



ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ДЕЛОВОЙ
ЖУРНАЛ
РЕСПУБЛИКИ КОМИ

РЕГИОН

9 ' 2013



Основатель
и руководитель сети
цветочных салонов «Мича»
Лариса Мироновна Сергеева.

- Продажа живых цветов оптом и в розницу.
- Праздничные и свадебные букеты, корзины с цветами, настольные композиции.
- Дизайнерское оформление цветами ваших торжеств.

18 лет на цветочном рынке Республики Коми и России

Заказать доставку цветов по Сыктывкару, по России, по всему миру можно по телефону (8212) 513-111. E-mail: micha-pokrovskiy@mail.ru



**Адреса цветочных салонов
в Сыктывкаре:**

- ул. Ленина, д. 21/1, тел.: 21-61-00; часы работы: ежедневно с 7.00 до 23.00.
- Покровский бульвар, д. 11, тел.: 51-31-11, часы работы: ежедневно с 7.00 до 23.00.
- Эжва, пр. Бумажников, д. 45/2, тел.: 63-72-77, часы работы: ежедневно с 7.00 до 23.00.

РЕКЛАМА. СЕРТИФИЦИРОВАНО.

Александр КОРОВКИН:

«Свои позиции не уступим!»



Ухтинское предприятие ООО «Инженерные технологии» 1 ноября 2013, отмечает пятилетие. Несмотря на жесткость кризисного времени, основателю и директору предприятия Александру Николаевичу Коровкину с нуля удалось выстроить производственную систему, которая активно развивается, устойчива к нарастающей конкуренции.

География присутствия предприятия вышла за пределы не только Ухты, но и региона. ООО «Инженерные технологии» официальный дилер по городу Ухте японской компании-производителя

кондиционеров «Daikin». Практически с начала деятельности предприятие участвует в различных конкурсах. По мнению Александра Николаевича: «это не самоцель, а возможность со стороны взглянуть на свою работу, понять, какие звенья в рабочем процессе требуют доработки, и двигаться вперед».

В 2013 году услуги по монтажу инженерного оборудования и коммуникаций, выполняемые ООО «Инженерные технологии», признаны дипломантом конкурса «Лучшие товары и услуги Республики Коми».

Сегодня Александр Николаевич КОРОВКИН - гость журнала «Регион».

- Как складывалась ваша жизнь до того, как вы занялись собственным делом? С чего начинали?

- Я родился в городе Донской Тульской области. Но своей родиной по праву считаю поселок Водный, куда мама Надежда Константиновна Коровкина после окончания Тульского политехнического института попала по распределению, которое выбрала сама, приехав на гремевший в то время на весь СССР завод «Прогресс», которому посвятила всю свою трудовую деятельность. Я горжусь мамой. Она воспитывала меня одна, была и мамой, и другом, умела и умеет ненавязчиво дать мудрый совет. Сегодня она пенсионерка, живет в Водном. В 1993 году окончил Ухтинский лесотехнический техникум по специальности: «технолог лесозаготовительной отрасли». Сразу был призван в армию. Демобилизовавшись, вернулся в поселок.

В стране полным ходом шла перестройка, все структуры трещали по швам, поэтому приходилось брать за все то, что давало хоть какой-то заработок. Довелось поработать пекарем, столяром, сантехником. Затем выучился на столяра - станочника. В 1997 году устроился в воднинский эксплуатационный участок МУП «Ухтаводоканал» машинистом насосных установок 2-го разряда. В 23 года я возглавил участок. Так сложилось, что в эти годы жизнь сурово испытывала меня на прочность, это, прежде всего, касалось здоровья. Как барон Мюнхгаузен, сам себя «за волосы» вытаскивал из ситуации, которая казалась мне на тот момент безнадежной. Смог не только выстоять, не потерять веру в себя, но и в 2005 году продолжил работать начальником участка. Без чьей-либо помощи поступил в УИИ на специальность: «водоснабжение и водоотведение». После 2-го курса перевелся на специальность:

«теплогазоснабжение, вентиляция и кондиционирование воздуха», так как увидел перспективу специалистов этого профиля в Ухте и республике. Как показало время, не ошибся. На пятом курсе был приглашен на работу в ООО «Ухтастройпроект» на должность мастера, где отработал пять лет. В этот же период прошел обучение по Президентской программе по специальности: «производственный менеджмент».

В 2008 году, будучи начальником санитарно-технического участка, уволился с предприятия, сделав для себя вывод - реализовать в жизни как специалист и человек смогу только на самостоятельном поприще. Твердо решил, что моя деятельность будет связана с монтажом инженерных коммуникаций, систем отопления, вентиляции и кондиционирования. Имея за плечами солидный практический опыт, изучив до йоты инженерные коммуникации, все это в 34 года, трансформировал в собственный бизнес. В банке взял ссуду под залог квартиры, которая стала первоначальным капиталом. Начали работать на арендуемых 6 квадратных метрах втроем. Пригласил на работу двух помощников, опытных профессиональных монтажников Эвальда Андреевича Краузе и Сергея Вячеславовича Петряшова. Они по сей день трудятся в коллективе.

Сказать, что было трудно и сложно, значит, ничего не сказать. Тогда я вывел для себя две формулы: человек может достичь многого, при этом очень важна мотивация поставленных целей. Мы были мотивированы только на развитие. Во главу угла ставили высокое качество выполняемых работ, сервис и удобство для клиента, и, безусловно, обязательность. На умении быть последовательным и обязательным в любые времена, завязано практически все. Мы не теоретики, а прак-

тики, и время показало, насколько многое нам по силам.

- Расскажите, пожалуйста, об основных направлениях деятельности, коллективе, активах предприятия.

- ООО «Инженерные технологии» занимается поставкой, монтажом, техническим обслуживанием инженерных систем отопления, вентиляции, кондиционирования, котельного и насосного оборудования. Все работы выполняем под ключ. Наряду с поставкой оборудования, выполняем инженерное проектирование заказа, строительно-монтажные, пусконаладочные работы, а также гарантийное и сервисное обслуживание всех установленных систем.

Такое разнообразие услуг позволяет подобрать наиболее выгодное и рациональное решение представленной у нас линейки оборудования для каждого заказчика индивидуально. Напрямую работаем с Санкт-Петербургскими и московскими дистрибьюторами, представляющими в России известные европейские и мировые бренды производителей инженерного оборудования. В частности, это системы кондиционирования «Daikin»-Япония, «KENTATSU»- КНР; котельное оборудование «BAXI»- Италия, «Valliant»- Германия.

Не так давно вышли на новый виток в деятельности - осуществляем продажу систем кондиционирования, отопления, вентиляционного оборудования, представленного в нашем выставочном зале. Реальная цена (на порядок ниже, чем в специализированных магазинах) плюс высокое качество оборудования, адаптированного к нашим климатическим условиям привлекают потенциальных клиентов. Предлагаем широкий модельный ряд увлажнителей воздуха, всевозможных ионизаторов для жизнедеятельности че-



Александр Николаевич Коровкин с семьей в Санкт-Петербурге.

ловека, медицинских учреждений. Напря-мую работаем с российскими и зарубеж-ными производителями этого продукта.

В коллективе 10 сотрудников. Это ко-манда сработавшихся единомышленни-ков, понимающих друг друга с полуслова: монтажники систем кондиционирования, электрики, слесарь КИПа, продавец - кон-сультант... Ежегодно за счет предприятия они проходят переподготовку, повышают свою квалификацию с последующей атте-стацией в профильных обучающих центрах Москвы, Санкт - Петербурга. Для меня ста-ло нормой ежегодное посещение различ-ных выставок. Например, таких, как « Мир климата», « Аква - Терм», где представле-ны мировые, европейские, российские про-изводители инженерного оборудования, куда съезжаются коллеги со всей России. В 2012 году в составе делегации Северо-Западного округа России побывал в Чехии, в городе Брно, на заводе «Daikin» по про-изводству систем кондиционирования. Это позволяет внедрять инновационные технологии, опережая в определенных позициях коллег по цеху.

Сегодня на нашем рынке услуг жесткая конкуренция. Как тут не вспомнить слова Алисы из Страны чудес «чтобы хоть чуть-чуть оставаться на месте, надо все время бежать вперед». Спрос заставляет нас не стоять на месте, и это хорошо. Сотрудники понимают, к чему надо стремиться. Дина-мика востребованности наших услуг - это рост личного дохода каждого, уверенность в завтрашнем дне не только для них, их семей, но и предприятия. В коллективе здоровый корпоративный дух. Вместе отмечаем праздники, дни рождения, вы-езжаем на природу, ко мне на дачу. Для меня безразлично, где будет размещен мой сотрудник, находясь в командировке, будет ли он иметь после работы возмож-ность полноценного отдыха.

В коллективе нет ярко выраженного разделения руководитель-подчиненный. Я выполняю функции менеджера высшего звена, организатора производства, моз-гового центра, если хотите. Уверен, уни-версальность, практическое нахождение в рабочем процессе - один из краеугольных

каменей построения крепкого, развиваю-щегося бизнеса. При этом успеха не до-стичь без профессиональной команды, способной воплотить в жизнь твои идеи. Это моя позиция.

Я и наши специалисты по велению души сутками бесплатно работали на ликви-дации крупной аварии, произошедшей в декабре 2012 года в поселке Водном.

Наш офис располагается в помещении площадью порядка 80 квадратных метров, где есть выставочный зал, бытовая ко-маната, созданы достойные рабочие места для инженерно-технического персонала. В активах необходимый парк техники, позво-ляющий оперативно реагировать на заяв-ки клиентов. Все сотрудники обеспечены спецодеждой с логотипом предприятия. Мы облагораживаем территорию, на ко-торой находится наш офис, цветочными ансамблями, следим за чистотой. Это мое внутреннее мироощущение и корпоратив-ная этика предприятия.

- Что является приоритетом в работе с заказчиками? Какие планы на обо-зримую перспективу?

- В числе наших заказчиков крупные компании топливно-энергетического ком-плекса Республики Коми, малый и сред-ний бизнес, юридические лица, частный сектор. Сложилась рабочая отношения с ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», ООО «ЛУКОЙЛ - Ин-форм», дочерними структурами ООО «Газ-пром трансгаз Ухта». По договору с ООО «ЛУКОЙЛ - «Северо-Западнефтепродукт» выполняем солидный объем работ по установке систем кондиционирования на автозаправочных станциях предприятия, которые расположены в Летке, Сыктывка-ре, Усинске, Печоре, Усогогорске, Салехар-де. Востребованная позиция - установка котельного и насосного оборудования для предприятий нефтегазового комплекса, строительной отрасли, структур ЖКХ.

Высокое качество предоставляемых услуг - это не только вопрос престижа, а основа и суть деятельности предприятия. В работе с клиентами мы ставим перед собой только реальные задачи. Меня настораживают руководители, которые заявляют, - «мы делаем все». Я никогда не

возьму на себя обязательств, в выполне-нии которых не уверен на сто процентов. Работа с заказчиком - это партнерский союз. Тот, кто пытается слукавить, рано или поздно если не уйдет с рынка, то по-терять деловую репутацию, что, впрочем, одно и то же. Перспективы связываем с расширением спектра услуг, географии своего присутствия.

- Кто вас ждет дома? Чем увлекае-тесь? О чем мечтаете?

- Супруга Елена и двое дочерей. Елена работает в ухтинском фонде социального страхования специалистом по кадрам. В 2010 году на региональном конкурсе «Лучшие кадры Республики Коми» вошла в тройку лидеров. Она оптимистка, за-ряжающая своей позитивной энергией окружающих, душа компании, замечатель-ная хозяйка, женщина, которую люблю, которой дорожу. Елена поддерживает меня, понимая, что собственное дело - это и переживания, и изматывающий труд, мысли о работе, от которых порой не могу отвлечься даже дома, и много чего другого. За что я ей благодарен.

Дочь Мария восьмиклассница, ей 14 лет, Виолетта - студентка 4-го курса УГТУ. Я за многодетную семью. Когда двое любящих людей мечтают о ребенке, это обязательно случится. Любим свою дачу, где отдыхаем семьей, куда приглашаем друзей. Горжусь настоящими друзьями, с которыми вместе около 20 лет. Мы умеем радоваться их успехам и достижениям, что, к сожалению, сейчас в обществе встречается все реже и реже. Люблю заниматься физическим трудом. Мне нравится, когда мои руки в мозолях. Фи-зическую форму поддерживаю, посещаю тренажерный зал. Люблю футбол, правда, как болельщик. По возможности стараюсь больше читать. Недавнее из прочитанного роман-хроника В. Пискула «Моонзунд» и роман британского писателя Пауло Коэ-льо «Алхимик», который дает серьезную почву для размышлений об отношениях между людьми.

- Александр, на какой ноте вы бы хотели закончить наше интервью?

- Я занимаюсь делом, которое знаю и люблю. Вижу, как работает мое детище, приносит пользу компаниям, предприя-тиям, многим людям, городу, в котором живу. Мне есть с кем разделить радость и «ненастную погоду», есть, для кого жить и работать. И еще: я счастлив, что у меня много работы, а это значит, предприятие идет правильным курсом и своих позиций никому не уступит!

Елена СУХАРЕНКО.
г. Ухта.



г. Ухта,
проспект Космонавтов, д.36
Тел. 8(8216) 74-60-33