

Имя чемпиона –

«Русьэнергомонтаж»

Беседу вела Анастасия Мурашова

ООО «Русьэнергомонтаж» – это инжиниринговая производственная компания, которая появилась на российском рынке сравнительно недавно, в 2000 году, но ее работа с самого начала была успешной. А характер работы такой: сооружение ледовых арен, проектирование, установка и обслуживание холодильного оборудования, инженерных систем. Компания представлена на Украине и Беларуси. О сегодняшнем дне компании рассказывает ее генеральный директор Олег Кравченко.

2007 год. Шоу «Звезды на льду»



– Олег Валентинович, какое из разнообразных направлений деятельности Вашей структуры Вы считаете приоритетным?

– Три четверти объемов всей работы составляет строительство сооружений с искусственным льдом. Это дворцы спорта, конькобежные стадионы, катки для массового катания, физкультурно-оздоровительные комплексы.

Кроме того, мы освоили такой сегмент рынка, как установка систем промышленного кондиционирования и вентиляции, комплексов звуко- и светообеспечения. Важно подчеркнуть, что «Русьэнергомонтаж» – это компания полного цикла, способная и построить базовый объект, и укомплектовать его всем тем, что необходимо для обеспечения рабочего процесса и спортивных мероприятий. Словом, сдать объект «под ключ», причем с высоким для заказчика качеством.

– А благодаря чему Вам это удается?

– Ну, прежде всего, отмечу универсальный профессионализм наших сотрудников. Они способны с одинаковым успехом трудиться в разных областях строительства. Это нам позволило создать высокопрофессиональные группы специалистов, которые объединены общим управлением в отлаженный и эффективно действующий механизм.

Нашей сильной стороной, что подтверждают и многочисленные отзывы, является также то, что мы не продаем отдельное оборудование, а предлагаем готовые технологические решения, в полном соответствии с требованиями заказчика. Тут, конечно, очень важно, что аналитический отдел компании постоянно отслеживает все технологические новинки, появляющиеся на мировом рынке. Наши технологии и проектировщики адаптируют их к российской действительности и потребностям наших клиентов. Еще раз подчеркну: не копируют, а творчески изменяют, дополняют.

– Любопытно узнать, сколь широка география Вашей деятельности? Могли бы Вы привести в качестве примера конкретные регионы, конкретные объекты?

– Да сколько угодно! Но сначала напомню, что, помимо ледовых сооружений, мы занимаемся разработкой и монтажом общегражданских систем в частном секторе и на промышленных предприятиях: вентиляция, кондиционирование, отопление, водоснабжение. Активно сотрудничаем с государственными заказчиками. В частности, выполняем работы по вентиляции и кондиционированию для музея Государственный Эрмитаж в Санкт-Петербурге. В целом же география нашей работы – это вся территория бывшего

СССР. Самый западный объект – в Калининграде, самый восточный – в Ангарске. На севере мы оставили о себе добрую память в отечественном Норильске, на юге – в столице Казахстана Астане. Компания представлена на Украине и в Беларуси. Однако для нас и дальнее зарубежье не на замке. Достаточно назвать сооружение мобильного ледового поля в Южной Корее, когда там гастролировал Петербургский Государственный Ледовый театр.

– Олег Валентинович, хотелось бы поподробней узнать еще вот о чем. Поскольку ваша компания успешна и стабильна, напрашивается догадка, что это достигается применением в строительстве целого ряда эффективных технических и организационных решений. Так оно и есть?

– Безусловно. Основа успешной деятельности «Русьэнергомонтажа», наряду с тем, о чем я уже рассказал, – в совокупном использовании высокотехнологичных технических решений и эффективного управления процессами строительства и монтажа.

Наша компания, к примеру, отдает предпочтение типовым проектам в оборудовании спортивных сооружений, что позволяет снизить сроки поставки. Это особенно важно для клиентов из других регионов, где отсутствует возможность быстрого получения нестандартных запчастей.

Мы стремимся постоянно повышать эффективность горизонтальных связей с нашими поставщиками. Это дает возможность обойтись без непрямых затрат времени и ресурсов, обеспечить клиентам значительную экономию денежных средств. Потенциал «Русьэнергомонтажа» наглядно демонстрирует тренировочный каток для ДЮШ фигурного катания «Наука», построенный в столице Украины Киеве. Нестандартное ледовое поле размером 27x40 метров на основе засыпной плиты охлаждения и воздухоопорное здание с полным набором светового, звукового, холодильного и прочего оборудования, были смонтированы всего за двенадцать дней. Этот рекордный результат, еще раз подчеркну, был достигнут не только благодаря качественной работе каждого из подразделений компании, но и за счет высокоеффективного их взаимодействия.

– Интересно, а какова у Вас финансовая сторона взаимоотношений с клиентами?

– Наша цель – наиболее полно и качественно удовлетворять запросы и потребности клиентов. В полной мере это относится и к финансовой политике компании. То есть в зависимости от пожеланий и возможностей заказчика ищем и находим самые экономичные, выгодные для него варианты. При этом используем как стандартные



2007 г. Каток на Красной площади



схемы финансирования строительства, так и оригинальные, специально разработанные для конкретного клиента. К последним, допустим, относится торговый комплекс «Город» в Москве, на Рязанском проспекте. Этот комплекс целиком построен на средства нашей компании, и только после его ввода в эксплуатацию заказчик оплатил выполненные работы.

– А есть ли у «Русьэнергомонтажа» свои ноу-хау?

– Мы прекрасно отдаём себе отчет, что в современном мире ничто нельзя сохранить в тайне. Любые технологические новшества, едва появившиеся на рынке, мгновенно становятся доступными всем. Преимущество получает та компания, которая владеет собственным комплексом решений и умеет применять именно те технологии, которые нужны в данную минуту. В этом отношении я люблю использовать аналогию с шахматами. Все в мире знают, как ходят фигуры. А выигрывает – один, который становится чемпионом мира. Почему? Да потому, что этот человек способен предвидеть развитие ситуации в шахматной партии за много ходов вперед и каждое его действие – своевременное, единственно правильное. «Русьэнергомонтаж» – это компания, способная максимально эффек-

тивно использовать как свои мощности, так и ресурсы заказчика. Мы хорошо играем в шахматы, пожалуй, на гроссмейстерском – уж извините за нескромность – уровне! И потому хорошо работаем!

– Судя по тому, что Вы говорили, к числу предпочтений «Русьэнергомонтажа» относится строительство и обеспечение эксплуатации мобильных ледовых полей, правильно?

– Да, бесспорно.

– Чем же они Вам так интересны?

– Во-первых, тем, что их оригинальная конструкция полностью разработана и изготавливается компанией ООО «Русьэнергомонтаж». Ну, а если серьезно, то мобильные ледовые поля, в самом деле, представляют собой совершенно уникальную технологию! Они делают универсальным использование любой площадки и изготавливаются с учетом размеров конкретного объекта. Такие поля легко и быстро монтируются и демонтируются. Причем сделать это может даже неквалифицированный персонал, достаточно ему пройти соответствующий инструктаж у наших сотрудников. Мобильные ледовые поля идеальны для использования в многофункциональных спортивных и развлекательных сооружениях, которые посе-

щают любители разных видов спорта и активного отдыха. А если чуть подробней о технологии, то заливка осуществляется в несколько слоев. Для полного монтажа самого ледового поля размером 20x40 м требуется 7 часов плюс 48 часов для непосредственно наморозки льда толщиной 5 см при температуре окружающего воздуха не более +20°C.

– Вы ежегодно принимаете участие в выставке СПОРТ. Чего Вы на этот раз от нее ожидаете? Оправдывались ли Ваши надежды в предыдущие годы?

– Да, мы действительно завсегдатаи этой выставки. Сначала принимали в ней участие просто с целью поиска новых клиентов. Потом не менее важным стало желание продемонстрировать свои достижения и результаты, встретиться со старыми знакомыми, коллегами и партнерами, обсудить с ними наши профессиональные темы. От выставки «Спорт'7» мы ждем многоного. Наши менеджеры ориентированы на поиск новых контактов, техникам – интересно и полезно обменяться опытом и изучить новинки, служба персонала заинтересована в поиске высококвалифицированных специалистов. Кроме этого, мы будем рады встретиться с заказчиками и партнерами компании.