

Вячеслав ГОНЧАРОВ:

«Я ПО СУТИ ОПТИМИСТ!»

Более 15 лет ООО «Техногарант» занималось комплексными широкопрофильными поставками оборудования, материалов и техники. Сегодня компания работает под названием ООО «ТЕГРУСС». Новое имя – это не просто маркетинговый ход. Это смена целевых ориентиров и стратегических приоритетов, это важный этап развития и большие амбиции обновленного бизнеса, поясняет генеральный директор Вячеслав ГОНЧАРОВ.

– Вячеслав Викторович, вы известны в структурах ТЭКа России как руководитель компании «Техногарант», специализирующейся на комплексных поставках разнообразного технологического оборудования и специальной техники. Сегодня вы дали мне новую визитную карточку, на которой указано: «Генеральный директор, компания ТЕГРУСС». С чем связано переименование?

– Это не переименование и ни в коем случае не «заметание следов». Это начало нового этапа в развитии нашего бизнеса. Компания «Техногарант» много лет была успешным поставщиком, обеспечивала предприятия ТЭКа продукцией в широком ассортименте – от гусеничных подъемных кранов до персональных компьютеров. Мы достигли неплохих результатов: только за последние три года поставили нашим клиентам более 5,5 тысячи единиц продукции.

– Так почему же отказываетесь от работы с ТЭКом?

– Мы не отказываемся, мы продолжаем сотрудничать с компаниями топливно-энергетического сектора страны и прежде всего со структурами ОАО «Газпром». Однако сегодня эффективный бизнес должен не просто быть оператором рынка, выигрывающим тендеры, но и предоставлять клиентам комплексные высокотехнологичные решения. Иными словами, нужно сочетать наши компетенции с реальными потребностями заказчиков. Кстати, компания «ТЕГРУСС» возникла не вчера. Это дочерняя структура «Техногаранта», занимающаяся перспективными проектами с 2012 года. Мы видим в них огромную перспективу и решили сконцентрироваться именно на этом направлении. Мы предлагаем продукт, основанный на нашем организационном и интеллектуальном капитале.

– Это звучит красиво. Но можно ли уточнить, о каких именно проектах идет речь?

– Пока я не готов раскрыть полностью все карты. Как у всякой Компании, строящей бизнес на знаниях и интеллекте, большая часть проектов сейчас прорабатывается на разных стадиях. Я не люблю говорить о незавершенном.



Могу лишь сказать, что мы диверсифицируем не только список нашей продукции, но и наш потребительский рынок – расширяем портфель предложений для всех структур, которым требуются комплексные решения. Это мы умеем делать.

Но и для ТЭКа России у нас есть перспективные проекты. Например, мобильные компрессорные установки. В нынешних условиях эти проекты развиваются не так быстро, как хотелось бы, но все равно их время придет. Я в этом абсолютно уверен.

– Сегодня многие бизнесмены считают, что текущая экономическая ситуация в России мало подходит для инвестиций и долговременных разработок, и думают о том, как бы сократить издержки. Вы уверены, что выбрали верный путь?

– Часто повторяемая фраза, что кризис – это время новых возможностей, уже успела стать банальной. Тем не менее, я глубоко убежден, что именно в период кризиса можно сделать существенный рывок, добиться больших результатов. Любое развитие не может

идти вертикально вверх очень долгое время. Если все развивается слишком гладко, то это вызывает у меня сомнения: а все ли мы делаем правильно, не упускаем ли чего? И нынешняя непростая ситуация только доказывает: пришло время меняться.

Разумеется, мы обязаны считаться с новыми реальностями рынка. Резкий рост курса иностранных валют, экономические санкции подталкивают нас к усилению сотрудничества прежде всего с российскими производителями. Надо сказать, что последние годы жесткой конкуренции с западными и восточными брендами заставили многие российские компании инвестировать в развитие производства, создавать современную технологическую базу. Именно среди них мы ищем партнеров для дальнейшего развития.

Мы рассматриваем и будем рассматривать предложения от компаний, которые готовы производить высокотехнологичный продукт для нужд ТЭКа, обороны, строительства, других наукоемких отраслей экономики и ищут пути выхода на новые рынки.

Эффективный бизнес должен не просто быть оператором рынка, выигрывающим тендеры, но и предоставлять клиентам комплексные высокотехнологичные решения.

Именно в период кризиса можно сделать существенный рывок в развитии, добиться больших результатов, уверен Вячеслав ГОНЧАРОВ.

– А что же собственного у вас остается?

– Остаются компетенции. То есть опыт и понимание того, что и как надо делать. Кстати, коллектив по большей части сохранился. Лучшие сотрудники, зарекомендовавшие себя грамотными профессионалами, безусловно, будут работать, они – наш основной потенциал. Но мы также привлекаем новые кадры, необходимые для решения новых задач.

Остается опыт и понимание того, как надо работать с заказчиком. Мы не торговая компания, которая говорит: «Вот, у меня есть замечательный продукт, купите, пожалуйста, мы вам еще и скидку дадим». Мы идем к заказчику и выясняем его проблемы и задачи на несколько лет вперед. А потом предлагаем решение. Кроме того, мы заранее знаем, какие задачи могут стоять перед тем или иным заказчиком, и можем сами подсказать, выбор каких продуктов и услуг для него приоритетен.

– У вас появился просторный новый офис, здесь действительно чувствуется забота о сотрудниках. Вы давно переехали?

– Совсем недавно, летом 2014 года. Можно много говорить о том, что люди – наша главная ценность, а можно просто создать им комфортные и достойные условия для работы. Я предпочитаю второй вариант.

– Вы говорили об инновациях и технологиях. Означает ли это, что компания решила переключиться на производство новой продукции?

– И да, и нет. Нет – в том смысле, что мы не собираемся в ближайшее время инвестировать непосредственно в производство. Проблема не в том, что у нас нет достойных производителей или спроса на новые разработки. И то, и другое у нас в стране имеется в достаточном количестве. Но существует разрыв связей, бизнес-подходов, когда одни хотя бы заказывать, но не знают, где и как это лучше сделать, а другие могут произвести, но не готовы вкладываться в перспективные продукты. Наша роль – это интеллектуальное посредничество. Но посредничество не на бумаге, а воплощенное в конкретный технологический продукт, будь то особая компрессорная станция или специализированная

передвижная лаборатория. И в это ноу-хау мы готовы инвестировать.

– Вячеслав Викторович, позвольте личный вопрос. Вы выглядите бодрым и воодушевленным, заряжаете энергией всех сотрудников. Что дает вам эту силу и уверенность?

– Я по своей сути оптимист! И наоборот, поэтому мне обычно удается все то, чего я добиваюсь. Пусть не сразу, пусть с большим трудом. И еще... Хочется сделать что-то полезное не только для себя лично. Для этого всегда есть возможности.



ООО «ТЕГРУСС»
 117588, Москва,
 ул. Тарусская, 10
 Телефон: 800-500-02-12
 Телефон/факс: (495) 788-81-73
 Газсвязь: (700) 9-73-09
 www.tegruss.ru
 tegruss.pф

