

Зустріч і розмова
з Максимом Почапським,
інженером-будівельником,
директором компанії «DIAZ»

Не словом, а ділом!

Максим Дмитрович, чому саме будівництво? Під впливом яких обставин був зроблений фаховий вибір та напрямок професійної діяльності?

Скоріше всього, це було закладено ще на генетичному рівні. Мій прадід був будівельником за фахом і деякий час працював в «Житлобуд – 1». Моя бабуся відпрацювала майже все своє професійне життя в системі «Державного науково-дослідного та проектного інституту основної хімії». Вона є безпосереднім учасником створення технологій з виробництва соди та будівництва заводів з її виробництва на теренах не тільки країн СНД, але і в Європі. Мій батько присвятив значний час будівельній галузі і був одним із перших в Україні хто на промисловому рівні запровадив застосування склопакетів в багатоповерховому будівництві, до речі на новобудовах «Київміськбуду». Він, масштабуючи свій бізнес, порадив мені не тільки фах, але і був моїм першим наставником.

«DIAZ» - цікава транскрипція ... Що закладено в основу назви компанії?

Все просто (*посміхається*) – «Нас двоє». Компанія розпочала свою діяльність ще 1998 році, і на той час мало чим відрізнялась від багатьох інших. В 2009 році, ми докорінно змінили філософію діяльності, і сконцентрували свою увагу на інженерії, а саме монтажу слабкострумівих волоконно-оптичних мереж. Виконуючи зобов'язання за контрактами з «Beeline» та «Київстар» ми змонтували близько 500 тисяч погонних метрів мереж в багатьох містах України та Росії. Для тих хто розуміється на питанні, це близько 34 тисячі міжповерхових проходжень, 20 тисяч точок зварювання, монтаж 14, 5 тисяч портів підключення, та більше ніж 7 тисяч домогосподарств.

Наскільки складним є започаткування своєї справи в будівництві, або в сфері яка так чи інакше пов'язана з будівництвом?

Головним було і є не тільки напрям, але і певні можливості в обраному напрямку. Дивіться самі. Щоб прийти до утворення повноцінної компанії, або скорегувати напрямок її діяльності, особисто мені довелося деякий час працювати як фізична особа-підприємець, і моєю головною метою з точки зору ефективності була кількість змонтованих склопакетів. Далі більше. Замовники додавали завдань, наприклад з оздоблення площ які примикають до склопакетів. Далі, ще більше, а саме, оздоблення приміщень в яких нам доводилося працювати. Ось такі, невеличкі кроки вимагали пристосовуватися до умов, які швидко змінювалися, і змінюються, вимагають прийняття відповідних рішень, і головне швидких. Таким чином, з кожним новим викликом ми намагалися розвивати свої можливості. На сьогодні, при замовленні комплексного ремонту приміщення, наприклад під офіс площею в 1000 квадратних метрів, в мене є чітке розуміння, що за три місяці ми виконаємо весь комплекс робіт

«під ключ» з відповідною якістю, тому що ми це виконували не один раз, у нас є фахівці на різні види робіт, і вже є відпрацьована технологія з досить гідним досвідом виконаних обсягів та замовлень.

З одного боку інженерія, з іншого - комплекс робіт з ремонту та оздоблення приміщень ... Що для Вас головніше, один вид спеціалізованої роботи, чи комплекс видів робіт?

Головніше для нас є наші фахові можливості і, безумовно, наявність обсягів робіт. Відчуття відповідальності за трудовий колектив в частині його утримання, забезпечення роботою, виконання соціальних гарантій, тощо, вимагають особисто від мене гнучкості в прийнятті рішень з урахуванням умов існуючої реальності. Наприклад, при значному скороченні обсягів робіт з монтажу волоконно-оптичних мереж, і значному зростанні замовлень на виконання ремонтно-оздоблюваних робіт, безумовно спонукає нас значно більше акцентувати увагу на іншому напрямку. Наша спроможність маневрувати, а простішою мовою, виживати в досить конкурентному середовищі дозволяє нам бути учасником ринку з надання будівельних послуг. Ідеальні умови можуть бути, але виникають надзвичайно рідко, майже ніколи, і ми це враховуємо.

На Ваш погляд, в чому полягають ключові відмінності «DIAZ» від багатьох інших?

Не знаю наскільки буде оригінальною моя відповідь, але ми звертаємо увагу на деталі. Деталі для нас – це сервісне обслуговування. Багато хто надає гарантії, але за звичай такі гарантії є формальними. Для нас – ні. Виконавши обсяги робіт за контрактом монтажу інженерних систем чи ремонтно-оздоблювальних робіт, ми намагаємося домовитися з замовником на гарантійне та сервісне обслуговування. Частково такі послуги відносяться до гарантійного терміну, а інша частина – до виконання зобов'язань за договором з надання сервісних послуг. На сьогодні, у нас близько 40 сервісних договорів з торговельними центрами, за якими ми або шпаклюємо, або підфарбовуємо, або налаштовуємо, наприклад роботу морозильних камер чи інших інженерних систем, тощо, і за цими деталями ми маємо переваги перед іншими, очевидно в цьому і полягають наші відмінності.

Чи були спроби вийти на капітальне будівництво, наприклад багатоповерхових будинків, чи об'єктів промислового значення, тощо?

За великим рахунком, особисто в мене є такі амбіції, і в першу чергу вони базуються на тлі думок про певну залежність нашої справи від наявності «замовлень». Особисто мене не влаштовує існуюча парадигма – «Є «замовлення» - є рух, є впевненість та стабільність, немає «замовлень» - є ризики на вхід в кризову ситуацію, навіть ризики з існування справи, якою ми займаємося». Але, для реалізації амбіцій з капітального будівництва нам недостає необхідного інвестиційного ресурсу. Незважаючи на це, нам вдалося напрацювати, хай і не значний, але практичний досвід.



Максим
ПОЧАПСЬКИЙ

Інженер - будівельник
Директор компанії
«DIAZ»



НЕ СЛОВОМ ДІЛОМ

www.diaz.kh.ua

+380 50 401 3773

Максим Почапський



DIAZ

РЕМОНТНО - БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ

Так, в свій час, і до 2014 року, нам вдалося збудувати один багатоповерховий житловий комплекс з підземним паркінгом, загальною площею в 20 тис. кв. м, але не в Україні, а в Новому Уренгої (посміхається)... На жаль, цей досвід не вдалося розгорнути в повному обсягу з відомих всім причин. Розгорнутися на теренах України нам поки не вдається. Будівництво приватних будинків не враховую, оскільки це також підпадає під існуючу парадигму «є замовлення – є рух».

Щодо тендерів... Чи є успішний досвід? Чи влаштовують існуючі правила «гри»?

З багатьох причин не пов'язаних з нами, ми не приймаємо участь в тендерних «змаганнях» де є присутність державних коштів... В комерційних тендерах ми приймали неодноразово участь і, за виключенням поодиноких випадків, отримували перемоги, підписували договори на виконання підрядних робіт, та виконували їх відповідно до умов. Щодо самих тендерів, маю на увазі умови та організаційні заходи з їх проведення, окрім ментальності, нам всім є куди розвиватися і найкращим прикладом для орієнтури можуть бути принципи та підходи які застосовує GIZ (Німецьке товариство міжнародного співробітництва). Як висновок підкреслю думку ось про що - недостатньо наявності самих чесних правил «гри»... Слід звертати, або звернути увагу на тих, хто та за яких мотивів приймає рішення щодо визначення переможців. Крапка.

З чого складається Ваш повсякденний розклад роботи? На що звертаєте особливу увагу? Яким чином до Вас приходить розуміння, що сьогодні виробничі показники кращі чим вчора?

Є два ключових моменти із загальної купи питань. Перший – виробничий стан справ на об'єктах де ми працюємо, і другий – робота над обсягами, які необхідно виконати та нові замовленнями. Стосовно першого - тут все просто, і складно одноразово. Майже щоденно мені доводиться бути на об'єктах, щоб особисто в мене було розуміння стосовно дотримання графіків виконання робіт. Враховуючи те, що за чисельністю ми не відносимося до великих підприємств, ми складаємо та аналізуємо фізичні обсяги виконаних робіт на кінець кожного тижня. Щодо другого - тут, йде щоденна кропітка робота складовими якої є перемови з потенційними замовниками, організація підготовчих заходів в тому числі, вивчення проектних рішень, складання кошторисів, пооб'єктний рух трудових ресурсів, тощо...

Чи практикується в компанії складання декадно-добових, або тижнево-добових графіків?

З цього приводу у нас був неодноразовий обмін думками з виконавцями робіт, працюючих безпосередньо на лінії. З одного боку додаткова бюрократія, яка не зовсім вірно сприймається виконавцями, з іншого, - у нас є розуміння в необхідності чіткого планування. Ейзенхауер сказав: «План – ніщо, планування – все». Ми застосовуємо два горизонти планування. Перший – за графіками договорів, другий – за тижневими планами робіт кожної ланки виконавців. Можливо це планування не є класичним, але в тій формі в якій ми це виконуємо, нас влаштовує, головне – кінцевий результат.

Назвіть декілька об'єктів які є візитною карткою «DIAZ»?

Кожний наш об'єкт є унікальним і виділити один, або навіть декілька для мене буде складно. За останній період, до тих обсягів про які я згадав вище, додайте близько 30 тисяч квадратних метрів за титулом капітальний ремонт та ремонтно-оздоблювальні роботи. Нашими замовниками є «Тимдев», «БК ОРІОН» по житловому комплексу «Софія Київська», «Служба житлово-комунального господарства» «Житлобуд-2», GIZ ГмБХ, «Український Ритейл» мережа магазинів «Брусничка», «ГлобалЛоджикУкраїна», та багато інших.

Якими є перспективи розвитку компанії?

Чи були спроби заглянути за горизонт?

Деталізувати буде зайвим. Я вважаю нам вдасться ініціювати інвестиційний проект з капітального будівництва, який повинен бути самодостатнім і ефективним.



Дмитро

Смульський

