



Генеральный директор компании «Гамма-Вент» Владимир Сорокин: «Наш конек – дружественная атмосфера»



Генеральный директор «Гамма-Вент» Владимир Сорокин

«ХБ» – Владимир Егорович! В начале разговора традиционный для нашей рубрики вопрос – о становлении компании. С чего все начиналось?

В.С. – Отработав много лет в 4-ом монтажном управлении АО «Промвентиляция», в 1997 году решил попробовать свои силы в самостоятельном бизнесе. Хотя до сих пор я не только считаю себя воспитанником «Промвентиляции», но и поддерживаю с моими коллегами дружеские отношения. Мало того – все, что было там хорошего, до сих пор стараемся в своей работе использовать.

Когда открылась фирма, в ней насчитывалось буквально 3-4 человека. Сначала это было только одно направление – вентиляция. Потом добавились работы по проектированию, наладке, автоматике, холоду, сантехнике. Совсем недавно роди-

лась еще одна фирма, с почти таким же названием – «Гамма-В». Зарегистрировали мы ее в Подмосковье для проведения работ именно на областных объектах, как того требует Министерство строительного комплекса Московской области.

«ХБ» – Вернемся, все же, чуть назад. Почему именно «Гамма-Вент»?

В.С. – Это название появилось в 2000-ом году. Хотели заниматься полной гаммой работ, так или иначе связанных с вентиляцией. Главное, чтобы заказчику было удобно. Время показывает, что, действительно, это востребовано. Работать «под заказчика» – изначальное кредо компании. Поэтому мы готовы выполнять как весь комплекс работ по внутренней инженерии (от проектирования до технического обслуживания), так и любой набор из его компонентов. С учетом всех возможных пожеланий заказчика, вплоть до капризов.

«ХБ» – Понятно, что за десять лет компания прочно «встала на ноги»...

В.С. – Да, достигнуто многое. Достаточно назвать несколько объектов, в строительстве и реконструкции которых немалая доля и нашего труда. Ледовые дворцы в Дмитрове и Мытищах (где весной проходили игры Московского чемпионата мира по хоккею), онкологический центр на Каширском шоссе, гостинично-деловой центр «Lotte» на

Новинском бульваре, VIP-зал и зал официальных лиц и делегаций аэропорта Внуково-1, комплекс объектов МГУ им. Ломоносова – фундаментальная библиотека, 1-й и 2-й учебные корпуса, каждый площадью около 100 000 кв. метров.

В своем активе стараемся иметь некоторые «изюминки». В последние годы мы на эксклюзивных правах продвигаем на рынок новое направление, которое было представлено в этом году на выставке «Мир Климата» в «Крокус Экспо» – холодные потолки от немецкой фирмы Clina. Это оборудование сегодня уже установлено на многих объектах в Москве. В Европе такая технология распространена более широко. Это комфорт высшего класса! Чтобы в этом убедиться, достаточно побывать в офисе «Дон-Строя» на Мосфильмовской. Там выложено 3 000 кв. метров этих потолков.

«ХБ» – Если можно, расскажите подробнее об этой технологии.

В.С. – Это полипропиленовые трубки, по которым циркулирует вода, охлажденная до температуры 16-18°C. Трубки, охлаждая поверхность, в которую они вмонтированы, создают холодный экран, который поглощает тепло. Большая часть теплоизбытков передается лучистым путем. Система создает для организма человека наиболее благоприятный режим.

Вода поступает из компактного теплообменного пункта, второй

Наша справка

Название компании: «Гамма-Вент»

Дата основания: 1997 год

Специализация: инженерные системы объектов – вентиляция, кондиционирование, отопление, сантехника, автоматика

Основные виды деятельности:

проектирование, поставка, монтаж, наладка, автоматизация, техническое обслуживание.





Внутренний блок кондиционера в VIP зале аэропорта «Внуково – 1»

контур которого соединен с чиллером или любым другим источником холода. Такая температура (16-18⁰С) не создает дискомфорта. Сравните со сплит-системой, у которой на выходе 6-7⁰С: это, как минимум, неприятные ощущения; а если неосторожно пользоваться, можно и воспаление легких «подхватить»...

Идеальный вариант получается, когда холодные потолки дополняют работу центральной системы приточной вентиляции с воздухоохладителем.

Из других преимуществ системы «холодные потолки» можно назвать следующие:

- практически бесшумная. Все, что производит хоть какой-то шум, вынесено за пределы обслуживаемого помещения. Вода по трубкам протекает со скоростью, примерно равной скорости потока крови в системе кровообращения человека;
- отсутствуют сквозняки и мощные потоки воздуха с низкой температурой;

– требует минимум внимания в обслуживании. Система рассчитана лет на 50, и этот срок она гарантированно будет выдерживать, поскольку рабочее давление в ней всего 2 атм, а испытывается система при сдаче давлением в 10 атм.

Интересно, что немцы у себя на заводе испытывали, систему, когда же она лопнет – получалось 35 атм.

Холодные потолки могут быть использованы в любых помещениях. Мы сейчас планируем применить эту систему во 2-ом учебном корпусе МГУ. В аудитории должна быть полная тишина. Наша система подойдет там идеально.

«ХБ» – А как вы стали партнером компании Clina?

В.С. – Первая информации по этой фирме, по этой технологии появилась у нас года четыре назад. Получилось так, что мой заместитель Геннадий Раньков, «волей судеб» часто бывает в Германии. Фирма Clina находится в Берлине,

так и возник контакт. Мы встречались с немецкими партнерами в Германии, потом они приезжали к нам – смотрели, как мы здесь все это проектируем и монтируем. Остались очень довольны. Даже сказали, что наши ребята «эти трубочки монтируют абсолютно прямо, как на картинке, хотя это совершенно необязательно. Но классно!» Нам, конечно, было приятно, что компания, где все это придумали и внедрили, оценила нас столь высоко.

«ХБ» – Какие компании за эти годы стали вашими партнерами?

В.С. – Из крупных генподрядчиков это – «МонАрх», «Интеко», СУ-83, СУ-155, «Моспромстрой», «Мосфундаментстрой-6», «Спецстрой России», «Деп», «Балтийская строительная компания-41», БАМО. Много сотрудничаем с Московским метрополитеном, МОСНПО «Радон», «ЛОТ-Вентсервисом». Работаем и с зарубежными фирмами из Италии, Австрии, бывшей Югославии.

Наших немецких партнеров я уже называл – это компания Clina. Сейчас мы очень плотно работаем с германской фирмой Wolf Geisenfeld – производителем вентиляционного оборудования высочайшего качества. И буквально на днях мы стали ее эксклюзивным дистрибьютором.

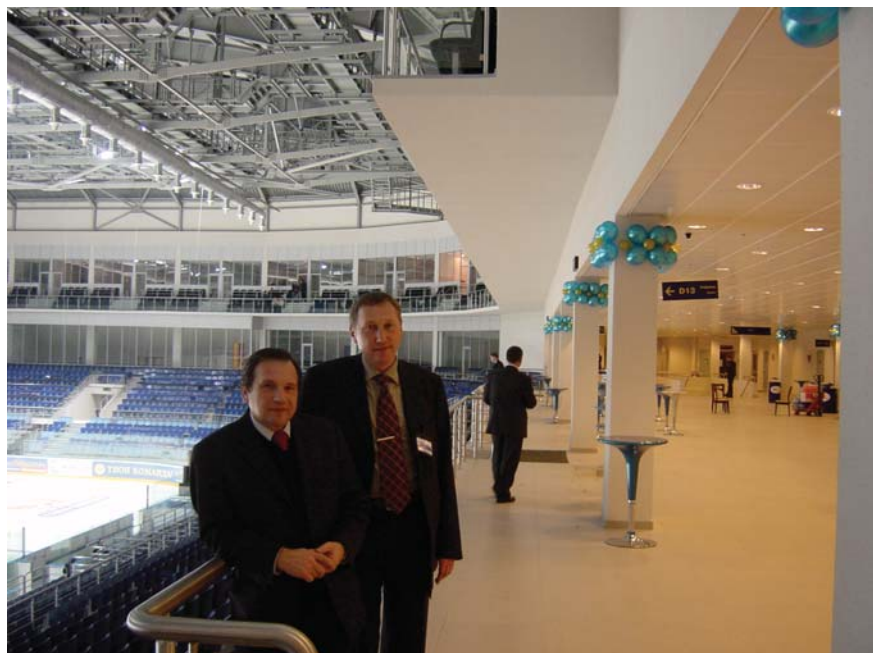


VIP зал аэропорта «Внуково - 1»





Монтаж системы вентиляции в Ледовом дворце в Мытищах



Генеральный директор Владимир Сорокин и главный инженер Олег Безменов в Ледовом дворце в Мытищах

«ХБ» – Вы уже получили известность на российском рынке. За счет чего? Играет ли тут роль коллектив?

В.С. – Он, коллектив, прежде всего эту роль и играет. И коллектив у нас замечательный!

Практически все – специалисты в сфере вентиляции, климата или холода. Половина – выпускники МИСИ, ныне это МГСУ, которому я безмерно благодарен. Сам там учился, сын его закончил, и теперь это стало делом всей моей жизни. Персонально хотел бы отметить и поблагодарить за ударный многолетний труд своих основных соратников – главного инженера Олега Безменова, первого заместителя Евгения Кочкина, руководителя проектного отдела Елену Бакулину.

У нас в коллективе очень приятная атмосфера. Мы стараемся создать все условия для того, чтобы работать было комфортно. Ведь большая часть сознательной жизни, исключая сон, проходит на работе.

Сейчас мы с Вами беседуем в основном офисе, но у нас есть и производственная база. К 10-летию компании, которое будет в ноябре этого года, сделали себе подарок – приобрели еще один офис в городе Дзержинский под Москвой. Это двухэтажное здание, конечно,

требует много внимания, нужно переделать всю инженерию. Но жизнь заставляет – здесь уже тесно, коллектив большой, в офисе 30-40 человек постоянно находятся, не считая линейных работников.

«ХБ» – Владимир Егорович, как Вы относитесь к конкуренции, что для Вас означает партнерство, этика в бизнесе?

В.С. – На своем веку я убедился, что в бизнесе очень много приличных людей, с которыми можно работать, договариваться, верить на слово, рассчитывать на взаимопомощь. Подавляющее большинство – люди нормальные, и если мы о чем-то договорились, все выполняется. Главное, что мы соблюдаем дух партнерских отношений.

«ХБ» – Но все-таки без сложностей в работе не обходится?

В.С. – Сложностей хватает. Самая главная в том, что многие заказчики стремятся как можно позже выплачивать деньги. Мы работаем с оборудованием, сроки поставки которого составляют от 6 до 10 недель. Потом его надо получить, смонтировать... Вот и получается, что, порой, проходит 5-6 месяцев с момента, как мы вложили свои деньги, до того, как они вернулись

назад и, может быть, принесли какую-то прибыль. К сожалению, на подобные вещи мы не в состоянии влиять. Есть такая сложившаяся практика, неправильная совершенно, но она есть. Приходится как-то вписываться в эти условия, и наша десятилетняя история компании показывает, что нам это удастся.

Проблема также в том, что часто мы начинаем стройку, не имея проектной документации. Это тоже порочная практика. Немцы, например, пока не разработают проект, строить не начинают, 50-60% времени занимает проектирование, все модели сначала построят в компьютере, и тогда дальше работа идет «как по нотам».

И еще один момент. Для того, чтобы грамотно смонтировать инженерные системы объекта, нужны высококвалифицированные кадры. А такие специалисты не дешевы. Можно, конечно, пригласить дворников и попросить их сделать вентиляцию или запустить чиллер, но ничего хорошего из этого не выйдет. Необходимо ценить инженеров. Поэтому призываю заказчиков не увлекаться дешевыми подрядчиками.

Также важная проблема – кадры. Помните, в 90-е годы выпускники университетов торговали на рын-



ках: тогда заполнить штат было легко. Сегодня у нас сложился определенный костяк, но, учитывая, что объемы постоянно растут, нужен приток кадров. А ситуация такая, что сегодня студенты МГСУ к моменту написания диплома процентов на 95 уже все работают. И ждать, что кто-то из выпускников придет к тебе в фирму, не приходится. Поэтому приглашаем ребят с 3-4-го курсов на практику, вводим в курс наших дел. Кто-то остается, кто-то уходит – но это совершенно нормальный процесс.

«ХБ» – Кадровый вопрос сегодня действительно выходит чуть ли не на первый план. Холодильщики много об этом говорят. А сами обучение проводите?

В.С. – Да, совместно с немецкими компаниями. Причем принимают они нас с удовольствием. Обучение в Германии проходит, как правило, 1-2 дня. Отношение к нам со стороны производителей потолков очень внимательное и доброжелательное. Помимо семинаров в компании Clina, наши сотрудники проходят обучение в центре «Острова». Осенью планируем встречу на Wolf Geisenfeld.

В нашем новом офисе будет помещение, в котором мы сможем проводить семинары. И опыт уже есть. Сотрудники компании проводили

семинары по холодным потолкам в деловом центре в Марьино, на выставке «Мир климата» в этом году, в компании «Евроклимат». Я уверен на сто процентов, что эта технология найдет свое дальнейшее развитие. Мы-то в этом уже убедились и везде рекомендуем ее.

«ХБ» – А если говорить о других перспективах развития компании?

В.С. – В этом плане не отличаюсь оригинальностью. Будем развиваться и вширь, и вглубь. Уже пробуем новые направления, осваиваем то, что появляется на рынке. С нашими новыми немецкими партнерами есть планы монтировать в России теплоэнергетические установки, мини-ТЭЦ. Мы побывали на заводе в Германии, где выпускают широчайший спектр этого оборудования: от маленьких, компактных установок, до мегаваттных.

«ХБ» – Владимир Егорович, и в заключение несколько слов о жизни вне офиса.

В.С. – Могу похвалиться, что, в некотором роде, я исключительный генеральный директор, потому что у меня пятеро детей. Старший сын ведет свой вентиляционный бизнес, старшая дочка окончила школу, поступает в институт иностранных языков, а трое младших родились



Владимир Сорокин с семьей на отдыхе

одновременно 9 лет назад: 2 мальчика и девочка.

Жена тоже работает у нас в компании (мы неразлучны по жизни) – и во многом определяет ту добрую атмосферу, которой мы так дорожим. Отпуск проводим вместе. Обычно отдых стараемся приурочить к праздничным дням, годовщинам. Увлекаюсь музыкой, которую с детства полюбил: Beatles, Pink Floyd, Deep Purple. В конце июля едем в Питер на Rolling Stones. Утверждают, что их концерты наполнены какой-то невероятной энергетикой.

Корпоративные праздники бывают, но, к сожалению, сейчас реже. В прошлом году провели серию футбольных матчей с командой СУ-83. Купили форму, бутсы, играли с огромным удовольствием ... Девчонки болели за нас!

Сотрудников своих поощряем: отправляем на отдых, на зарубежные выставки. С одной стороны, это работа, а с другой – заграничные поездки, которые еще с советских времен считались поощрением. Делает ценные подарки, на дни рождения, например. А на Новый год в этом офисе не умещаемся – выезжаем куда-нибудь.

Дружественная атмосфера – это наш конек. Все это высоко ценят.

«ХБ» – Владимир Егорович, Вы даже в ответе на сугубо личный вопрос не смогли не сказать про коллектив!

Огромное Вам спасибо за интересную и приятную беседу!

О. Шатрова



Футбольная команда «Гамма-Вент» на дружественном матче с СУ-83

