

# Секрет успеха СМУ СВР: высокая концентрация профессионалов на квадратный метр



**Имидж инженерно грамотной организации, способной решить инженерную задачу практически любой сложности, – у ООО «Строительно-монтажное управление «Системы Высокотехнологичных Решений».**

**Наше интервью – с директором «СМУ «СВР», инженером, членом-корреспондентом Международной Академии общественных наук, обладателем ордена «За обустройство земли Российской» Эльсом Султановичем ГАЛЕЕВЫМ.**

*- Эльс Султанович, Ваша компания в 2007-м стала победителем ежегодного смотра-конкурса «Лучшие в Татарстане» сразу в двух номинациях: «Строительство, ремонт и реконструкция» и «Торговля»... И лично Вы, как руководитель организации, были награждены орденом «За обустройство земли Российской».*

- Должен сказать, что это, в первую очередь, заслуга всего нашего коллектива. Когда еще только закладывались основы нашей организации, была поставлена цель – стать одной из лучших компаний в Татарстане. И, затратив огромное количество времени и сил, наш коллектив этого добился. Такого успеха удалось достичь только благодаря тому,

что в нашей организации работают профессионалы высокого уровня. Это специалисты с современным универсальным образованием, способные использовать свои знания и новые технологии для решения инженерных задач практически любого уровня сложности. Конек нашей организации – инженерная грамотность сотрудников!

**- Как подбираются кадры в Вашей компании?**

- Найти профессионалов непросто. Для любого руководителя – это большая проблема, но нам удалось ее решить. В нашем коллективе высокая концентрация профессионалов на квадратный метр.

**- Наверное, их привлекает высокий**

**имидж Вашего «СМУ «СВР». И даже название, в котором есть притягательные для любого современного инженера слова: «Системы Высокотехнологичных Решений»...**

- Это так. Но многие из наших специалистов пришли в организацию, когда только формировались те направления, которыми мы сейчас занимаемся, и поняли, что оказались в нужное время в нужном месте.

**- А почему было выбрано именно такое название – «Строительно-монтажное управление «СВР»?**

- Я считаю, что это надежное, положительно зарекомендовавшее себя некой масштабностью словосочетание, которое, на мой взгляд, должно вселять уверенность в наших потенциальных заказчиков. А опора на высокие технологии – это фундамент нашей организации, ее основа.

**- У Вас большой коллектив?**

- Офисных работников около двадцати человек, чуть более пятидесяти – монтажная группа.

**- Ваша компания на строительном рынке несколько лет, а уже твердо стоит на ногах. У Вас даже есть собственное производство...**

- Организовав собственное производство воздуховодов и необходимого количества комплектующих, наша организация стала более гибкой – мы стали меньше зависеть от сроков поставок оборудования, что сказалось и на сроках исполнения контрактов. Кроме того, при собственном производстве мы уверены в высоком качестве своей продукции, что также положительно сказывается на имидже организации.



**- Ваша компания осуществляет очень широкий спектр работ...**

- Мы, действительно выполняем полный спектр работ для своих заказчиков. Это – проектирование, поставка оборудования, монтаж, гарантийное и сервисное обслуживание систем вентиляции, кондиционирования, дымо-удаления, отопления, водоснабжения и водоотведения, также полный спектр строительно-отделочных работ с выполнением функций генерального подрядчика. Используя нашу организацию для выполнения данных работ, заказчик застрахован от некачественной координации работы подрядчиков, а в конечном итоге – и от некачественно выполненной работы и срывов сроков исполнения заказа. Именно поэтому, на определенном этапе развития организации, стало очевидным, что необходимо оказывать полный спектр услуг. Это означает, что после того, как заказчик выстроил каркас здания, мы полностью берем на себя все внутренние монтажные и отделочные работы – до сдачи объекта под ключ.



**- Получается – всё в одних руках, в ведении одной организации...**

- Это дает четкую организацию работ. Ведь внутри здания, например, в запотолочном пространстве, проходит масса инженерных коммуникаций: электроснабжение, слаботочные сети, вентиляция, кондиционирование, дымо-удаление, пожаротушение и иногда даже водоснабжение, которые достаточно часто пересекаются между собой. При монтаже этих систем различными организациями, всевозможные нестыковки и накладки – неизбежны, так как все вопросы оперативно согласовать, если это не происходит внутри одной организации, – невозможно. А когда монтаж осуществляет одна организация, заранее можно спланировать работу всех бригад и каждого работника в отдельности, а при необходимости организовать производство работ в вечернее время или в выходной день. Соответственно, повышается производительность труда и качество работ, сводится к минимуму количество переделок. В итоге – заказчик остается доволен. Наверное, поэтому у нас появилось некоторое количество постоянных заказчиков.

**- Некоторое? У Вашей организации большое количество заказчиков – судя по их благодарственным письмам... Высокий уровень работы Вашей фирмы виден даже по рекламным презентам, по электронной визитке, где дается очень продуманная информация, тщательно проработаны детали... Не удивительно, что у Вас есть постоянные заказчики.**

- Задача любой организации в сфере оказания услуг – сохранить и приумножить количество постоянных заказчиков, как в нашей республике, так и за её пределами. Необходимо акцентировать внимание на крупных заказчиках, но никогда не забывать и о мелких. Заказчики у нас разные – кто-то заключает контракт на производство работ в крупном административном здании, в котором установка всех инженерных систем требует достаточно большого количества времени и сил. А есть заказчики, которым необходимо, например, установить в квартире кондиционер или заменить радиатор. Для нас важно – отлично выполнить любой заказ. Если заказчик установил в свою квартиру или в кабинет кондиционер, а позднее возвращается к нам с новым заказом, то значит, что у него осталось о нашей работе положительное впечатление.



**- Какие заказы были для Вашей компании особенно интересными, сложными, важными?**

- Каждый контракт интересен по-своему. В любом проекте возникает масса ситуаций и нюансов, которые требуют интеллектуального, порой творческого подхода. Но один из действительно нестандартных, очень интересных заказов поступил от Государственного Большого Концертного зала им. С.Сайдашева на площади Свободы в Казани, где установлен уникальный и, если не ошибаюсь, второй по величине



в Европе органнй инструмент. Орган – инструмент тонкий, особо чувствительный к влажности и температуре, поэтому требует постоянного поддержания в нем определенного микроклимата. Но климатическая система, поддерживающая микроклимат, сломалась, в частности, вышли из строя управляющие контроллеры. Современное оборудование, как известно, обновляется очень быстро, и в линейке современных контроллеров этого производителя нашим менеджерам аналогичной модели найти не удалось. Поскольку оставить музыкальный инструмент без необходимого микроклимата было невозможно, мы приняли решение «привязать» к обслуживающей климатической системе новые контроллеры. Специалисты знают, насколько это трудно, а порой невозможно, но нашим сотрудникам удалось решить эту сложную инженерную задачу. И сегодня орган по-прежнему живет и красиво звучит.

**- Большое Вам спасибо от любителей органной музыки!**

- Знаете, наша работа тем и приятна, тем и ценна, что это, действительно, созидательный труд. То, что мы делаем, в конечном итоге можно увидеть, потрогать руками, можно этим полюбоваться...

**- Какие у строителей сегодня проблемы? «Кирпич бар, цемент юк» – это уже, наверное, в прошлом?**

- Особо серьезных проблем в строительстве я не вижу. Но у меня есть пожелание. Я бы очень хотел, чтобы наши заказчики, все без исключения, расплачивались за произведенные работы в оговоренные в контракте сроки. От этого зависит, в частности, выплата заработной платы сотрудникам нашего коллектива. Кстати, это один из приоритетных вопросов, который я стараюсь очень четко контролировать – своевременная выплата заработной платы в организации. Я считаю, что таким образом любой семье удобно вести собственный бюджет, сводя к минимуму семейные «финансовые» конфликты, отрицательно влияющие на коэффициент полезного действия каждого работника.

**- Ваша компания занимается благотворительностью?**

- Одно из общественных направлений нашей деятельности – оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, по мере финансовой возможности нашей организации.

**- Какие у «СМУ «СВР» планы на будущее?**

- Минимальные – продолжение работы организации с сохранением достигнутых темпов. Максимальные - чтобы кривая объемов, производительности и качества нашей работы показывала некую линейную характеристику и стремилась к бесконечности.

**- Судя по терминологии, Вы технар?**

- Я закончил энергетический университет, изучал промышленную

электронику. После университета работал на «Оргсинтезе», где получил специальность КИПиА – контрольно-измерительные приборы и автоматика. Завод – это отличная школа, где можно получить огромный багаж практических знаний. Там мне повезло попасть в сильную команду молодых специалистов, которой управляли грамотные руководители, мы многому научились друг от друга. С тех пор я уверен – настоящий инженер всегда может разобраться в любой инженерной задаче. На заводе все шло хорошо, но не было возможности для карьерного роста. Это и явилось причиной моего ухода в бизнес – в строительство.

**- Но почему на стройку? А не в торговлю, например?**

- Даже самый простой анализ рынка услуг показывает, что чем сложнее бизнес, тем труднее создать в нем конкуренцию, а значит, проще создать успешную фирму. Кроме того, если человек закончил технический вуз, ему хочется заниматься чем-то инженерно сложным, интересным для себя.

**- А как создали свою фирму?**

В самом начале организация состояла из трёх человек. Начальным капиталом послужил мой автомобиль «девятка». Почувствовав, что у моей фирмы есть какие-то перспективы, пригласил своего товарища на должность главного инженера. Приглашая человека к себе на работу, срывая его с «насиженного» места, чувствуешь огромную ответственность перед ним. Очевидно, надежды оправдались. Начинала наша фирма с вентиляции и кондиционирования. Еще лет двадцать назад кондиционирования у нас в стране практически и не было, а теперь оно есть в любом офисе, торговом комплексе. То же самое можно сказать и о вентиляции – если раньше ее монтировали, сдавали, благополучно замораживали в первые же морозы и потом забывали про нее, то сегодня без вентиляции – никуда. Она должна надежно работать, не замерзать, не ломаться. Для этого нужна современная автоматика. Мы начали с вентиляции и кондиционирования, потом перешли к монтажу водоснабжения и канализации, затем занялись отделкой, чтобы замкнуть весь спектр этих работ на себе, с целью оказания заказчику максимального количества услуг. Думаю, успеха мы добились благодаря высококвалифицированному коллективу и каждодневному, часто достаточно тяжелому труду.

**- Сколько сегодня длится Ваш рабочий день?**

- В среднем, где-то часов четырнадцать.

**- Как Вы отдыхаете?**

- Мое хобби – рыбалка. Люблю рыбачить и зимой, и летом. Но, к сожалению, из-за плотного графика работы это удается нечасто. Я и в отпуске бываю не больше десяти дней в году, но всегда провожу его с семьей.

**- Скучаете в отпуске по работе?**

- У меня интересная работа. В моей организации очень сильный и профессиональный коллектив. Мы все дорожим имиджем инженерно грамотной организации, способной решить инженерную задачу практически любой сложности.

Елена ГУРЬЯНОВА. Фото Мансура ЗАЙНУЛЛИНА.



**420006, Казань, ул. Хлебозаводская, 1**  
**Телефоны: (843) 570-77-92, 570-71-21**  
**smu-svr@yandex.ru, www.oosvr.ru**