

# PERPETUUM MOBILE

TERMAL

Бытует мнение, что не должно быть разделения между работой и отдыхом, поскольку все это — единая жизнь. Встречаются люди потрясающих возможностей, претворяющие в жизнь даже самую смелую бизнес-идею. Главное, это стремление к успеху, вера в собственные силы и настоящая увлеченность выбранным делом.

Генеральный директор ООО «Механика» Дмитрий Николаевич Даньшов своим примером демонстрирует, что реализовать задуманное можно, если действительно этого хотеть. О том, как находить деньги там, где их никто не ищет, как относиться к заработанному и на что нужно тратить свое богатство, чтобы быть свободным, о бизнес-стратегии и основных векторах развития предприятия Дмитрий Даньшов рассказал в интервью журналу «ЭС».



*«Казачий берег» — это азовская инновация номер один. В какой степени новой команде удалось привлечь современные технологии развития бизнеса и стратегии управления?*

Гостиничный бизнес довольно консервативен. Современная гостиница не имеет принципиальных отличий от постоянного двора XIX века. Наличие системы автоматизации принцип бизнеса не меняет. Стратегии управления гостиницей — вещь эфемерная: «не знаешь, о чем писать диссертацию, пиши о стратегическом менеджменте». Единственный достоверный факт, который можно назвать стратегическим: рынок услуг комфортабельного отдыха на море в России не заполнен. На одного гражданина РФ приходится менее трех миллиметров берега теплого моря, потенциально пригодного под пляж. Вот и вся стратегия.

*Какую роль Вы как человек с профессиональным опытом отводите семейному курорту в туристической отрасли и каковы перспективы такого отдыха?*

Семейный, спортивный, детский и все другие форматы курортного отдыха перспективны. Дефицит качественных услуг есть во всех сегментах рынка, возможно кроме люксового. Так что перспективы для развития имеются и немалые. Реализовать эти перспективы непросто. Условия ведения бизнеса чрезмерно усложнены. Затраты ресурсов на согласование, оформление, регистрацию, разрешения колоссальны. Надежность прав собственности в Краснодарском крае довольно шаткая и легко может быть оспо-

рена любым госорганом. Следовательно, нет нормальных долгосрочных инвестиций. Нет длинных кредитов, так как нет ликвидных залогов у собственников. В итоге отдых на российском юге зачастую хуже и дороже, чем за границей.

Какова роль семейного курорта, не знаю. Мне семейный формат видится более созидательным, полезным, чем формат Казантипа, например.

*Экологическая безопасность давно уже стала нормой жизни, однако соблюдение ее не так просто. В загородном доме и у вас на всю катушку работает котел ото-*

**Нормой жизни экологическая безопасность не стала. Скорее стала избитым словосочетанием.**

*пления. Какой, на Ваш взгляд, может быть альтернативный выход?*

Нормой жизни экологическая безопасность не стала. Скорее стала избитым словосочетанием. «Соблюдать» ее не нужно, соблюдают обычно законы. Экологические последствия от работы газового или пеллетного котла с точки зрения химии абсолютно одинаковые: углеводороды окисляются, выделяется CO<sub>2</sub>, H<sub>2</sub>O и тепло... Переработка отходов деревообработки в экологически чистое и эффективное топливо — это не вопрос выбора котла. Это вопрос стратегии увеличения доли возобновляемых источников энергии, вопрос экономической стратегии. Пеллетный рынок, внутренний и внешний, большой, расту-

щий, перспективный. Это новая индустрия, и сырья для нее у нас больше, чем в других странах.

*Отопление — актуальный вопрос для большинства жилых, административных и производственных помещений в регионах России. Не всегда имеется возможность использовать привычные энергоносители из-за удаленности объекта от основных магистралей и особенностей его местоположения. В таких случаях все чаще в последние годы используют экологическое отопление. Как возник Ваш бизнес-проект в этом сегменте?*

Использование традиционного газа ограничивает скорее словуемая «доступность сетей».

Промышленный газопровод на нашем объекте есть еще с советских времен. Процесс получения разрешения на то, чтобы открыть вентили и топить газом, идет. Уже восемь лет идет. И это обычная практика. Естественно, такая работа газосбытовых организаций создает большой потенциальный спрос на автономные системы отопления. Из способов отопления, без подключения «к желтой трубе», самым практичным и выгодным я считаю пеллетное отопление. Накопленный опыт проектирования, монтажа и эксплуатации пеллетного оборудования реализовался в отдельный бизнес-проект.

Из-за роста стоимости газа и тарифов на тепло и электричество постепенно увеличивается экономическая привлекательность пеллетного отопления и солнечных коллекторов, которыми мы тоже занимаемся.



*Каков Ваш личный рецепт успеха и эффективного управления?*

Боюсь огорчить, но у меня нет универсального рецепта, некоего вербального аналога волшебной палочки. Есть шутка буржуй-



*энергии извне. Откуда Вы черпаете энергию?*

На заре карьеры — из голодной необходимости. Потом пришли азарт, радость творчества, гордость за полученный результат, поддержка друзей-соратников, самоутверждение мальчишеское и осознание того, что

коллективное созидание — это хорошо. В самом деле — хорошо.

*Вы увлекаетесь рыбалкой. В чем философия этого хобби и какой Ваш самый выдающийся трофей?* Не было выдающихся трофеев. Наверное, самая крупная рыба — щука на 2,5 килограмма. Это я так,

*бывшие в употреблении. Что становится лишней головной болью и для самого владельца машины, и для технических специалистов в автомастерских?*

Покупают б/у кузовные детали, оптику и агрегаты в сборе. В отдельных случаях это разумное решение. Покупка отдельных деталей б/у — это редкость, такое практикуется только в Дальневосточном регионе, там специфическая рыночная ситуация. Сейчас есть выбор брендов во всех ценовых категориях. Качество самых дешевых иногда низкое. Все по деньгам. Но общая тенденция такова, что выбор детали — все чаще обязанность сервиса, а не владельца. По крайней мере так правильно. И проблема ответственности за качество в этом случае не вызывает споров.

Само понятие «бренд» сильно изменилось за последние 10–15 лет. Семейные компании Bosch, Schmidt семьи Гетце (Goetze) и братьев Мале (Mahle) вошли в состав глобальных корпораций, где финансисты и маркетингологи командуют инженерами. Стратегически, на мой взгляд, это деструктивная ситуация.



ская: «Мой секрет успеха? Не знаю, нужно подумать. Перезвоните мне на работу. В пятницу. Вечером после 21.00».

*Как состоялся Ваш профессиональный выбор?*

Я пришел на преддипломную практику в конструкторское бюро АЗЛК. Меня встретил мой бывший декан профессор Олег Иванович Карузин. Поинтересовался моим распределением и сказал дословно следующее: «Если не хочешь иметь профессию, квартиру и перспективы — стол в дальнем углу лаборатории в твоём распоряжении. Если что-то из перечисленного тебе нужно, давай, я подпишу отчет по практике и больше чтоб я тебя здесь не видел. Ищи себе работу сам». Была весна 1991 года.

*Вечный двигатель, perpetuum mobile — воображаемая машина, которая, будучи раз запущена, работает неограниченно долгое время, не заимствуя*

## Важнее производство, созидание, живое, настоящее дело. Финансовые показатели вторичны. Они лишь следствие.

«политкорректно» взвесил. Больше 12 кило сейчас ловить вообще неприлично. На рыбалку выбираюсь не часто. Еще люблю мотопутешествия, книги.

*Каким был Ваш первый автомобиль и что обусловило выбор?*

Мой собственный? «Москвич-2140». Выбора не было. Купил, что смог.

*Поскольку, увы, не всегда есть возможность приобрести новые, с иголки, детали, автолюбители часто покупают запчасти подходящего бренда,*

*Как бы Вы оценили современный спрос на коммерческий подвижной состав? Каковы недостатки существующего автопарка?*

В данный момент спрос снизился. Недостатки автопарка? Скорее речь может идти о недостатках мирового автопрома: *низкая ремонтопригодность; сознательно ограниченный ресурс узлов и деталей; низкая степень унификации компонентов.* Это в чистом виде экономическая стратегия. А автопарк соответствует финансовым возможностям перевозчиков. Все логично, без неожиданностей.

*Эксплуатация действующего подвижного состава напрямую зависит от качественного ремонта автомобилей и автобусов и прежде всего их двигателей. «Механика» за многие годы убедила автотранспортников в гарантированном высоком качестве ремонта двигателей автомобилей практически любых марок. Как Вам удастся поддерживать профессионализм и качество работ? Конкурс профессионального мастерства «Самый быстрый механик» способствует притоку молодых перспективных кадров?*

«Механика» — специализированная компания. В своей области мы можем позволить себе лучшее оборудование и лучших специалистов. Идея советских АРЗов (авторемонтных заводов) с выделением ремонта моторов в отдельное предприятие в принципе была правильной. Мы реализовали эту идею, но на другом технологическом уровне. Так весь мир сейчас работает. Ну и, конечно, служба ОТК (отдел технического контроля) как постоянно действующая структурная единица.

А конкурс проводится как состязание опытных мастеров, уже достигших вершин в профессии. Молодые и перспективные на этом конкурсе — зрители.

*В производственном отношении «Механика» является крупнейшим в стране специализированным ремонтным предприятием. Какое оборудование используется на предприятии: российское или импортное?*

В основном станки импортные. Мы давние клиенты итальянских, французских, датских производителей оборудования. Есть еще машины собственной разработки. Мы сами конструируем и производим хонинговальные станки, моечное оборудование, испытательные стенды и оснастку.

В отдельных случаях эффективно использование российских глупо модернизированных стан-

ков. Например, станок советский, подшипники немецкие, расточная головка российская, инструмент Mitsubishi.

*Наверняка Вам известно множество анекдотов из автомобильной жизни. Поделитесь, пожалуйста, перлами народной моторной мудрости.*

— Мотор стучал сильно, но недолго...

— На машине этой модели в 20... году могли устанавливаться два разных варианта мотора. — Не, мужики, мотор у меня один!

*Какова география Вашего бизнеса? Что определило выбор мест для филиалов?*

Москва, Питер, Рязань, Краснодар, Ярославль, Нижний Новгород. В этих городах у «Механики» есть собственные предприятия. Работаем через партнеров в Уфе, Ростове-на-Дону, Обнинске, Серпухове, Александрове. Места выбираем по двум кри-



териям: во-первых, интересный, достаточно емкий рынок; во-вторых, отсутствие в данном городе партнера или оптовика, чьи интересы мы сознательно защищаем.

*Ваше профессиональное кредо?*

«Всегда!» — если по Ильфу и Петрову. Другой классик, Генри Форд, призывал: «Не доверяйтесь финансистам!» Иначе говоря, важнее производство, созидание,

живое, настоящее дело. Финансовые показатели вторичны. Они лишь следствие. Такая точка зрения мне близка.

*Бизнес, возникший на основе дружбы, — привычная схема отечественного предпринимательства. Все начинается с общей красивой мечты, амбициозных планов и безоговорочного доверия. Только вот заканчивается часто обидой, ненавистью и непримиримой враждой. Как Вам удастся избежать этого?*

Не знаю, с друзьями, наверно, повезло. Или с деловыми партнерами. Тем более что это одни и те же люди. Ну и пословицу «счет дружбы не теряет» стремимся уважать общими усилиями.

*Что долговечнее: дружба, основанная на общем бизнесе, или бизнес, основанный на дружбе?*

Дружба не может быть основана на бизнесе. Долговечность бизнеса зависит от массы причин, выходящих за рамки заданного вопроса. Мне кажется, здесь нет прямой зависимости, да и наличие опосредованной не очевидно.

*Формула успеха Вашего бизнеса.* Формула такая же, как у философского камня, — ее нет. Просто я и мои коллеги любим свою работу, и нам приятно гордиться ее результатами, когда они есть. Иногда они есть.

ПЭС 13125/02.09.2013