРЕЖИЙ ДВ

Перепады температур от -60 °С до +60 °С, экстремальные ледоходы и тихоокеанские тайфуны — в таких условиях импортный пластик часто дает трещину. Производственная компания «Стартика» из Владивостока за четыре года доказала скептикам, что отечественные полимеры надежнее азиатских аналогов, а ее продукция сегодня уходит контейнерами в регионы Дальнего Востока и Сибири. Об инженерных вызовах, опыте работы в зонах ЧС и дефиците надежных кадров в малом бизнесе «Экспертам ДВ» рассказал технический директор компании Станислав Олейник.



Константин Чернышкин, генеральный директор компании «Стартика», учредитель

Станислав Олейник, технический директор компании «Стартика», учредитель



СПЕЦИФИКА «МОКРОГО» БИЗНЕСА

— Специфика бизнеса «на воде» как-то повлияла на ваш собственный характер? Пришлось ли вам стать более жестким, бескомпромиссным руководителем в плане контроля качества?

— Специфика здесь колоссальная. Мы далеко не сразу подобрали идеальный состав пластика — на рынке существует огромное количество его видов. На первых этапах изделия не всегда получались такими, какими мы хотели их видеть: то стенку немного поведет, то крепежные элементы не закручиваются идеально. На геометрию изделия влияет множество факторов, вплоть до температуры окружающего воздуха в производственном цеху. Но мы скрупулезно, шаг за шагом настраивали и отлаживали все процессы. В итоге мы достигли, я считаю, лучшего качества, которого только можно было добиться.



ОТ МАГАДАНА ДО ЯКУТИИ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

— Производство понтонов — это ведь не просто бизнес, это создание инфраструктуры. Вы даете возможность развиваться туризму, базам отдыха, яхтингу, аквакультуре. Какая из реализованных задач была для вас самым большим профессиональным вызовом? Был ли объект, глядя на который вы подумали: «Мы сделали то, что казалось невозможным»?

— С нашими понтонами базы отдыха и закрытые морские клубы обретают по-настоящему европейский, красивый внешний вид. Ведь как строили раньше? Брали бывшие в употреблении бочки, сверху бросали деревянный настил, который чернел и подгнивал за один-два сезона. И владельцы годами эксплуатировали это непонятное плавучее сооружение, на которое к тому же нет никаких документов. Наш продукт — полностью сертифицированный, имеет паспорта качества, сертификаты соответствия, мы официально состоим в Росреестре российских производителей.

Большие знаковые проекты у нас еще впереди, но география уже впечатляет. Прямо сейчас мы выполняем масштабный заказ для Магадана — туда морем ушли около пяти контейнеров с нашей продукцией. Собираемся туда в командировку: будем монтировать длинный пирс из 3 000 модулей-кубиков. Часто бывает так: хозяин базы или яхт-клуба показывает рукой куда-то в открытое море и говорит: «Мне нужно сделать несколько пирсов для яхт прямо там». А там открытый водоем, сильная волна. Но глаза боятся, а руки делают. Приезжаем, монтируем, присоединяем к берегу — и все отлично работает, людям удобно.

Нашу продукцию очень активно берут северные районы: Якутия, Магадан, Камчатка, Чукотка. Из-за сурового климата и логистики капитальное строительство на воде там сильно затруднено, поэтому наши понтоны востребованы. Они используют их даже как паромные переправы через реки для перевозки тяжелой техники. Приморские же заказчики чаще склоняются к более дорогим и тяжелым конструкциям, например, бетонным. Но это просто дело выбора — на рынке хорошо себя проявляют и бетонные изделия, и наши полимерные модули.

ВЗГЛЯД ИНЖЕНЕРА НА ОТДЫХЕ

— Для многих море — это отдых и романтика, а для вас — это ежедневный инженерный расчет и тонны пластика. Когда вы сами приезжаете к морю или бываете на причале, вы можете отключить в себе «директора завода» и просто наслаждаться шумом волн?

— Полностью отключить инженера не получается. Даже на отдыхе, когда мы видим понтоны конкурентов из центральной части России или импортные китайские и корейские конструкции, я подсознательно начинаю их оценивать. И, признаться, на душе становится тепло, когда я вижу, что их болты и системы креплений менее надежны, чем наши. Это лишний раз доказывает, что мы движемся в правильном направлении, делая ставку на максимальный запас прочности. После такого анализа можно и отдохнуть со спокойной душой. А вообще, мы сейчас очень часто встречаемся со своими же понтонами в самых разных местах. Друзья и знакомые регулярно присылают фотографии с отдыха со всего региона и пишут: «Смотри, это же ваши пирсы стоят!» Это очень вдохновляет.

О КАДРОВОМ ВОПРОСЕ И ПРИНЦИПАХ КОМАНДЫ

— В любом суровом производстве ключевой фактор — это люди. Каких людей вы собираете вокруг себя в «Стартике»? Что для вас важнее при приеме человека в команду — его идеальное резюме или готовность «гореть» общим делом и не бояться сложных задач?

— Люди — это самое важное, и нам нужны надежные кадры. Скажу честно, с молодым поколением сейчас непросто. Человек может уйти на обеденный перерыв и больше вообще не вернуться на рабочее место. Или просто не выйти в понедельник после выходных из-за банальных проблем с алкоголем. По-хорошему, масштаб нашего производства должен обслуживать штат минимум в 20–30 человек. Но пока мы с моим компаньоном — два соучредителя — вынуждены совмещать сразу по 5–7 должностей в одном лице каждый.

Мы очень хотим и готовы делегировать задачи, но найти по-настоящему ответственных специалистов пока тяжело. Поэтому работаем с тем человеческим капиталом, который есть: обучаем, направляем, корректируем. Для меня при приеме на работу резюме вторично. Самое главное — это исполнительность и предсказуемость. Чтобы я точно знал, что в понедельник человек придет на смену. А профессиональным нюансам мы здесь уже сами научим и подкорректируем под наши стандарты.

— Если бы вам нужно было описать философию и характер бренда «Стартика» всего тремя словами, какие это были бы слова?

— Качество. Надежность. Красота.

Беседовала Ирина Черных