

# УПРАЖНЕНИЯ НА БРУСЕ

Есть опыт, после которого мало чего боишься. Так получилось, что в 22 года Евгений Новицкий оказался в тайге. Случайно. В роли директора леспромхоза. Бывший городской студент, до этого торговавший компьютерами. В поселении пара тысяч конкретных лесорубов. Предыдущий директор сбежал, а до этого платил за работу бартером – женским нижним бельем. Власти не было, если не считать участкового и местного смотрящего от бандитов, в кафе ходили с «калашниковым», а на дворе стояли 90-е годы. Впрочем, начнем с начала.

Текст: Александр Силаев, фото: Анна Гопаева

## ХОЗЯИН ТАЙГИ

**- Вот сейчас вы директор компании «КЛМ-Арт», строите и продаете дома. Могли бы в юности предположить такой путь? Чем вообще занимались в школьное время, помимо школы?**

- Мог бы предположить. Почему бы и не управленец, почему бы и не дома? Помимо школы работал. Начал в четвертом классе. Помню, на заводе сколачивал ящики, первую зарплату получил 20 рублей – не так уж мало для четвертого класса и 1987 года. Работать начал руками. Это был ценный опыт, главное, я быстро понял, что работать головой лучше. Был стропальщиком, сварщиком. Жил тогда в Минусинске, но как-то не было сомнений, что работа временная, а после школы будет вуз. Так и случилось, хотя выбор вуза – им стал красноярский Цветмет – по большому счету случаен. По специальности я инженер-технолог металлургического производства, справедливости ради скажу, что на металлургическом производстве я так и не поработал.

**- Если в школе помимо школы были ящики и сварки, что было в студенчестве?**

- На четвертом курсе начал торговать компьютерами, тогда это было модно. Работал с москвичами. И вот в 1999 году эти мои знакомые сделали мне предложение, которое я бы не принял сейчас. Звучало примерно так: «знаешь, мы тут по случаю леспромхоз прикупили – не съездишь туда наладить дела?».

**- Почему именно вам? Почему леспромхоз? Они готовы были предложить это любому человеку, который занимался компьютерами?**

- До этого была история с этими москвичами. Им нужно была два вагона пиломатериалов. Мне звонят и говорят: ты же все равно живешь в тайге, достань нам лес.

**- Живешь в тайге, и по улицам ходят медведи...**

- Если живет в Сибири, два вагона леса у него всегда же под боком. Так вот, лес я им тогда достал. После чего стало считаться крутым специалистом по древесине. В общем, мне предложили поработать самым главным в леспромхозе в Иркутской области, и я согласился. Всего, что меня ждет, не знал. А ждал меня поселок на две с половиной тысячи жителей, леспромхоз – единственное, что там работало. Точнее, несколько месяцев уже не работало. Предыдущий директор платил зарплату тем, что шили на ближайших зонах, а шили там бюстгальтеры. С этих же зон текли трудовые кадры. Есть такие территории, где половина населения сидит, а половина уже отсидела. Потом этот директор просто слинял. Понятно, какое у этих людей было доверие к руководству?

**- Тем более к руководству 22 лет от роду, приехавшему из города.**

- Ну вот, представляете. Кстати, всю технику из леспромхоза растащили по домам. В счет зарплаты, говорят. Работать буквально не на чем. Первое, что пришлось делать: возвращать технику в леспромхоз.

**- До перестрелок не доходило?**

- Скажем так, обстановка была накаленная. Власти там не было никакой. Точнее, был один участковый, я обратился к нему. Вооружен он был сильно хуже, чем местные жители. Те в кафе ходили с «калашниковыми», а у милиционера не было даже пистолета, так вышло. Но где-то добрым словом, где-то злым, где-то кулаком – минимальный порядок был восстановлен, технику вернули. Для участкового это был звездный час. Еще в помощники я взял себе Григория Григорича – самого старого жителя, он мне советовал, что и как. Там своя специфика была. Напри-

**ВЛАСТИ ТАМ НЕ БЫЛО НИКАКОЙ. ТОЧНЕЕ, БЫЛ ОДИН УЧАСТКОВЫЙ. ВООРУЖЕН ОН БЫЛ СИЛЬНО ХУЖЕ, ЧЕМ МЕСТНЫЕ ЖИТЕЛИ.**





мер, надо было обязательно представиться местному смотрящему, без этого никуда, можно сказать, этикет.

**- Но как, откройте секрет? Как заставили все это работать, как обрели доверие лесорубов? Не только же наличием милиционера?**

- Логика общения с коллективом везде одна и та же, лексика может быть разная. Первое и самое главное: надо отвечать за свои слова. Это важно в общении и с бизнесменами, и с лесорубами. Все люди это видят и ценят. Пообещал – сделай. Сделай, даже если тактически невыгодно. Никогда не ври. И через какое-то время, если ты держишь слово, будешь в авторитете. Было тяжело, конечно. Три месяца там никакой работы не было, а до этого я сказал, чем за работу рассчитывались. Я сумел убедить, что все получится, будет работа – будут деньги. И все получилось, леспромхоз – не космический корабль, чтобы он заработал, хватило смекалки и здравого смысла.

**- А чем история закончилась?**

- Все вроде наладилось, но через три года я устал, от всего: от лесорубов, бандитов, собственников. И уволился. Но опыт бесценный. После того, что там было, меня уже невозможно напугать, наверно, ничем.

## КОНСТРУКТОР ИЗ БРУСА

**- Итак, возвращаетесь в Красноярск. Компания «КЛМ-Арт», где вы сейчас директор, возникает не сразу?**

- Сначала работал на «Мекране» директором по производству. Потом еще был один мебельный завод. Потом возникает «КЛМ-Арт» - дочка большой лесопромышленной компании «КЛМ», существующей с начала 90-х годов.

**- Мы говорим «КЛМ-Арт» - подразумеваем дома из клееного бруса. Именно вы предложили торговать не только древесиной, но и домами?**

- Не мы первые придумали технологию. Но новшество было, я предложил делать дома на оборудовании, в которое никто не верил. Первый раз пришел к инвестору с идеей – получил от ворот поворот, второй раз пришел – то же самое, третий раз пришел – это была уже его идея. Начали буквально с гаражного производства: первый станок стоял в гараже. Сейчас в компании около ста человек, делаем по дому в день, по итогам 2013 года планируем выйти на два.

**- Можно задать интимный вопрос? Какова рентабельность бизнеса?**

- 7-8%. Не в торговой сфере работаем, в производственной, здесь это нормально. Поэтому, кстати, мы делаем деньги не столько на цене, сколько на объеме. Чтобы заработать хорошо, мы должны делать и продавать много, к этому и идем.

**- Идея совместить офис и демонстрационный материал – ваша?**

- Да, наши офисы – это те самые дома, которые мы продаем. В Красноярске один домик стоит у «Планеты», второй у «Июня». Нормальный офис, 80 квадратов, в нем сидит 8 человек, и обходится это дешевле, чем снимать офисные площади. И одновременно это реклама.

**- И где еще стоят такие же офисы «КЛМ-Арта»?**

- В Кемерово, Челябинске, Уфе, Казани, Екатеринбурге, Алма-Ате, Москве. Кроме того, есть дилеры в Омске, Ачинске и Абакане.

**- Наивный вопрос, что важнее для успеха – продажи или производство?**

- Хорошие продажники один раз продадут что угодно, но при слабом производстве долго продавать у них не получится. С другой стороны, производство загнется при слабом сбыте. Еще нужно понимать, что главная наша реклама – устная. Человек пришел, купил, понравилось, рассказал знакомому. И есть нюанс касательно производства: мы не работаем на склад. Мы не можем делать много домов и хранить просто потому, что каждый дом индивидуален. У нас продано несколько сотен домов, и может быть из них только десять одинаковых.

**- Еще наивный вопрос, чем ваша компания так уж отлична?**

- Нельзя сказать, что мы одни делаем в Красноярске дома из клееного бруса. Но мы – единственные крупные. Другие могут пытаться делать тоже, но они идут за нами. Доходит до того, что показывают своим клиентам наши проекты и наши каталоги, говоря, что смогут так же. Это объяснимо – у нас шесть архитекторов, а у них ни одного. Но я скажу немного парадоксальную вещь: нам даже не так важно, купят дом у нас или у конкурентов – важно, чтобы купили. Важно, чтобы культура загородного строительства шла в народ. А будет эта культура – мы свое возьмем.

**- Чем располагаете к себе заказчиков из других стран? Китай,**

**ЛОГИКА ОБЩЕНИЯ С КОЛЛЕКТИВОМ ВЕЗДЕ ОДНА И ТА ЖЕ, ЛЕКСИКА МОЖЕТ БЫТЬ РАЗНАЯ. ПЕРВОЕ И САМОЕ ГЛАВНОЕ: НАДО ОТВЕЧАТЬ ЗА СВОИ СЛОВА.**

**Казахстан, Франция. Неужели так просто везти дом из Сибири?**

- Китай и Казахстан это не так уж далеко отсюда. В той же Франции мы конкурентоспособны прежде всего из-за цены. Дом из Скандинавии обойдется им раза в три дороже. Кстати, везти дом во Францию из Красноярска не сильно дороже, чем из Москвы. Обычно фуры идут из Москвы в Красноярск полные, а обратно пустые, и издержки на обратный путь уже включены. Мы предлагаем им оплатить бензин, чуть-чуть денег сверху, и перевозчики только рады.

## ЧТО, ПОЧЕМ, ЗАЧЕМ?

**- Во что дом обойдется красноярцам?**

- Разумнее всего говорить о цене за квадратный метр. 10 тысяч за метр в цене занимают расходы на материал. А если говорить о доме под ключ с полной отделкой, то цена будет около 35 тысяч. Это минимум в полтора раза дешевле метра в городе, где цены начинаются от 50 тысяч без отделки. По итогу дом в 80 квадратов по цене уложится в три миллиона.

**- А какие дома обычно берут?**

- Обычно 80 квадратов хватает. Если семья большая, максимум вам может понадобиться 160-180 метров, остальное будет пустовать. Хотя есть заказчики, которым нужен дом в 1,5 тысячи квадратных метров – можем сделать и такой. Я был в таком доме, и, честно скажу, заблудился – с трудом нашел то место, где раздевался. А в ближайших планах у нас – вы только

## ПЕРВЫЙ РАЗ ПРИШЕЛ К ИНВЕСТОРУ С ИДЕЕЙ – ПОЛУЧИЛ ОТ ВОРОТ ПОВОРОТ, ВТОРОЙ РАЗ ПРИШЕЛ – ТО ЖЕ САМОЕ, ТРЕТИЙ РАЗ ПРИШЕЛ – ЭТО БЫЛА УЖЕ ЕГО ИДЕЯ.

не удивляйтесь – дома площадью 40 метров. Это будет экономичное жилье для тех, у кого не хватило бы денег даже на однокомнатную квартиру. Не думайте, что 40 квадратов – это мало. На первом этаже гостиная и кухня, на втором это две небольших спальни. Для семьи с ребенком это нормально, в любом случае лучше однокомнатного жилья. Еще есть план строить сразу поселки. Сейчас человек сначала ищет землю, потом думает про дом. Мы предлагаем решить все вопросы сразу. Первый поселок на 30-40 домов в районе поселка Дрокино. Никаких проблем с водой, канализацией, отоплением. Пустим даже автобус по маршруту Дрокина – улица Копылова. Главное в таком доме небольшой участок в 1,5 сотки земли, на котором можно поставить мангал, беседку, посадить цветы...

### - Хорошо, а во сколько обходится содержание дома?

- Сопоставимо с городской квартирой. У меня дом в 160 квадратных метров, с баней – 200. Среднегодовая цена обслуживания в месяц – 7 тысяч рублей, в городе за услуги ЖКХ я бы платил не меньше. В другом регионе страны, кстати, было бы сильно дешевле: из-за возможности использовать в отоплении газ. Есть и еще и скрытые бонусы, например, сколько в городе платится за стоянку автомобиля? А если две машины на семью? Пожалуйста, несколько тысяч экономии в месяц.

### - Известны стандартные доводы в пользу жилья за городом: лучше экология, не мешают соседи за стеной, их меньше и они твоего круга, и т.д. А есть какие-то скрытые бонусы, о которых покупатели не подозревают?

- Во-первых, появляется чувство гордости. Каждый мужчина, как говорится, должен построить дом, посадить дерево и вырастить сына. Мы шутим, что две главные задачи из трех решаются с нашей помощью. Да и сына проще растить, имея дом. Еще, когда стал домовладельцем, понял, что у меня решена проблема выходных – раньше каждое лето думал, куда ехать. Жара, пробки, дикарями в лес неуютно, на базу отдыха – стоит диких денег. Теперь такого вопроса нет, ты просыпаешься уже за городом

### - А какие есть скрытые риски?

- Некоторые люди пытаются экономить на том, где нельзя, или экспериментировать там, где не надо. Один заказчик принес проект, где почти не было перегородок в доме. Мы сказали: такой дом упадет, мы его строить не будем. Нельзя экономить на безопасности, например, ставить плохое отопление или плохую электрику. Последствия здесь могут быть фатальными. Нельзя экономить на фундаменте. На кровле, на окнах – еще можно, а если плохой фундамент – дом оседет. Систему водоснабжения лучше всего утеплить электрокабелем, если в минус тридцать на глубине трех метров она перемерзнет – что будете делать?

### - Что главное в общении с заказчиком? Есть ли категории легких и тяжелых заказчиков?

- Человек, который приходит к нам, все-таки боится. С городской квартирой все понятно, а здесь ему кажется, что он сильнее рискует. И надо, чтобы я его убедил. Главное быть честным и дать клиенту максимум свободы. Хочет рисовать свой дом полтора года, вымеряя все по сантиметру – пожалуйста. Такие клиенты есть. А самые трудные обычно те, кто хочет огромный дом, родовое гнездо. Это состоявшиеся люди, обычно сами бизнесмены, они требуют особого отношения. Самый простой клиент тот, у кого меньше всех сомнений. Обычно это люди, которые хотят легко потратить деньги, которые к ним легко пришли.

### - А на что смотрите, нанимая сотрудника на работу, что важнее – опыт, энтузиазм, смекалка? За что наверняка уволите?

- Опыт это хорошо, но обычно все опытные где-то работают. Смотрю в первую очередь на честность. Если чего-то не знаешь и не умеешь, лучше это не скрывать. Нельзя, чтобы некомпетентность вылезла потом. Что не смогу простить сотруднику? Обман доверия. Обычно я даю людям много свободы, но свободой нельзя злоупотреблять.

