

ФАХІВЕЦЬ V.I.P.

2021

ІНВЕСТОРИ
ВИРОБНИКИ
БУДІВЕЛЬНИКИ
ПРОЕКТУВАЛЬНИКИ

Олександр
Ракома

«РОЗУМНИЙ БУДИНОК»

**«СТВОРЮЮЧИ НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ,
МИ ЙДЕМО В НОГУ З ЧАСОМ...»**

В НОМЕРІ:



1
Сергій
Любченко



3
Максим
Почапський



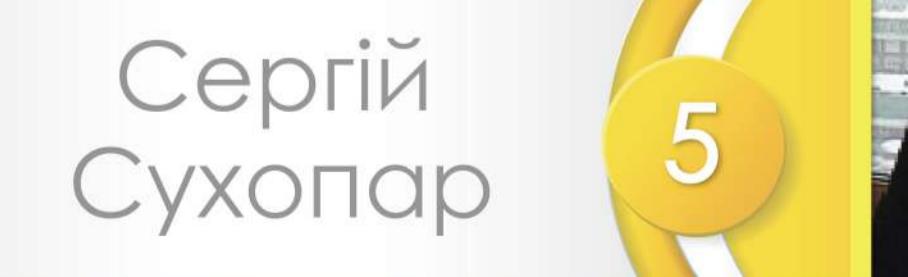
4
Максим
Качан



2



5



5



СВОЇМИ РУКАМИ

Зустріч і розмова з Сергієм Любченко – інженером - будівельником, керівником сантехнічного управління № 2 ПСАЕМ

Сергій Миколайович, чи міг бути інший вибір?
Чому будівництво? Чому інженерія?

Скільки пам'ятаю себе, майже все до сьогодні було пов'язано з будівництвом. Батько працював в «Трестсільгопбуд», мати в ПМК – 4, «Пересувна механізована колона» (так, в недалекому минулому називали безліч будівельних організацій), і я, після восьмого класу склав іспити до будівельного технікуму за фахом «Промислове та цивільне будівництво».

Що запам'яталось із студентського життя?
Під час навчання в технікумі – відчуття самостійності, і безліч «халтур» під час літніх канікул. «Халтура» по сучасному «шабашка», а в ті часи «халтурили», підзаробляли на ремонтах квартир, на складанні хат із цегли, тощо. Пам'ятаю, що були «толоки» - це коли хтось із родини складав цегляну «коробку» будинку і її потрібно було оштукатурити або, як тоді казали – «обмазати хату». На вихідні збиралися рідні, сусіди та знайомі, і фактично за один день штукатурили площини всіх стін. В кінці роботи господар оселі накривав стіл і розпочиналися гуляння, під супровід баяну співали народні пісні, танцювали, «чаркувалися» і «толкували».

Під час навчання в ХІМЕСГ – «Харківський інститут механізації та електрифікації сільського господарства» (зараз – ХНТУСГ імені Петра Василенко), частіше всього в загадках студентські будзагони. Окрім електрики за фахом, я багато що вмів виконувати своїми руками, що бадьорило до роботи і дозволяло відчувати себе впевненим та самодостатнім.

З чого розпочинався фаховий шлях? Перший день в статусі ІТР? Що це була за робота, що за об'єкт?

Можливо сьогодні, у трудовій може бути перший запис «міністр», або «заступник міністра», (посміхається). В мій час, маючи на руках дипломи будівельного технікуму та інституту, працюючи на будмайданчиках з 16-ти років: підсобним, муляром, плиточником, столяром, електриком, сантехніком, – я розпочав свій ІТР-шлях слюсарем IV розряду в КП «Харківські тепломережі». Потім, я підвищив розряд до п'ятого, потім пройшов навчання за додатковими курсами, і тільки після такої «школи» став КІПовцем, то є майстром. До речі, я вважаю це вірною практикою, саме так і повинно бути, якщо ми маємо на меті «вирощувати» професійних фахівців.

Як швидко Вас визнали колеги по роботі? Статус «молодого» фахівця тримався довго чи ні?
В системі координат, в якій мені довелося працювати, все відбулося настільки природньо, що зміна статусу, як і саме визнання, були майже не помітними.

Яким чином складався подальший фаховий розвиток?
Що впливало, чи заважало?
Коли в країні набрали оберти ринкові відносини, мене запросили керівником з виробництва до будівельної компанії, і таким чином я повністю повернувся до повноцінного капітального будівництва.
Потім, відбулося запрошення до роботи в «Південспецатоменергомонтаж», скорочено - ПСАЕМ. Розпочинати довелося в Безлюдовці, під Харковом, керівником з виробництва на промбазі. Згодом відбулося нове призначення, за яким на мене покладалися обов'язки з управління та організації робіт по благоустрою, потім - призначення керівником сантехнічного управління № 2 ПСАЕМ.

БМУ №2 в структурі ПСАЕМ – що це на сьогодні?
Це більше ніж 230 працівників, маю на увазі всіх: ІТР, фахівці робочої сітки, тощо. За обсягами – це виконання комплексу робіт з монтажу зовнішніх теплових мереж – близько 1000 погонних метрів, близько 2 000 погонних метрів з монтажу зовнішніх трубопроводів холодного водопостачання, та два - два с половиною кілометрів монтажу трубопроводів К1 та К2 (побутова та зливова каналізації) – всі показники за один місяць роботи.
Щодо внутрішніх робіт ... Тут, по метражу систем відразу буде складно надати точні показники, а по «парадним» – це 28 – 30 на місяць, за умови 9-ти, або 16-ти поверхових будинків.

В чому секрет успіху?
«ВСЕ ПРОСТО...
ПРОЕКТ - МОНТАЖ - ВИПРОБОВУВАННЯ -
ПІДКЛЮЧЕННЯ - ЗДАЧА - І, ЗНОВУ ПРОЕКТ...»

Криза та пандемія не впливають?
Ми будуємо для людей і, якщо в порівнянні з минулими роками соціально-економічний стан суспільства погрішився, безумовно такий стан речей має вплив і на нас. За кращих часів у нас є можливості значно покращити показники за обсягами виконаних робіт, а на сьогодні, тільки те, що ми не стоїмо і працюємо – вже є добре.

Сучасний фахівець робочої сітки, це хто?
За анекdotами в народі існує поширена думка, якщо сантехнік, то обов'язково чарка та закуска, або інші кумедні випадки або негаразди. Сучасна практика зовсім інша. По робочій сітці у нас в управлінні є багато фахівців з вищою освітою, які перекваліфікувалися і працюють монтажниками систем водопостачання, тепломереж, трубопроводів каналізації, і що цікаво, вони почують себе досить гідно і з гумором реагують на анекdoti.

Що є порадити молоді, яка тільки розпочинає свій шлях за фахом будівельника?
Незалежно від фаху - будівельник чи водій, продавець чи менеджер, порадою може бути тільки одна думка, якщо є бажання відбутися фахівцем. Необхідно з самого початку будь-якої справи спробувати своїми руками перебрати все до самих незначних деталей, і крок за кроком зростати.



Інженер - будівельник
Інженер - електрик
Керівник сантехнічного управління № 2

Публічне акціонерне товариство «Південспецатоменергомонтаж» створено в 1994 році на базі тресту «Южспецатоменергомонтаж». ПСАЕМ («ЮСАЭМ») здійснює підрядну діяльність з будівництва енергетичних, промислових, адміністративних споруд, різних інженерних і комунальних об'єктів, житлових будинків зі здачею замовнику «під ключ».

«Південспецатоменергомонтаж» - це кваліфікований склад ІП і робітників, що володіють значним досвідом будівництва.

У колективі підприємства працюють керівники і фахівці, які брали участь в спорудженні енергетичних та інших об'єктів за кордоном:
в Ірані, Іраку, Індії, Ізраїлі та на Кубі.

За час своєї діяльності підприємство брало активну участь у будівництві основних споруд харківських ТЕЦ-5, ТЕЦ-3, рязанських МГДЕС, ГРЕС, Калінінської АЕС (м. Твер), ульянівських ТЕЦ-1, ТЕЦ-2, ТЕЦ-3, Разданської ГРЕС (Вірменія), Костромської АЕС та інших енергетичних об'єктів.

«Південспецатоменергомонтаж»:

- 155 одиниць будівельних машин і механізмів:

- баштові крани великої вантажопідйомності (тип: СКР, БК-100);
- баштові крани середньої вантажопідйомності;
- дизель-електричні гусеничні крани в / п 10-20 т, та інші будівельні машини;
- 186 одиниць автомобільного транспорту для перевезення різних будівельних конструкцій і матеріалів.

Автомобільний кран на спеціальних шасі фірми "LIEBHERR", вантажопідйомністю 160 т, з висотою підйому стріли 61 м.

V.I.P. ФАХІВЕЦЬ



СВОЇМИ РУКАМИ

Сергій
Любченко

ПАТ
«ПІВДЕНСПЕЦАТОМЕНЕРГОМОНТАЖ»

ЮСАЭМ

БУДІВЕЛЬНО - МОНТАЖНЕ
САНТЕХНІЧНЕ УПРАВЛІННЯ № 2

+380 57 731 81 66

ФАХІВЕЦЬ V.I.P.

У НАС спільна мета

Розмова з Сергієм Сухопаром,
провідним фахівцем, головним
інженером проектів «Колективного
підприємства «Харківспецсервіс».

Сергій Миколайович, як виникло бажання стати інженером?
Пам'ятаєте ту мить, коли до Вас прийшло остаточне
усвідомлення йти саме цим шляхом?

Остаточне бажання будувати кар'єру інженера виникло
під час навчання в інституті, коли з однокурсниками мені
довелось займатися розробкою та складанням невеликих
комп'ютерів. Після інституту, працюючи інженером
проектувальником охоронно-пожежної сигналізації,
робота настільки захопила мене, що іншого професійного
напрямку я вже і не уявляв.

Чому саме інженерія?
Сьогодні, з висоти часу, я можу сказати, що це був і збіг
обставин, і вдала спроба найти себе за покликанням.

Під час навчання, якому предмету Ви приділяли більше
уваги чим іншім, і чому?

В основному, це були спецпредмети: нарисна геометрія,
теоретична механіка, конструювання та технологія.
Розуміючи, що саме ці предмети є фундаментальною
основою майбутньої професії, моїм природним бажанням
було освоїти їх належним чином, про що зовсім не
жалкую, і рекомендую іншим, особливо молоді.

Наскільки складним було працевлаштування відразу після
навчання? Хто був Вашим першим наставником?

До великих звершень (посміхається), був певний період
розмаїття, напевно як і у багатьох інших. Користуючись
знаннями та набутими навичками зі збирання
комп'ютерів, деякий час після навчання я займався
обслуговуванням касових апаратів. Пізніше,
знявши своє місце, що «прикипіло» до душі. Мені
вдалося працевлаштуватися проектувальником в
організацію яка виконувала проекти та монтаж
охоронно-пожежної сигналізації на об'єктах будівництва.
Щодо наставників... В тому розумінні, як це відбувалося
за певних часів - обійтися.

Перший реалізований проект за Вашою участю? Відчуття
та враження пам'ятаєте? Що це був за об'єкт?

Це був банківський заклад міста - проект охоронної
сигналізації та протипожежного захисту. Особливих
вражень від виконаної роботи не пригадаю, а відчуття
відповідальності, як завжди були присутні.

Яким був шлях подальшого фахового зростання? Через
низку яких проектів довелося пройти, щоб вийти на рівень ГІПа?
Плануючи особистий розвиток за фахом, через деякий
час, я перейшов до КП «Харківспецсервіс», інженером -

проектувальником. Згодом, виконуючи проекти
протипожежного захисту для різноманітних об'єктів
реконструкції та нового будівництва, авторський
супровід під час монтажу систем, поточне,
експлуатаційне обслуговування за нашими проектами,
дозволило мені набути відповідного досвіду, пройти
сертифікацію до рівня «провідний», з 2006 року -
головний інженер проектів.

Самий цікавий реалізований проект за Вашою участю?
Чим цей проект відрізняється від інших?

Цікавим і значним був проект системи протипожежного
захисту ТРК «Україна». Це один із перших великих
торгових центрів не тільки Харкова, в якому були
присутні всі розділи (автоматична система водяного,
порошкового пожежогасіння, пожежної сигналізації, оповіщення про пожежу, автоматизація, тощо).

Самий складний реалізований проект за Вашою участю?
В чому саме полягали складності?

Із реалізованих найскладнішим був проект системи
газового пожежогасіння, пожежної сигналізації та
оповіщення про пожежу в приміщеннях
гідроелектростанції В'єтнаму.

Складність полягала у вивчені обладнання, яке
застосовується в країні та вивчені нормативно бази,
відповідно до якої приймалися інженерні рішення.

Створити архітектурний витвір, це тільки частина
питання. Важливою ланкою є інженерно-технічне
оснащення будівлі чи споруди. Які саме системи
Вам доводиться проектувати? Якою є частка
інженерно-технічної частини капіталовкладень від
загальної вартості всього проекту?

Для забезпечення протипожежної безпеки будівель
наша організація займається проектуванням і
реалізацією проектів автоматичних систем водяного,
газового, порошкового пожежогасіння, систем
пожежної сигналізації та управління евакуацією,
систем протидимного захисту, систем контролю
довибухонебезпечних концентрацій газу, систем
раннього виявлення надзвичайних ситуацій та
оповіщення людей, близькозахисту, автоматизації,
вогнезахисної обробки будівельних конструкцій.
Щодо частки ... В цілому, вся інженерія, всіх систем
не тільки за нашими напрямками, займає, приблизно
50-60 відсотків капіталовкладень в будівлі.

Наскільки часто архітектор чи конструктор
дослухаються до рішень за Вашими проектами?
З архітекторами і конструкторами завжди є
порозуміння, так як у нас спільна мета: забезпечити
безпеку експлуатації будівлі.

Устаткування, обладнання, пристрій яких виробників
Ви застосовуєте частіше всього в проектних
рішеннях? Чому?

В своїх рішеннях я орієнтуєсь на обладнання та
пристрій які виробляються в Україні. Продукція є
оптимальною для нашого ринку, має достатньо
хорошу якість і конкурентну вартість в порівнянні з
іноземними зразками, і головне - забезпечують
технічні та технологічні вимоги і кінцевий результат.

Над якими проектами Ви працюєте зараз?
В роботі зараз є проекти житлових будинків, торгових
центрів «КЛАС», та «РОСТ». Завершено проектування
систем протипожежного захисту заводу з виробництва
листового скла в Азербайджані, в роботі проект
аналогічного майданчика в Узбекистані.



Сергій Сухопар

ГІП
Провідний
інженер - проектувальник

«Найскладнішим був проект системи газового пожежогасіння, пожежної сигналізації та оповіщення про пожежу в приміщеннях гідроелектростанції В'єтнаму. Складність полягала у вивчення обладнання, яке застосовується в країні та вивчені нормативно бази, відповідно до якої приймалися інженерні рішення. Ми виконали роботу якісно і вчасно».



Сергій СУХОПАР

Головний
інженер проектів

Провідний інженер -
проектувальник

Сертифікат AP011878
Клас наслідків - ССЗ

ПОЖЕЖНА, ОХОРОННА і ТЕХНОГЕННА БЕЗПЕКА

XCC
ХАРКІВСПЕЦСЕРВІС
КОЛЛЕКТИВНЕ ПІДПРИЄМСТВО

www.xcc.ua

+380 57 719 4801

- Монтаж та обслуговування пристрійв близнакозахисту
- Вогнезахисна обробка дерев'яних та металевих конструкцій
- Монтаж, налагодження, обслуговування систем пожежної сигналізації
- Електровимірювання
- Пульт централізованого спостереження
- Проектування систем
- Проведення експертизи проектів будівництва
- Оцінка протипожежного стану
- Виконання робіт техногенної безпеки
- Виробництво металовиробів під замовлення
- Оптовий продаж протипожежного обладнання
- Монтаж протипожежних воріт, дверей
- Технічне обслуговування вогнегасників
- Роздрібний продаж протипожежного обладнання
- Охоронні системи (монтаж, обслуговування, групи швидкого реагування).
- Монтаж електричних мереж.



ОЛЕКСАНДР РАКОМА

Інженер систем автоматизованого
проектування
Керівник компанії «MimiSmart»

V.I.P. ФАХІВЕЦЬ

«Створюючи нові технології - ми йдемо в ногу з часом ...»

Розмова з Олександром Ракома,
інженером систем автоматизованого
проектування, керівником «MimiSmart»

Олександр Миколайович, коли до Вас прийшло усвідомлення пов'язати своє фахове життя з будівництвом? Я й гадки не мав, що мій фаховий розвиток буде тісно пов'язаний з будівництвом. Моїм бажанням було - програмування. Але, в 2011 році в розмові з моїм другом, він висловив один вагомий аргумент: «Якщо в країні йде будівництво - вона розвивається. Будівництво - це майбутнє і воно повинно бути ефективним, отже, створюючи нові технології і реалізовуючи їх, ми йдемо в ногу з часом» ... Ось так і розпочався мій рух до «MimiSmart», до створення систем, які багато хто називає як «Розумний будинок».

Чому обрали інженерію?

Тому, що це безмежний полігон для експериментів і реалізації своїх можливостей, особливо якщо є хист до технічних дисциплін і бажання їх вивчати.

Створюючи ефективне технічне рішення, мимо волі приходить розуміння що це може бути корисним, і це надає величезну енергію, впершу чергу творити і створювати ще.

Якому предмету, або предметам Ви приділяли найбільшу увагу під час навчання, і чому? Кого із викладачів вища школи частіше всього згадуєте?

Програмування, і все що з цим пов'язано, а це надзвичайно багато. Із викладачів частіше всіх згадую Віктора Миколайовича Овсянік, доцента кафедри САПР, кандидата технічних наук. По суті, він відкрив мені двері в світ зовсім інших можливостей.

Як розпочиналася фахова кар'єра? Свій перший робочий день в якості молодого фахівця пригадуєте? Що запам'ятаєте?

Пам'ятаю, як «горіли» очі після вступної мови керівника, а потім усвідомлення того, яку глобальну роботу потрібно виконати. І, безумовно, неймовірні відчуття, що ти причетний до цієї роботи.

Про що саме йде мова?

Про управління інженерними системами, про створення програмних продуктів з управління системами...

Яким був подальший фаховий шлях? Чи були карколомні моменти які вплинули на Ваші рішення в питанні розвитку за фаховим, чи поза фаховими напрямками?

Три роки кропіткої праці принесли певні результати, нам вдалося створити новий продукт, і всім цим необхідно було поділитися в публічному просторі. Ми організували та провели конференцію на яку з'їхалися понад 120 зацікавлених фахівців, фактично із всіх країн СНД, наших друзів та партнерів. Це були неперевершенні відчуття, особливо від думок про те, що ми йдемо вірним шляхом, тема є надзвичайно актуальнюю і має перспективи. Особисто для мене, карколомність миті полягала в тому, що настав час чіткої визначеності майбутніх кроків.

Але це був, ще не «MimiSmart», і не побудова компанії? Ні... Про це окрема розмова.
До речі, цікава ...

Сьогодні, багато хто з толком і без, використовує термін «розумний будинок» ... Яким чином у Вас виникла думка працювати в цьому напрямку?

Випадковість, як ще один карколомний вплив на особистий розвиток.

На побутовому рівні прийшов час до «власного ремонту» оселі. Вивчаючи новинки на ринку, в мене з'явилася зацікавленість в продукті «Розумний будинок». У зв'язку з цим, я склав технічне завдання і запросив на зустріч «підрядників», які працювали в цьому сегменті.

Результат був невтішний, жодна з компаній не змогла реалізувати поставлені перед ними вимоги за «ТЗ» в силу різноманітних обмежень і можливостей тих систем, які вони використовували. Таким чином з'явилася думка ... Далі, враховуючи що ми займалися розробкою програмного забезпечення, було ініційовано проведення декількох нарад, у нас в команді, за висновками яких, був конкретизований напрямок практичної роботи.

Як наслідок, компанія «MimiSmart», яку я зараз представляю, розробляє актуатори, тестує їх, сертифікує, створює програмне забезпечення, виробляє, проектує, інсталює, запускає, налаштовує, обслуговує створені системи «розумного будинку». Ми розираємося в будь-яких дрібницях і аспектах нашої системи, що є запорукою її працездатності.

Простими словами, навіщо будь-якому пересічному громадянину, власнику житла, потрібні «розумний будинок», або «розумна квартира»? Щоб що?

Коротко і по пунктам:

1. Це комфорт.
2. Безпека.
3. Здешевлення експлуатаційних витрат.
4. Економія часу на обслуговування.

Враховуючи економічний стан суспільства, на першому місці очевидно буде здешевлення витрат на утримання житла. Система «MimiSmart» гарантує економію від 30 відсотків.

Економічна складова... Які додаткові витрати необхідно здійснити з розрахунку на один квадратний метр, щоб максимально здешевити експлуатаційні витрати на утримання житлової площині?

В першу чергу все залежить від інженерії та від того, наскільки вірними є розрахунки. Витрати на комплекс систем з необхідним обладнанням та пристроями, в перерахунку на один квадратний метр обійтеться близько 10 умовних одиниць.

Із питань забудовників. Наприклад. Щоб збудувати багатоповерховий «розумний» будинок на 100 квартир загальною площею (умовно) в 10 тисяч кв. м, які додаткові витрати необхідно здійснити забудовнику, щоб під час експлуатації власник житла сплачував копійки на утримання квартири купленої в цьому будинку.

В межах 10 - 15 умовних одиниць на квадратний метр. Необхідна перемога на рівні свідомості, і вибір на рівні: одноразова економія, чи системна, довгострокова.

V.I.P. ФАХІВЕЦЬ

Продовження

Щодо реновації ... Як перетворити в «розумний» багатоповерховий будинок збудований за радянських часів? Чи можливо це за наших умов? Скільки це може коштувати і хто повинен за це платити? Чи існують програми підтримки таких проектів?

В нашій країні такі програми лише починають з'являтися, але на жаль, тільки на словах. Потрібна воля, очевидно політичне рішення та механізми залучення під програму відповідних інвестицій, які протягом декількох років окуповуються за рахунок енергозбереження і більш раціонального використання існуючих ресурсів.

Для створення «розумного» багатоповерхового будинку, необхідна установка сучасних приладів обліку та управління інженерними системами. Далі, статистика дозволить аналізувати та вправляти експлуатаційні проблеми, які будуть виникати.

Чому необхідне політичне рішення? В чому саме?
Простий приклад ... Лікар прийшов до Вас з метровою рулеткою для того, щоб зробити заміри температури тіла. Якою буде Ваша думка про такого лікаря?
Тим часом, за тепло в багатоквартирних будинках люди платять як за квадратні метри. Питання. А якщо в квартирі є тільки один опалювальний прилад і температура в приміщенні всього 12 градусів? За якою ціною сплачувати рахунок за тепlopостачання? Інша справа, коли на опалювальному приладі встановлено датчик, який знімає показники кількості отриманого тепла. В такому разі, з'являється можливість управління потребами. Людина в приміщенні - температура на рівні комфорту, людина на роботі - температура на рівні підтримки. Порахуйте ефективний час, і час на рівні підтримки, і Ви отримаєте справедливу ціну споживання тепла від централізованих постачальників. І це тільки один приклад...

Якою є фактична практика на прикладах реалізованих проектів?

Серед наших замовників багато приватних осіб, очевидно вони краще вміють рахувати гроші, є і знакові забудовники загальнонаціонального рівня ... Ale це далеко не все, так як географія роботи компанії значно ширше чим Україна. В практичному вимірі, інвестиція в систему «розумний будинок» окуповується за два-три роки. Іншими словами, через три роки, залишок від економії на експлуатаційних витратах вже можна спрямовувати на інші потреби.

Наскільки складною є конкуренція? І чи є вона за Вашим напрямом на теренах України?

Ринок України достатньо великий, так що роботи вистачить для всіх. Наші переваги полягають в тому, що ми є розробниками і виробниками, для нас немає проблеми адаптації під потреби ринку. Для цього ми маємо в розпорядженні всі необхідні ресурси.

На застосування яких новинок на рівні промислових зразків слід очікувати в найближчому майбутньому?

В найближчому майбутньому слід очікувати на створення програм "Розумне місто", які будуть спрямовані не тільки на використання енергозберігаючих технологій, а також на збереження та раціональне використання існуючих ресурсів і підвищення безпеки експлуатації інфраструктури.

На завершення, чи є що сказати молодому поколінню фахівців будівельної галузі?

Можливості для саморозвитку надзвичайно великі, що ставити перед собою незначні життєві цілі.

V.I.P. ФАХІВЕЦЬ



ОЛЕКСАНДР РАКОМА

Керівник
компанії
«Mimismart»

Інженер САПР
Інженер економіст

+380 50 042 2888

www.smarthouse.ua

Mimismart

РОЗУМНИЙ БУДИНОК



Управління
освітленням

Управління
відео -
спостереженням

Управління
кліматом

Датчики
температури,
освітлення, руху

Універсальний
пульт

«MimiSmart»: - компанія «повного циклу», виробник обладнання і розробник програмного забезпечення, реалізовує проекти на всіх стадіях, від початку і до кінця, працює у всіх регіонах України та за кордоном.

MimiSmart»: - проектує обладнання для систем «розумного будинку», виконує монтаж та пусконалагоджувальний роботи змонтованих систем, забезпечує гарантійне та післягарантійне обслуговування.

ФАХІВЕЦЬ V.I.P.

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 слабкострумових волоконно - оптикових 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 довелось 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 - оптикових 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 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 наданням сервісних послуг. На сьогодні, у нас близько 40 сервісних договорів з торгівельними 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 – «Е «замовлення» - є рух, є впевненість та стабільність, немає «замовлень» - є ризики на вхід в кризову ситуацію, навіть ризики з існуванням 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
«ДІАЗ»

Максим Почапський - пряма мова

Продовження

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 обсязі 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 присутністю державних коштів...

В комерційних тендерах ми приймали неодноразову 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 орієнтуру можуть бути принципи та підходи які застосовує GIZ (Німецьке товариство міжнародного співробітництва).

Як висновок підкresлю думку 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 бувати на об'єктах, щоб особисто в мене було розуміння стосовно дотримання графіків виконання робіт. Враховуючи те, що за чисельністю ми не відносимся до великих підприємств, ми складаємо та аналізуємо фізичні обсяги виконаних робіт на кінець кожного тижня. Щодо другого - тут, ѹде 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 – нішо, 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.

Навіть декілька об'єктів які є візитною карткою «ДІАЗ»? 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 згадував вище, додайте близько 30 тисяч квадратних метрів за титулом капітальний ремонт та ремонто –оздоблювальні роботи. Нашиими замовниками є «Тимдев», «БК ОРІОН» по житловому комплексу «Софія Київська», «Служба житлово-комунального господарства» «Житлобуд-2», GIZ ГмбХ, «Український Рітейл» мережа магазинів «Брусничка», «ГлобалЛоджикУкраїна», та багато інших.

Якими є перспективи розвитку компанії?

Чи були спроби заглянути за горизонт?

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

ФАХІВЕЦЬ V.I.P.



НЕ СЛОВОМ –
ДІЛОМ

www.diaz.kh.ua

+380 50 401 3773



DIAZ

РЕМОНТНО - БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ

V.I.P. ФАХІВЕЦЬ

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 КАЧАН

Інженер - електрик

Директор компанії

«Adamant PRO»

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



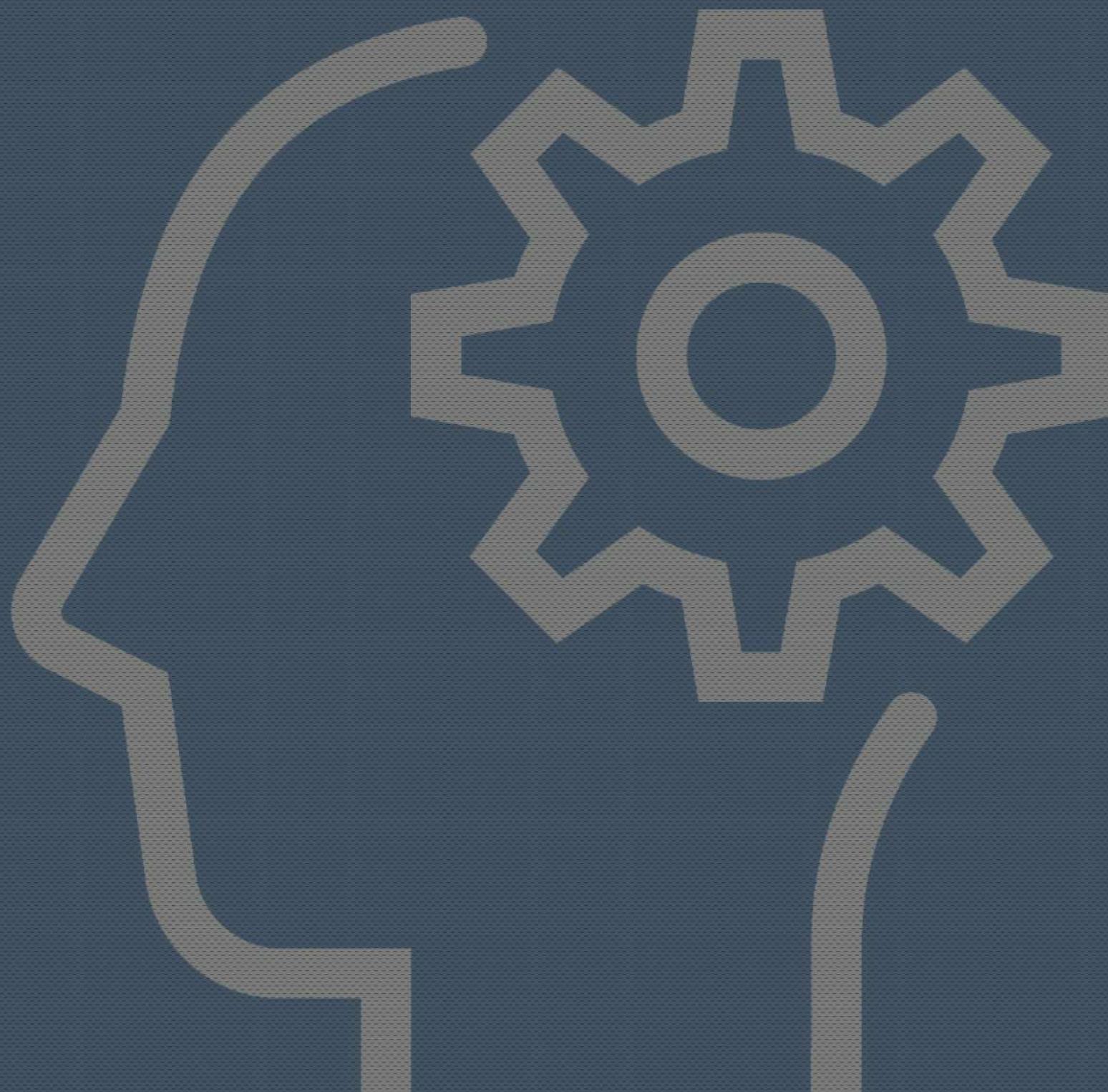
Максим КАЧАН

Директор компанії
«Adamant Pro»

Інженер - електрик

ФАХІВЕЦЬ V.I.P.

2021



ФАХІВЕЦЬ V.I.P.

ВИРОБНИЦТВО
ЛОГІСТИКА

ІНВЕСТИЦІЇ
СТРАХУВАННЯ

БУДІВНИЦТВО
РЕКОНСТРУКЦІЯ

АРХІТЕКТУРА
ПРОЕКТУВАННЯ

Громадська організація
«БУДФАХІВЕЦЬ»

ОБ'ЄДНАННЯ
ВИРОБНИКІВ
ІНВЕСТОРІВ
ПРОЕКТУВАЛЬНИКІВ
ТА БУДІВЕЛЬНИКІВ
УКРАЇНИ



«Фахівець V.I.P. - спеціальний проект «Громадської організації «Будфахівець» об'єднання виробників, інвесторів, проектувальників та будівельників України.

199 Б, проспект Московський, м. Харків, Україна, 61037

Електронна версія журналу на офіційному сайті «Будфахівець» ГО
www.budpro.top

Друкована версія за Свідоцтвом державного реєстру видавців,

виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

Серія ДК № 4677 від 17 січня 2014 року.

Головний редактор громадської редакції -

Плехов Олександр Леонідович

mail: vgobud@gmail.com тел: +380-67-570-5784