

В бизнесе «адвентист» — это не знак качества

Рассказывает Алексей Волков, владелец строительной компании.



Что побудило Вас прийти в церковь?

Во время службы в армии меня переехал грузовик. По Божьей милости я остался живой, потом начал ходить. Понимаю, случайностей не бывает. Лежал в Днепре в больнице №56, полгода

проходил реабилитацию. В такое время всегда обращаешься к Богу за помощью. Моя мама уже ходила в церковь. У нас с мамой и старшим братом всегда были открытые доверительные отношения. А в 2001 году, когда лежал в больнице после тяжёлой травмы, я верою принял Господа.

После выхода из больницы, что решили дальше делать? Как жить? Где учились?

Закончил несколько учебных заведений: строительное училище, индустриальный техникум по механизму, ремонту и обслуживанию автомобилей в городе Днепре, Киевский университет экономики и права.

Вышел из больницы, продолжил обучение, начал работать. Начинал с простой работы – грузчиком на пищевом рынке, потом на книжном, потом начал заниматься продажами корпусной мебели (стенки, шкафы), После этого продажами мягкой мебели, торговля американской сельскохозяйственной техникой. Стал руководителем продажи, ремонта, сервис и поставка западных частей на строительную технику. Полтора года жил в Китае, представлял интересы компаний в Украине. Каждый третий день больше трёх суток не спал в одном отеле, приходилось летать. В месяц у меня было до двадцати-тридцати перелётов в месяц по всему Китаю. Всегда нравилось разнообразие в работе, жажда знаний, узнавать новое. Понял, что лучше создать свой небольшой бизнес и развивать его. Опыты людей, которые стоят на два-три порядка выше тебя в доходах, всегда способствует желанию роста .

Вы поставили себе цель – открыть фирму?

Да, была цель – открыть предприятие, юридическое лицо, которое бы имело полностью все разрешительные документы и могло самостоятельно существовать. Изначально я пользовался услугой другого человека, но потом понял, что это не совсем удобно, ни мне, ни ему, поэтому поставил цель открыть фирму, которая могла бы самостоятельно работать в сфере строительства.

Пытался найти знакомых, которые уже этим занимался, советовался, общался с людьми, изучил много литературы в анализе рынка, в понимании маркетинговых вопросов для развития. Конкуренция довольно высокая, но всегда чувствовал руку Божью, Господь вёл меня каждый день сначала и ведёт и сейчас. Без Его благословения всё давно бы закончилось крахом. Было несколько глубоких финансовых падений, когда предприятие замирало, и не имело никакой возможности продвигаться вперёд, но по Божьей милости с 2013 года я занимаюсь собственным строительным делом.

В жизни так, что какого уровня ты планируешь достичь, в таком обществе тебе и нужно находиться. Для себя брал за цель находиться рядом с людьми, которые могут научить.

Было несколько проектов на уровне прогона, практически бесплатно, с нулевой рентабельностью, иногда даже с минусовой рентабельностью. Но я готов был работать в ноль, чтобы находиться рядом с такими людьми и увидеть, как они решают такие ситуации, чтобы перенять определённый опыт. Очень важно вокруг себя формировать общество, которое тебе помогало бы достигать, образовываться в той или иной сфере.

Как Вы поднимались, когда были проблемы?

Не могу сказать, что были какие-то системные решения, Господь миловал меня от больших миллионных долгов. Господь давал работу, потихоньку зарабатывал на содержание фирмы, погашал долги, вкладывал в развитие фирмы. Вкладывал деньги в инструменты, которые приносили доход: машины, механизмы, собственный инструмент труда, который позволял получать более высокие доходы.

Расскажите подробнее о фирме.

Предприятие называется «Строительно-монтажная компания «Монолит». У нас есть строительные лицензии, разрешения на выполнение общестроительных работ, на оказание услуг по грузоперевозкам собственным грузовым автотранспортом на

территории Украины. Мы занимаемся строительством в промышленном секторе, проводим реконструкцию мостов, путепроводов, автомобильных дорог, выполняем капитальное строительство цехов, строительных разгрузочно-погрузочных площадок, благоустройство.

Что нужно сделать, чтобы открыть своё дело?

Однозначно – нужно иметь цель. Если нет цели, нет и результата. Необходимо все проблемы, которые возникают по пути движения, не принимать как личные поражения, как личную неудачу, не списывать на личностные качества. У предприятия ты не один, это десятки сотрудников, и от каждого может повлиять, когда кто-то допускает серьёзные ошибки. К ним нужно относиться легче, иначе горечь утрат может обессилить, обезглавить. В этом случае можно потерять не только бизнес, но и отношение с Богом, и с самим собой. К цели нужно стремиться и каждый день что-то делать, чтобы дойти к цели. Здесь такая же аналогия, как с Иисусом Христом: если я не смотрю на Него, не смотрю каждый день на Голгофу, то понятно, куда я уйду, не туда, куда хотелось бы. Ничего нового – нужна дисциплина, решительность и целеустремлённость. С неба ничего само по себе не падает, кроме дождя. Никто не готов нам доставлять какие-то блага. Как правила, будут те, которые будут насмехаться и иронизировать, что «ещё один пытается что-то сделать». Уверен на сто процентов, что выбор бизнеса не должен иметь какого-то критерия – мужской или женский. Знаю мужчин, которые занимаются выпечкой хлеба, тортов – они на своём месте. Есть женщины, которые занимаются строительством, и они могут дать фору в определённых знаниях. Нельзя судить людей только по внешним качествам, нужно знать мотив. Если у меня мотив – достичь цели: «Хочу зарабатывать миллион долларов». А зачем он мне? Что я с ним сделаю? Если я не смогу себе честно откровенно ответить, куда бы я его потратил и соответствует ли это моим моральным принципам, я его никогда не заработаю, Господь не благословит. Для Него нет проблемы дать эти фантики, эти бумажки, но проблема – что я буду с ними делать и

куда я пойду – к Нему или от Него?

Но чтобы поднять такую фирму, нужны вложения.

Нет, это самая большая ошибка, которая всех пугает. Я начинал с зарплаты в десять тысяч гривен. Первое моё капиталовложение, когда я уволился, и первое капиталовложение сделал на сайте rrom.ua, размещал свои объявления, оказывал супподрядные услуги, т.е. брал технику у владельцев и сдавал другим по потребности. За три года такой деятельности, потихоньку обрастал и понимал, что нужно приобретать свою технику. Безусловно, всегда старт более эффективнее у подготовленных спортсменов, чем у начинающих, но зачастую побеждает тот, кто поставил себе реально достойную цель и двигается к ней каждый день, потому, что это не результат одного дня.

Вам подножки подставляли? Как Вы выходили из таких ситуаций?

И регулярно. Это были уголовные дела, аресты. Как выходил? Как Иосиф в тюрьме – на коленях, с плачем, с рыданиями. Внутри кипит обида, хочется ответить точно так же, но этот библейский пример давал силы выдержать всё. Позже, спустя несколько лет, ко мне подходили мои враги, пожимали руку, извинялись и говорили: «Ты действительно достойно вышел из этой ситуации». Мир оценивает людей, у которых есть христианские принципы, и они у них тверды.

Как Вы находите работу?

Это тендеры, размещение и поисков предложений в интернете, регулярные переговоры и общения для будущих перспективных проектов, плотная работа с действующими людьми. разовых заказчиков бывает крайне мало, обычно это те, которые планируют через полгода, года, дальше выполнять строительные работы. Если я это сделаю качественно, по приемлемой цене и в установленный срок, что в нашем бизнесе одно из самых важных моментов – сделать вовремя, то они ещё обратятся. А если ты ещё будешь знать, что этот человек в этом нуждается, и своевременно сам ему напомнишь о себе, это сыграет большую

роль в том, чтобы получить проект для выполнения работы.

Как Вы подбираете себе персонал?

В основном, у меня костяк людей: прорабы, инженера, начальники участков – основные шесть-восемь человек, с которыми лично держу постоянный контакт, стараюсь подкреплять, поддерживать, уделяю в основном ему внимание. Они уже набирают себе людей. Чтобы успешно руководить всеми, срабатывают определённые навыки, заготовки. Ситуации на работе однотипны: бывает, приходит человек или не знает, как делать, или не хочет, либо хочет сделать за другую оплату. Зная уже все нюансы, вопросы решаются быстрее. Бывают неприятные «сюрпризы»: авария автотранспорта, нанесение ущерба, воровство, травмы, нарушение норм, которые приводят к финансовым последствиям. Раньше крайне болезненно к такому относился, со временем понял, что нужно относиться к этому как к рабочим моментам, то ситуации быстрее решаются.

Есть друзья, которые помогают в бизнесе?

Я придерживаюсь мнения – ничего личного. Когда я полагаю, что это брат или сестра, и я могу на него надеяться, неоднократно Господь показывал мне потом последствия, «Глуп надеющийся на человека». Ни в коем случае нельзя говорить: «Это же адвентист». Это же не знак качества. Это только то, что человек открытый для Бога, вот и всё. В каждом из нас могут всплывать урожаи сатаны, которые он посеял. В бизнесе дружба рушится.

Какие большие объекты сделала Ваша фирма за пять лет?

Капитальная реконструкция стадиона трудовых резервов в Днепре. Там была разруха, сейчас стадион олимпийских резервов, один из лучших в области. Ребята, которые сейчас там занимаются, завоёвывают не только в чемпионатах Украины, но ездят по миру. Мы выполняли реконструкцию, демонтажную часть нового моста в городе, реконструкция набережной Победы длиной в 4,8км, строительство регионального распределительного склада

предприятия «Мединвест», это монополист производства металлопроката в Украине; строили склад площадью двадцать две тысячи квадратных метров.

На проекты привлекаем людей, специалистов в данной области. Например, реконструкция моста. Это должны быть люди с образованием строительства мостов, это целевая специальность. На эту работу не подойдут люди с общестроительной специальностью. Здесь должны работать люди, которые знают, что такое работать на высоте, которые знают как работать с подвижными балками, опорами. Если строительство цеха, где металлоконструкции, котловые краны, работа под напряжением, это специфика работы другой категории людей.

Какими перевозками занимаетесь? Что за техника?

Это самосвалы грузоподъемностью тридцать и сорок тонн для перевозки инертных материалов: песок, щебень, шлак, различные сыпучие материалы. Перевозки у нас только по Украине.

Вы много времени уделяете семье? Чему учите своих детей?

Думаю, что недостаточно, работа забирает много времени. Можно уделять время семье для отдыха, для развития отношений, для восстановления семейного климата после моего долгого отсутствия в командировках, переговорах, поездках на дальние объекты. Семья поддерживает меня в работе, но есть и пожелания, чтобы больше времени им уделял.

Сыну моему девять лет, дочке три года. Сын ездит со мной на объекты, но у него свой выбор в жизни. Главное – чтобы ему нравилось то, чем он будет заниматься. Чему хочу научить сына? Самое главное – не бояться ошибок. Девяносто процентов страха не существует, это наши какие-то вымышленные образы, персонажи, действия. Нужно экспериментировать, действовать, не бояться потерять что-то, но в рамках разумного. Никогда не строить бизнес или проводить эксперименты на заёмных деньгах, на кредитах.

Вы хотите расширить свой бизнес?

Это принцип рисования пяти кругов – вначале маленький, потом по нарастанию, как детская пирамидка, только в одной плоскости. А это может быть семья, здоровье, работа, деньги. Невозможно расширить один круг, не забрав пространство у другого. Развивать всё одновременно сложно. Не хочу забирать и так небольшое время у семьи. Достаточно того, что имеем.

Какую сейчас ведёте работу?

Работаем в Орджоникидзе. Это снятие верхнего слоя грунта для горно-обогатительного комбината. Верхний слой, где нет полезных ископаемых, обычно от шести до двенадцати метров, снимается. Экскаваторами разрабатываем грунт, грузим на машины и отвозим в сторону, тем самым оголяем место для работы для добычи руды и т.д.

Ваша фирма занимается благотворительностью?

Да. Каждый месяц в районе пяти-семи тысяч мы оказываем целевую благотворительную помощь. Это в христианский дом милосердия «Ковчег» Валерию Рябкову перевозками, строительными материалами, услугами перевозки, одеждой. Это целевая помощь детям, которые болеют, нуждаются в препаратах или в операции.

Вопросы – Алла Шумило