

Бизнес-журнал «Стратегия»

- 1** Успешные бизнес - кейсы
- 2** Личные и профессиональные достижения бизнесменов
- 3** Истории компаний



СТРАТЕГИЯ

Содержание



Павел Струначев: «Профессионализм важнее хайпа»

Руководитель компании «Ads-hunter» о том, почему вложение в продвижение сайта – лучшая инвестиция в бизнес

4



Тарас Фролов: «Пластик – это золото»

Компания «Олдпласт» - трендовый бизнес: переработка пластика – экологично, экономично, прибыльно и перспективно

7



Петр Осипов: «Бежецкий завод «Автоспецоборудование» - один из старейших в стране»

Руководитель предприятия о том, как фраза «бежецкий компрессор» стала синонимом качества и надежности

13

Стратегия
Стратегия
Стратегия

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Мы рады представить вам второй выпуск бизнес-журнала «Стратегия». Время не стоит на месте, бизнес-портал развивается, его профессиональное сообщество расширяется.

Приятно представлять новых героев и новых резидентов нашего клуба.

Приятно видеть в их числе как руководителей настоящих гигантов отрасли – крупных промышленных предприятий, так и лидеров новых, только формирующихся бизнесов. Приятно убеждаться, что каждый из них – уникален, и у каждого есть, чему поучиться.

Казалось бы – многолетний опыт. На первый взгляд, в этом понятии сплошные плюсы. Но есть и обратная сторона медали. Опыт нередко может превращаться в типичность, стандарты, жесткость, зашоренность взглядов. Он может стать балластом, не позволяющим почувствовать новые

тенденции и тот самый свежий ветер перемен.

Другой пример – стартап. Так и веет от этого понятия чем-то быстрым, спонтанным, резким. Как выстрел спортивного пистолета на старте беговой дорожки для спринтеров. Действительно, стартап – это временная форма бизнеса, которая всегда ищет возможность для масштабирования. Но его обратная сторона – новизна идеи, нестандартный подход, чутье потребностей современного общества.

Друзья! Бизнес-портал «Стратегия» – платформа для взаимодействия, сотрудничества и общения представителей абсолютно любого бизнеса. Ведь каждому из них есть, куда расти и развиваться. Было бы желание. А мы в этом поможем.

С уважением, редколлегия бизнес-журнала «Стратегия»



Главный редактор

Наталья Горнова



Павел Струначев

«Ads-hunter»: профессионализм важнее «хайпа»

Профессия IT-специалиста по рейтингам 2021 года названа одной из наиболее востребованных. Динамика спектра IT-профессий на рынке труда ежегодно показывает значительный рост, поэтому школы программирования для начинающих и факультеты электронной техники стабильно популярны у молодежи.

Самые большие лавры сейчас достаются тем, кто успел занять эту нишу раньше остальных, и сегодня уже имеет солидный опыт и надежную репутацию в IT-сфере. Сегодня речь пойдет о компании «Ads-hunter», которая на протяжении пяти лет эффективно занимается продвижением сайтов.

Эта услуга с каждым годом становится все более востребованной, ведь каждый владелец бизнеса понимает, что ставку необходимо делать на рекламу в сети.

Как отмечает руководитель компании «Ads-hunter» Павел Струначев, особенно важно найти компетентного и ответственного исполнителя для решения многочисленных задач в сфере продвижения бизнеса.

Интервью



- Павел Александрович, сегодня вы – руководитель признанной компании со стажем, а если вернуться к тому моменту, когда вы сами только начинали путь программиста, какими задачами занимались?

- Безусловно, прежде, чем стать во главе компании, необходимо столкнуться со множеством ситуаций, в которых ты получаешь необходимый опыт, который позволяет как повышать компетенцию, так и учиться выстраивать общение с разными категориями клиентов. Я сам делал первые шаги, едва став студентом. И постепенно, шаг за шагом, развивался на выбранном пути.

- Почему вы решили, что хотите стать специалистом в области программирования?

- Во-первых, эта сфера была мне интересна. Во-вторых, я сразу оценил перспективы этого направления. Здесь заложен огромный потенциал и сосредоточены большие ресурсы, в том числе и финансовые.

Поэтому грамотный специалист, выбравший сей путь, не останется без места под солнцем. Тем не менее, хотел бы заострить внимание на таком тонком моменте, как «айтишник», набивший руку на «хайпе», который пользуется ограниченным набором инструментов в своей работе и специалист высокого уровня и компетенции, способный решать сверхсложные задачи.

- Как вы подбираете специалистов?

- У нас уже длительное время работает слаженная команда, и мы понимаем друг друга буквально с полуслова. Порой даже нам достаточно переброситься несколькими терминами, чтобы составить представление, к примеру, о задаче, которую предстоит решить.

Мы не тратим время на пустые слова, а четко и конкретно ставим цели и достигаем их. За каждого своего работника я готов поручиться, поскольку знаю их высочайший уровень владения навыками, будь то создание сайтов, продвижение сайтов, размещения таргетированной или

контекстной рекламы и прочих услуг. Я получаю отзывы от наших клиентов, которые с благодарностью рассказывают, как за считанное время нам удается решить многие вопросы, которые для владельцев бизнеса сложны и непонятны.

Мы не только выполняем заданные клиентом функции, но и даем собственные рекомендации по продвижению того или иного продукта, поскольку уже обладаем достаточным опытом в этой индустрии. И ведем каждого нашего клиента до конечного результата.



- Какие услуги сейчас наиболее актуальны для клиентов?

- Наша компания – это маркетинговое агентство, которое специализируется на контекстной, таргетированной рекламе.

Также сильный упор мы делаем на сквозную аналитику, создание корпоративной почты. Вообще, сюда входит огромный пласт разнообразных услуг, и с каждым нашим

клиентом мы подбираем нужный ему пакет услуг. Список постоянно пополняется по мере развития и появления новых клиентов.

- Вы сами работаете как специалист или полностью перешли на руководство компанией и координацию работы сотрудников?

- Безусловно, я и сам веду деятельность, как специалист. На протяжении года лично работаю с компанией, которая обратилась к нам, и веду ее буквально с нуля. Хочу отметить, что результатом нашей совместной работы стало открытие уже второй, его дочерней компании, поскольку прибыль от проекта позволила развиваться столь стремительными темпами. Мы постоянно находимся на связи, и работаем в гармоничном и плодотворном сотрудничестве.

- Какой ценовой политики придерживается «Ads-hunter»?

- У нас абсолютно гибкая система оплаты. Мы подстраиваемся под запросы каждого отдельного клиента. Ведь всем нужны различные инструменты и охваты аудитории.



- Далеко не все владельцы бизнеса хорошо ориентированы в новинках айти-сферы, поэтому многие боятся переплатить за то, что абсолютно не нужно.

- Кстати, я могу назвать нашим конкурентным преимуществом то, что мы ни в коем случае не навязываем большие или стандартные пакеты услуг нашим клиентам, если они не нуждаются в них.

Мы предлагаем лишь то, что действительно принесет пользу. И у нас есть положительные отзывы от тех, кто нам полностью доверился, и таким доверием мы очень дорожим.

Поэтому многие помимо высокого качества выполненных работ остаются довольны и ценой за оказанные услуги.

- С момента начала распространения коронавирусной инфекции малый бизнес испытал потрясение, многие, к сожалению, остались не у дел. А вот сфера айти наоборот вышла на новый уровень развития, приобрела огромный поток клиентов, вышедших из оффлайна.

- Более того, хочу отметить, что эта тенденция продолжится. Этот поток растет с каждым днем. Продажи с использованием сети сегодня растут огромными темпами, люди пожилого возраста все активнее начинают использовать многие сервисы, что уже говорить о более молодых и продвинутых пользователях. Поэтому за этой индустрией – будущее, вы сами это понимаете.

- А кто сможет добиться успеха в профессии программиста?

- Далеко не каждый. Необходимо обладать, во-первых, особым складом мышления, психотипа, склонностью к аналитике, точности. Во-вторых, усидчивостью и терпением, должно быть натренировано упорство.

Были у нас сотрудники, которые не смогли добиться результата в силу особенностей характера.

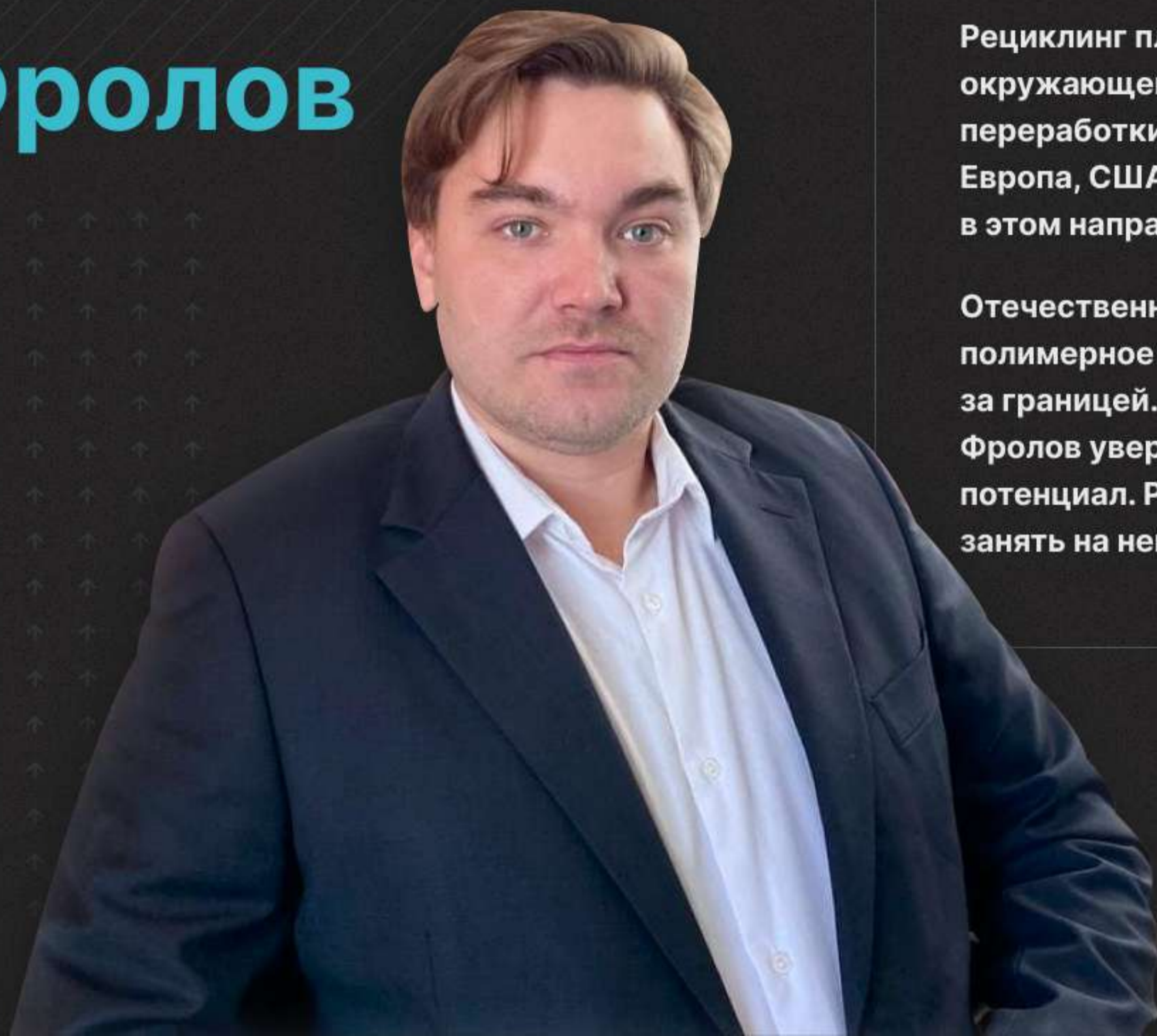
- Все мы знаем людей, зачастую больших профессионалов в определенной сфере, которые становятся практически беспомощными перед новыми технологиями. Компьютер или телефон внушает им страх, зависает, отказывается подчиняться заданным задачам, у них хронически не получается осваивать новые возможности в то время, как другой пользователь с легкостью и быстро ориентируется в тонкостях этой работы.

- Я могу сказать, что это связано с натренированностью и большим практическим опытом. Если человек несколько раз повторит какое-либо действие, то оно автоматически закрепляется в его памяти. Плюс интерес и желание к этой деятельности. Одним словом, хочу сказать, что я лично рад, что вовремя смог сориентироваться и выбрать именно ту сферу, работа в которой доставляет мне большое удовольствие и приносит ощутимый результат.

Наталья Першина

Интервью

Тарас Фролов



«Пластик – это золото»

Рециклинг пластиковых отходов – новый эко-тренд, забота об окружающей среде и ...перспективный бизнес! Пионерами переработки и вторичного использования пластика стали Европа, США и Япония; Россия же делает только первые шаги в этом направлении.

Отечественные компании, использующие вторичное полимерное сырье в своем производстве, до 90% закупают за границей. Соучредитель компании «ОЛДПЛАСТ» Тарас Фролов уверен: у рециклинга пластика – колоссальный потенциал. Рынок только формируется, а значит, самое время занять на нем свою нишу.

- Тарас Юрьевич, познакомьте нас со своей компанией. Сколько времени в этом бизнесе, каковы мощности оборудования, а главное, перспективы?

- «ОЛДПЛАСТ» - новый игрок на рынке; мы начали работать только в этом году. Так получилось, что изначально в проект меня пригласили как инвестора. Ознакомившись с темой, заинтересовался. Посетили несколько аналогичных производств, правда, меньшего масштаба, познакомились с технологией, проанализировали экономические параметры. Решили: стартуем! Заказали оборудование, частично в Китае, частично – в Белоруссии. В линии – дробилка, мойка, несколько видов сушилок, агломераторы, гранулятор. Мощность – 180 тонн готового продукта в месяц.

Мы перерабатываем пластик в гранулы – они наиболее востребованы. Все остальные параметры формируются под конкретного заказчика. Клиент устанавливает конкретные требования к составу гранул, при необходимости – дополнительные характеристики. К примеру, можно смешивать материалы; окрашивать в различные цвета; делать его ударопрочным, с защитой от возгорания и т.д. Сплавов очень много.

- Как известно, сортировка мусора в нашей стране еще не столь распространена, как в других странах. Лишь в некоторых городах существует система отдельного сбора отходов. Кто является поставщиком сырья и нет ли с этим проблем?



- На начальном этапе работы мы протестировали несколько схем: сбор отходов у населения, у крупных торговых центров, у специализированных сортировочных центров; остановились на последних. Это гораздо более удобно, они гарантируют стабильность поставок. Наше производство располагается в Подмоскowie, соответственно, близлежащие города – Подольск, Тверь, Калуга нас обеспечивают.

Что же касается сортировки мусора – действительно, во многих зарубежных странах это уже неписаное правило. Не сортировать отходы – неприлично. В Германии, к примеру, сосед может выглянуть из окна и проверить, куда и что ты складываешь. И если увидит, к примеру, что стеклянная бутылка выброшена вместе

с пластиком, может даже вызвать полицию. Это, конечно, уже перебор, но надеюсь, что цивилизованный подход к сбору мусора станет обычной практикой и в России.

- Тарас Юрьевич, с поставщиками определились, а кто является основным потребителем пластиковых гранул?



- Вторичное полимерное сырье используется во множестве производств. Из него делают кабель, розетки, шпагат, пленку, пакеты, композитную плитку, трубы, различные пластиковые изделия для дома, такие как ящики, ведра, тазы и многое другое. Первичный пластик – дорогостоящий продукт, к тому же, его необходимо импортировать. Поэтому технологии предусматривают добавление от 30% до 60% вторичного пластика, который мы и предлагаем. Некоторые производства допускают 100%-ное использование вторичного сырья.

Отдельный сегмент – пищевой пластик, из которого делается посуда, к нему предъявляются более жесткие требования. Емкость рынка вторичной гранулы из пластмассы, производимой в России,

сейчас оценивается в 70-80 млрд рублей. Я полагаю, в ближайшие годы эта цифра может возрасти в два раза.

- Что было самым сложным при запуске нового бизнеса?

- Думаю, мой ответ станет традиционным: подобрать команду. Высокотехнологичное оборудование требует ответственного подхода и определенной степени ответственности. В то же время молодежь сейчас неохотно идет на работу «к станку». Чтобы понять все тонкости, я лично несколько дней отработал на линии, теперь знаю производство «от и до».

Соответственно, гораздо проще было подобрать людей и обучить их. Теперь это позади, коллектив сформирован на 90%.



- Насколько велика конкуренция в этой сфере?

- Сейчас на рынке переработки пластика очень много мелких игроков. По сути дела, технология не особенно сложна. Есть умельцы, которые собирают импровизированные линии буквально «на коленке». Находят своего потребителя – такую же небольшую компанию, и в таком тандеме работают.

Не ошибусь, если скажу, что в каждом регионе найдется минимум 3-4 подобных микро-бизнесов. Однако следует понимать, что более крупные компании, использующие пластиковые гранулы в своих производствах, работают по иным правилам. Четкие сроки поставки, жесткие параметры качества сырья, значительные

объемы – эти запросы частник удовлетворить не сможет, поэтому они вынуждены закупать гранулы за границей. Сейчас в России строится крупный завод по переработке полимеров – проект компании «РТ-Инвест» стоимостью 10 млрд рублей. Он станет крупнейшим в Европе и будет поставлять сырье для Mars, Pepsi и Danone. Запуск запланирован на 2023 год.



- На кого ориентирована ваша компания?

- Сейчас наш клиент где-то посередине, назовем его – средний бизнес. Сейчас наши мощности – до 180 тонн гранул в месяц. Именно под эти мощности мы формируем пул постоянных заказчиков. В дальнейшем, конечно, планируется масштабирование бизнеса.

Наталья Горнова

Справка

Фролов Тарас Юрьевич окончил Финансовую Академию при правительстве РФ; обучался по программе MBA;

Прожил 10 лет в Китае. Занимался бизнесом, связанным с сувенирной продукцией, поиском заводов и закупками в Пекине, Гуанчжоу, Шеньчжэне.



Вернулся в Россию с началом ограничений, связанных с распространением коронавируса. «ОЛДПЛАСТ» - один из его новых бизнесов, созданных за последние полтора года.



China? No!

- Мне часто задают вопрос, почему я не остался жить в Китае после десяти лет работы там. Признаюсь, в плане языка, культуры и бизнеса состоялась полноценная адаптация. Основной причиной стал ребенок. Отдавать его в китайский детский сад и школу – категорически нет. Из детей там делают роботов.

Копирование и послушание – вот краеугольный камень их воспитания. Творчество, проявление себя, креатив там недопустимы. Быть единственным русским среди тридцати китайцев в классе – не самый приятный опыт для ребёнка.



В тему

Президент РФ Владимир Путин поставил задачу добиться к 2030 году сокращения захоронения твердых коммунальных отходов (ТКО) на полигонах до 50% от их образования вместо текущих 94%.

Ежегодно в России образуется 60–70 млн тонн таких отходов, из них до 50% приходится на упаковку. С 2022 года будет введен 100% экосбор на утилизацию в рамках реформы расширенной ответственности производителей и импортеров.



Петр Осипов

Бежецкий завод «АСО» – один из старейших в стране

Бежецкий завод «Автоспецоборудование» – флагман российской промышленности в области разработки и производства воздушных компрессоров промышленного назначения.

Словосочетание «Бежецкий компрессор» является синонимом качества и надежности. Сегодня мы побеседуем с руководителем завода – Петром Осиповым.



- Петр Алексеевич, ваша продукция востребована в самых различных отраслях промышленности. Расскажите, пожалуйста, поподробнее о положении завода на рынке...

- В следующем году мы отмечаем особую дату – исполняется 105 лет со дня основания завода!

Благодаря постоянной модернизации технологических процессов и выпускаемой продукции, многолетнему

производственному опыту Бежецкий компрессорный завод активно развивается.

Несмотря на заметное увеличение в последние годы количества производителей компрессорного оборудования, продукция торговой марки «Бежецкий компрессор» продолжает пользоваться устойчивым спросом.

Наше предприятие является системообразующим. Мы – среди лидеров отрасли. Предприятие входит в десятку крупнейших компрессорных заводов России.

У нас налажен полный цикл производства: от резки металла и литья заготовок до покраски и сборки продукции.



Производственную линейку составляют более 200 моделей, свыше 10 тысяч единиц продукции в год отгружается с завода.

На официальном сайте нашей компании представлено свыше сотни поршневых и винтовых компрессоров, воздушные ресиверы, моечные установки, аппараты струйной очистки, осушители сжатого воздуха. Предлагаемое оборудование поставляется в необходимой покупателю комплектации.

- Ваша продукция пользуется спросом и за рубежом?

- Основной рынок сбыта – это Россия. Однако широкая сеть региональных представительств успешно реализует нашу продукцию не только во многих городах

России, но и странах ближнего зарубежья - Беларуси, Украине, Казахстане, Молдавии. Не так часто, но случается, что оборудование уходит в страны Средней Азии и даже на Кубу.

- Ваши компрессоры изготовлены для работы на промышленных предприятиях, отвечают самым жестким требованиям, предъявляемым технологическими стандартами. Все модели обладают низким уровнем шума и вибраций. Как вам удалось наладить производственный процесс таким образом, чтобы продукция соответствовала столь высоким стандартам и была конкурентоспособной?

- Здесь сразу несколько факторов. Компрессоры можно разделить по моделям. База поршневых компрессоров была

разработана в конце советского периода, с «дикими» запасами прочности!

В нынешних условиях эксплуатации такие запасы прочности дают о себе знать,



отсюда – качество. Что касается винтовых компрессоров, то изначально они появились в Европе. По винтовым компрессорам у нас имеются собственные наработки.

Но все же при разработке своих моделей мы ориентировались и на европейские, являющиеся лидерами на рынке. Кроме того, раз в несколько лет мы обязательно посещаем своих поставщиков – это фирма Rotorkomp в Германии. Во время визита стараемся посмотреть, как организовано обучение персонала, познакомиться с новинками. Одним словом, перенимаем опыт.

- К сожалению, со временем любая техника выходит из строя и нуждается в сервисном обслуживании. Как вы строите отношения с покупателями после приобретения продукции?



- Специалисты завода всегда готовы помочь в выборе необходимого оборудования, решить любые технические проблемы и вопросы сервисного обслуживания, дать информацию о ближайшем торговом представительстве.

Разветвленная сеть региональных представительств позволяет приобрести продукцию завода АСО и произвести сервисное обслуживание в своем регионе.

Наши покупатели отмечают высокую надежность, простоту эксплуатации, ремонтпригодность бежецких компрессоров. О качестве продукции АСО лучше всего говорит тот факт, что даже сейчас на предприятие нередко поступают просьбы отпустить деталь для компрессора, приобретенного 25-30 лет назад!



- Приходится ли применять на производстве зарубежные комплектующие?

- Да, мы используем импортные комплектующие.

- С конца прошлого года мир столкнулся с проблемой увеличения стоимости металлопродукции. На вашем заводе без металла – никуда. Как отразился такой скачок цен на производстве?

- Стоимость нашей продукции выросла на 20 и более процентов, потому как рост стоимости на металл составил от 100 процентов!

Летом отмечалось небольшое снижение стоимости металла, сейчас вновь наблюдается рост. Однако, несмотря на

вынужденное повышение стоимости, наша продукция продолжает пользоваться спросом.

Это связано в том числе и с усложнением логистики из Китая, Европы, США. В частности, существенно увеличилась по срокам доставка из Китая. Рост стоимости металла произошел не только на российском рынке, это – мировая



тенденция. Учитывая сложившуюся ситуацию, мы оказались даже в выигрышном положении.

- Как чувствует себя предприятие в условиях нынешней пандемии?

- Большинство сотрудников нашего завода – 66 процентов – привиты от коронавирусной инфекции. Мы стараемся соблюдать все необходимые требования, проводим вакцинацию.

Некоторые работники не желают прививаться, однако после того, как сами переболеют, меняют решение. К счастью, на наших производственных результатах ситуация с пандемией практически не отразилась.



- Существует ли на вашем предприятии проблема дефицита кадров?

- Дефицит кадров сейчас есть, особенно квалифицированных. Это связано и с тем, что Бежецк – город небольшой, входит в число малых городов России. Численность населения – немногим более 20 тысяч человек.

Другая причина дефицита кадров – отсутствие качественного высшего профессионального образования. Однако у нас существует Бежецкий промышленно-экономический колледж. Мы отлично взаимодействуем с этим учебным заведением. Кстати сказать, я и сам являюсь выпускником этого колледжа.

- Уделяете ли вы внимание благотворительной деятельности?

- Да, стараемся. Это помощь различным организациям, местной футбольной команде и хоккеистам, а также помощь в проведении мероприятий, связанных с художественной самодеятельностью, спортом. Ну и конечно же, мы не забываем о детях.

- Каковы планы на будущее? Запланировано ли расширение рынка сбыта продукции?

- Что касается будущего, держим курс на дальнейшее развитие. Без этого никуда. В наших планах есть расширение рынка сбыта продукции, модернизация оборудования и технологических процессов.

- Есть ли у вас какая-то личная история, связанная с заводом?

- Вы знаете, завод и есть моя история. Впервые я пришел сюда еще





мальчишкой, в 14-летнем возрасте. Целый месяц работал на упаковке продукции.

Затем вернулся в 16 лет- трудился на сборке продукции, в механическом цеху. Потом был отдел сбыта, маркетинга.

Мои дедушка и бабушка, отец и дядя – все они трудились здесь, на заводе. Так что у нас образовалась целая трудовая династия.

- По вашему мнению, на чем должен строиться истинный успех?

- Это честность, порядочность и обязательность.

- И напоследок наш традиционный вопрос - как вы относитесь к объединению деловых людей в различные сообщества – например, бизнес-клубы?

- Положительно. Бизнес-клуб – это возможность найти необходимые контакты, обменяться опытом, а для кого-то участие в деловых встречах может стать первой ступенькой к воплощению в жизнь сложного проекта...

- Петр Алексеевич, хочется пожелать вам дальнейших успехов!

- Спасибо!

Елена Буданова

