

ПРАВИЛА ЖИЗНИ АЛЕКСАНДРА РАЗОРЕНОВА.

КАК СОЗДАТЬ ВЕДУЩУЮ РОССИЙСКУЮ ИНЖИНИРИНГОВУЮ КОМПАНИЮ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОНИКИ



Александр Разоренов. Председатель правления ГК
Остек, 60 лет

В самом начале был период поисков, потому что надо было зарабатывать деньги, когда все вокруг рушилось, и никто не знал, что будет завтра. Честно говоря, и у нас в то время были самые разные идеи, до реализации которых, к счастью, дело не дошло. Просто обстоятельства сложились так, что появился человек, который готов был вкладывать средства в производство. Он пришел покупать оборудование в институт, мы разговорились. Он предложил: «Ребята, чего вы дергаетесь, занимайтесь тем, что знаете. У меня есть деньги, но я не знаю того, что вы знаете. Я готов заплатить». Следуя этому совету, мы и решили заниматься только тем, что знаем. К 1993 году мы пришли с осознанием того, что для производства современной электроники необходимо поставлять импортное оборудование. Тем не менее, понимание, что в России должно быть собственное производство оборудования, что рынок будет развиваться, вставить на ноги, было всегда.

Наиболее важной частью своей работы я считаю стратегическое развитие и разработку идеологии нашего бизнеса. Работа над стратегией позволяет осознанно формировать будущее компании. Есть замечательная фраза: «Самый лучший способ предсказать будущее – создавать его». Я далек от того, чтобы считать себя всемогущим и способным изменять мир независимо от законов природы, происходящих событий и влияния других людей. Но я за активную позицию по отношению к будущему и уверен в том, что в начале всего происходящего лежат идеи, планы и намерения людей.

Мы начинали с дистрибьюторской модели бизнеса. Путь к вертикально-интегрированной инжиниринговой компании требовал изменения подходов. Это задача, к решению которой мы шли много лет. На первых порах она нам была не под силу, поскольку компания сначала состояла всего из двух человек – не хватало ресурсов и компетенций. Было немало сложностей, в том числе с персоналом, ведь не так просто найти специалистов по столь различным направлениям. Но постепенно мы развили новые направления и сегодня способны решать большие комплексные задачи – строить заводы вместе с клиентами. Причем такие заводы, которые будут обладать максимальной эффективностью производства и позволят конкурировать с ведущими мировыми производителями.

Наше предназначение заключается в содействии успешному росту и развитию бизнеса клиентов и отрасли в целом через повышение эффективности производства путем внедрения комплексных инновационных решений. Мы идем намеченным курсом, придерживаясь выбранной стратегии. Ее суть – постоянное развитие и рост, что отражено в нашем логотипе, где присутствуют росток и спираль. Поэтому мы стараемся развивать компанию, ее сотрудников, помогать развиваться нашим клиентам, нашим партнерам и отрасли.

Нашей задачей, задачей инжиниринговой компании, коей мы являемся, мы видим создание в России условий для построения эффективных производств, которые могут выпускать конкурентоспособную продукцию и по цене, и по качеству, и по скорости производства. Весь наш опыт показывает, что едва ли не большинство проектов реализуется или не полностью, или недостаточно успешно из-за того, что какой-то блок вопросов был упущен или решался неумело. Ведь проект построения или модернизации производства успешен только тогда, когда в результате его реализации предприятие начинает выпускать экономически эффективные

изделия с новыми качествами и по новым технологиям. Но на успешность проекта в таком понимании влияют и технологичность изделия, и продуманность производственных решений, и подготовка помещений (иногда включая вопросы строительства зданий), и маркетинговые вопросы – то есть потребительские свойства будущих изделий. Реализация этой задачи позволит изменить рыночную динамику.

Консалтинг строится на наших знаниях, на наших умениях и на нашем понимании.

И, собственно говоря, это основа добавленной стоимости, которая во многом предопределяет успех проектов. Оборудование само по себе не работает. Многие могут купить что-то за рубежом, продать здесь и заработать на этом. Но использовать купленное оборудование эффективно и реализовать проект с помощью этого оборудования – это сложная задача, которая требует конкретных знаний и правильных решений. И наши знания, наши умения – это то, что отличает нас от конкурентов, то, что называется компетенциями и, на мой взгляд, является основой нашей деятельности.

Да и просто интересно, когда ты сначала не знаешь, как решить задачу, ищешь, перебираешь различные варианты и, наконец, находишь оптимальный вариант с учетом всех условий, которые перед нами ставят клиенты.

Комплексная проработка задачи – это полное погружение во все нюансы проекта. Эффективность решения обеспечивается тщательной проработкой. На результат влияют сотни факторов, связанных с конструкцией выпускаемых изделий, применяемыми технологиями, производственной логистикой, используемым оборудованием, обслуживающим персоналом, подготовкой помещений и инженерных коммуникаций. Важно не упустить ни одной детали. И все это – на основе углубленного анализа задач не только сегодняшнего дня, но и в перспективе долгосрочного развития.

Топ-менеджер – это широкое понятие.

И, естественно, есть вещи, которые требуют определенных личных качеств. Управлять компанией в десять тысяч человек не каждому дано. У кого-то есть склонность к управлению бизнесом, а у кого-то нет. Кто-то, имея эту склонность, не реализует ее, не использует свой шанс, потому что не хватает определенных качеств. Поэтому, мне кажется, не все могут заниматься бизнесом... Но управлять небольшой фирмой или стать индивидуальным предпринимателем, по-моему, по силам каждому. Здесь главное – желание, упорство, ну и есть примеры, когда люди себя меняют, достигают того, что им казалось

изначально недостижимым. При наличии определенных качеств умение управлять вполне можно в себе развить.

Уровень и возможности любой компании определяют ее сотрудники. Профессиональный уровень, практический опыт и компетентность наших сотрудников заключаются в способности решать нестандартные задачи, применяя при этом новаторский подход. От сотрудников мы требуем глубокого знания не только возможностей оборудования, но и технологических процессов, особенностей применения, вопросов организации производства и обеспечения качества продукции. Личные качества, которые мы ценим, – равнодушное отношение к делу, доброжелательность, готовность помочь. Ну, и конечно, в нашей деятельности просто необходимо желание развиваться, быть открытым новым знаниям. Одна из книг, которую мы дарим нашим сотрудникам, – «Физика будущего» Митио Каку. В ней есть отличная цитата, которая отражает всю важность познания нового: «Наука и техника – двигатели процветания. Разумеется, каждый волен игнорировать их – но под свою ответственность. Мир не станет стоять на месте... Если вы не сумеете овладеть последними достижениями науки и техники, это сделают ваши конкуренты». Наша стандартная практика – продвигать на ключевые позиции наших собственных сотрудников, которые начинали работать как рядовые специалисты.

Как говорится, найди себе работу, которая тебе по душе, и каждую неделю у тебя будет на пять дней больше. В сутках 24 часа. Если из них вычесть 7-8 часов, которые приходится по среднестатистическим нормам на сон, и 2 часа на различные технологические процедуры (поесть, умыться и т. д.), то останется 13-14 часов активного времени. Из них на работе мы прово-

дим от 9 до 12 часов ежедневно. Конечно же, есть выходные и отпуска. Но даже если их учесть, понятно, что на работе мы проводим большую часть своей сознательной жизни. Поэтому чрезвычайно важно заниматься тем делом, которое тебе нравится и приносит положительные эмоции. Работа не только может, но и должна быть интересной, увлекательной, творческой, приносить радость. Работа должна давать не только средства к существованию и материальные блага, но и мотивацию к развитию, силы и энергию для полноценной счастливой жизни.

Взаимодействие с клиентами в рамках общей системы ценностей – открытости, честности и ответственности. Для нас это означает быть откровенными с заказчиком, способствовать открытому общению и обмену мнениями, не навязывать неподходящее для его задач оборудование, отвечать за свои слова, выполнять обещания, оказывать поддержку в течение всего жизненного цикла оборудования. Для нас всегда была значима наша профессиональная репутация на рынке, мы ориентированы на построение и сохранение долгосрочных взаимоотношений с клиентами. Остек работает с ведущими поставщиками, мы внимательно отслеживаем все новые тенденции, которые появляются в отрасли, чтобы предлагать клиентам лучшее.

Мы всегда с уважением и радостью относимся к тому, что у нас есть конкуренты. Безусловно, конкуренция растёт. Появляются новые компании из разных отраслей. Конкурентов у нас много – и это естественное состояние рынка. Конкуренты помогают развиваться, они не дают успокоиться на достигнутом, иногда делают интересные нестандартные ходы, которые мы тоже берем на вооружение. Поэтому конкуренцию мы любим, за конкурентами постоянно наблюдаем и оцениваем. 

