

Розмова з Качан Максимом
інженером - електриком,
директором компанії
«Adamant PRO»

Максим Віталійович, чому будівництво? Чому обрали інженерію? Коли виникла думка пов'язати своє фахове життя з електромонтажними роботами?

Частково, на мій вибір впливали батьки (батько хотів, щоб у мене було базове ремесло та відповідна освіта). Але, якщо розглядати питання більш розгорнуто - я вважаю, що так склалася життєві обставини. Після «універу» я влаштувався на роботу в «Обленерго», через декілька років вирішив спробувати себе в ролі монтажника, так би мовити, набути практичного досвіду, пізнати всі нюанси роботи «від землі». Таким був мій вхід в професію за фахом.

Чим запам'яталося студентське життя? Чи доводиться співпрацювати з одногрупниками? Кого із викладачів згадуєте, чому?

З викладачів, згадую нашого завідуючого кафедрою Ігоря Лебединського - він вчив нас думати самостійно. З одногрупниками співпраця не складається, життєві обставини не зводять, але це так тільки на сьогодні, як буде далі - життя покаже. Значно краще обставини з однокласниками - один із них є кращим із моїх співробітників.

Яким видається перший робочий день в якості молодого фахівця? Хто був першим наставником? Як поради взяли на своє озброєння?

Перша робоча зміна була ознайомлювальною, нічого дивного. На довго запам'ятаєсь другий робочий день. Компанія обслуговувала багатоквартирні будинки та невеликі виробництва. Мені доручили «перебрати» поверхові електроощити виробництва часів радянської епохи. Здавалося б, нічого такого ... Але... Щити були фактично в аварійному стані, і не тільки старі... Кабель за кабелем просто розсипалися в моїх руках, а з завданням потрібно було впоратися... Про першого наставника сказати нічого не зможу, так як його не було, у всякому разі, це не практикувалося за місцем роботи.

Як набувався початковий досвід? На яких об'єктах будівництва довелося працювати? Що це були за види робіт? Як, я вже сказав, в компанії де я працював, в основному це були різноманітні об'єкти на обслуговуванні - від багатоквартирних будинків до цехів виробництва. З відкриттям своєї справи, я взяв орієнтир на виконання робіт з електромонтажу в приватному секторі - квартири, котеджи, приватні садиби, тощо. Інколи, моя компанія долучалася до викнання робіт на об'єктах державного сектору - школи, театри, тощо. Кожна нова робота додавала досвіду.

Коли прийшло розуміння про необхідність започаткування особистої справи? Що це були за обставини? З чого довелося розпочинати?

Розуміння приходило поступово. Але, як би смішно це не звучало, остаточна думка «що пора відкривати свою

«Я вдячний долі, що склалося все так, як є»

справу» прийшло відразу після весілля. На той час ми змогли придбати авто, і за рахунок більшої мобільності в мене з'явилося більше можливостей працювати «на себе», точніше - на нашу молоду сім'ю.

Зростання було поступовим... Пригадую, як довелося приділяти увагу саморозвитку, самоосвіті, добувати будь-яку інформацію про нові прогресивні технології, які успішно використовуються за кордоном. Значною мірою було формування власної інструментальної бази, чого на мій погляд нам вдалося досягти. Звичайно, не обійшлося без експериментів.

Які послуги пропонує Ваша компанія, на сьогодні?

Фактично, ми виконуємо всі види електромонтажних робіт, в тому числі складання розподільних щітів з розробкою індивідуальних проектів, монтаж систем «розумного будинку», охоронних, протипожежних, та систем відеоспостереження.

Проектування внутрішніх або зовнішніх електромереж входить до переліку робіт які пропонує компанія?

Скоріше, ми допомагаємо нашим «замовникам» розробити проект за розділами повноцінного проектування електромереж. З нашого боку, ми готовимо 3D модель, особливо коли існує тільки дизайн-проект, наприклад у випадках з ремонту квартир. До речі, етап попередньої роботи з «замовником» дозволяє запобігти додаткових не обов'язкових витрат.

Якою є конкуренція? Іншими словами, чи є замовлення, наскільки складно сьогодні отримати підряд на виконання електромонтажних робіт? Що заважає, стримує, або впливає?

Безумовно, конкуренція є. В нашему сегменті, я вважаю ми досягли лідеруючих позицій в регіоні, а тому конкуренції як такої ми не помічаемо. Замовники йдуть до нас, і ми з роботою. Скоріше всього, це результат нашого якісного відношення до справи якою ми займаємося, і такий підхід виправдовує себе.

Назвіть декілька реалізованих проектів виконаних за Вашою участю?

Виконаних робіт накопичилося достатньо. Із незвичайних по нашему напрямку це театр ім.Щепкіна, під час його ремонту, котедж з СІП-панелей, до речі, рідкісний проект для нашого регіону, я вже не кажу про випадки робіт, коли нам доводилося виконувати монтаж складних та багатокілограмових люстр, звичайно в комплексі всіх електромонтажних робіт.

Чи приймаєте участь в тендерних змаганнях?

Якщо (таю), які є враження?

Ні, ми не беремо участі тендерах. Ми орієнтовані на приватного «замовника», а тут діє головний критерій відбору - порядна репутація, і це для нас найважливіше.



Максим Віталійович, якою є географія діяльності компанії? Ми працюємо в Сумах та області. Щодо проектування та складання розподільчих електрощитів, ми не обмежуємося нашим регіоном, працюємо по всій Україні.

Матеріально-технічна база ... Створена, створюється, чи її створення недоцільне?

Як я вже підкresлив, питання інструментальної бази у нас цілком вирішено, а це штроборези, будівельні пилососи, акумуляторні перфоратори на кожного члена бригади, особисті кейси з наборами інструментів для електрика. Є свій транспорт, завдяки якому ми більш мобільні в питаннях забезпечення матеріалами, тощо.

Чи є цікаві напрацювання, які потребують відповідних інвестицій в розвиток виробництва?

Найбільш цікавим, ми розглядаємо напрямок для розвитку - це монтаж систем які відносяться до терміну «розумний будинок».

Що заважає нормальному працювати? Чи допікають перевірками? Як складаються взаємовідносини з фахівцями технічного та авторського наглядів?

Я намагаюсь підтримувати нормальні робочі та особисті стосунки. Ми зацікавлені виконувати свою роботу якісно і згідно вимог технічних норм. Труднощі, або непорозуміння, і в разі якщо вони виникають, ми вирішуємо на стадії їх зародження.

На Ваш погляд, що необхідно зробити, щоб розвиток будівельної галузі був більш динамічним?

Складне питання... В мене складається враження, що у нас або всі щось продають, або співають, або лаються, в той час, коли потрібно будувати та виробляти. Як зробити так, щоб в десятки разів збільшити кількість будівельних майданчиків, однозначно відповіді скоріше не існує, але я впевнений, якщо люди стануть більш заможніми та за результатами своєї праці будуть отримувати гідну платню, кількість «замовників» на нове будівництво значно виросте, а з цим ростом відбудеться поштовх для більш динамічного розвитку галузі.

Якщо погріяти ... Якими є Ваші плани в питанні розвитку компанії? Якою Ви її бачите років через 10? В першу чергу, необхідно розвинути власне виробництво із складання розподільчих щитів, і таким чином, щоб на системному рівні ми були присутніми у всіх регіонах України. Є низка інших напрямків, які через 10 років можуть бути реалізованими на досить високому рівні, але про них завчасно вести розмову - потрібно працювати.

За наявності машини часу, перед Вами знову виникає питання з обрання фаху ... Яким був би Ваш вибір? Я вдячний долі, що склалося все так, як є.

Щоб Ви порадили молодим фахівцям, які тільки розпочинають свій шлях в професії?

Якщо ціль розвивається і рости по кар'єрних сходах, потрібно забути про спокій і про те, що робота розпочинається о восьмій, а завершується о 17-тій годині, і це незалежно від фаху. Отже, наснаги.

Що є побажання читачам «Фахівець V.I.P.» В період, коли вирує пандемія, побажання всім одне - здоров'я. А «Фахівець V.I.P.» успіхів і подальшого розвитку. На мій погляд це цікавий і корисний проект.

ГОЛОВНИЙ КРИТЕРІЙ - ПОРЯДНА РЕПУТАЦІЯ



www.adamant-pro.com.ua

ПРОФЕСІЙНИЙ ЕЛЕКТРОМОНТАЖ
місто Суми та область

+380 95 350 92 46

V.I.P. ФАХІВЕЦЬ



Максим КАЧАН

Директор компанії
«Adamant Pro»

Інженер - електрик

ФАХІВЕЦЬ V.I.P.