

# Ракурс жизненного пути



## Никольский Александр Юрьевич

**Родился** — 5 апреля 1959 г. в Якутске (Россия).

**Образование** — высшее, окончил Новосибирский институт советской кооперативной торговли.

**Специальность** — инженер-технолог общественного питания.

**В отрасли** — с 1994 г.

**Увлечения** — спорт, йога, книги.

**Семейное положение** — женат, имеет двух сыновей, внука.

*Терпение — путь к успеху!*

*Даже не мог себе представить, что мой собеседник родился и вырос в Якутске. Непростой климат: зимой за  $-50^{\circ}$ , летом за  $+30^{\circ}$  (правда, лето короткое). Зато какая природа. Город стоит в тайге, вокруг сопки, рядом мощная красавица река Лена. Вот в таком удивительном по красоте крае в семье летчика и главного бухгалтера появился на свет мальчик Саша, сегодня — Александр Юрьевич Никольский, генеральный директор компании «Профи-Пресс».*

*Могу сказать, что нас в течение многих лет связывает профессиональная дружба, в основе которой открытость, открытость и честность. Не раз и не два нам приходилось общаться на разные темы, оказывать друг другу содействие в решении проблем, заглядывать в будущее. И каждый раз я понимал, что передо мной профессионал, работающий системно, чувствующий все болевые точки человеческих отношений.*

*Семья, школа, институт, армия, спорт вместе с суровой таежной природой заложили основу нынешнего характера этого человека. Инженер-технолог по специальности, Александр Юрьевич прошел в Якутске путь от завпроизводства до генерального директора объединения общественного питания. Был депутатом Якутского горсовета. Вместе с друзьями в начале 90-х открыл первый кооператив. Объездил Союз с юга на север и с запада на восток. Здесь же, в Якутске, повстречал Татьяну — будущую супругу (сама она из Макеевки, после учебы в Калуге получила направление в Якутск), которая родила ему двух сыновей.*

*Наверное, это обстоятельство и предопределило переезд семьи Никольских в Макеевку, вследствие чего Украина в лице Александра Никольского получила современного, классного профессионала.*

*Мы сидим в уютном кабинете Александра Никольского, спокойная обстановка которого располагает к тому, чтобы вспомнить и рассказать, задуматься и помечтать, сделать прогнозы.*

— Александр Юрьевич, я с Вами знаком уже более 10 лет, но до сих пор не знаю, как Вы стали упаковщиком. Какая такая звезда упала с неба, что Вы окунулись в упаковочную индустрию?

— После переезда из Якутска в Макеевку пришлось некоторое время оглядеться. Время шло, и мне уже хотелось ак-

тивно работать, задумывать и реализовывать новые проекты. И тут предложили работу в полиграфии. Я посмеялся: «Да вы что, я типографию видел в 4-м классе на экскурсии. На меня это произвело такое впечатление, как, наверное, сегодня металлургическое производство».

Но тем не менее решил попробовать. Сначала факультативно работал в отделе сбыта. Потом смотрю — дело затягивает, интересно стало и получается. Если к своей работе относиться честно, то результат не заставит себя долго ждать. Так было и у меня. Вскоре мне предложили должность

коммерческого директора, а затем и директора этого предприятия. Это были мои первые шаги в упаковочной индустрии.

**— Ваш профессиональный рост — это пример для молодежи. Расскажите, как рождаются генеральные директора?**

— Мой очень хороший тренер по лыжным гонкам Виктор Мачин говорил: «Самое главное — терпеть надо. Будешь терпеть — сможешь победить, не будешь — проиграешь». Ты можешь быть очень хорошо подготовлен. Но приходит первая трудность, и ее нужно перетерпеть, а потом откроется второе дыхание. Если не дотерпишь — генеральным не станешь никогда. Иногда многое нужно перетерпеть: негативное отношение к тебе, бытовые проблемы. Тебе кажется, что ты каждый день делаешь одно и то же, а ничего не получается, но нужно продолжать делать, делать и делать, и тогда: раз — и посыпался один камушек, второй, третий, и стенка медленно начинает разрушаться. И ты понимаешь, что своим каждодневным трудом, своим упорством добиваешься цели.

Во многом для меня отношение к работе — это отношение к работе моей мамы. Я видел, как ей тяжело приходилось. Иногда и сейчас вспоминаю.

— Это был очень серьезный шаг. Во-первых, я люблю стабильность, я не экстремист — бросаться в какие-то крайности. Я люблю строить все по кирпичику, спокойно, обдуманно. Когда меня пригласили на «Профи-Пресс», я был не готов к этому. Первый совет — с женой. Я понимал, что мой переход отразится на социальном статусе семьи: директор, депутат — и вдруг все надо начинать сначала. Я ощутил на себе весь негатив этого перехода.

**— Вы знали, что так будет, и пошли?**

— Не знал.

**— А если б знали?**

— Тем более пошел бы. Моя новая работа сразу меня увлекла. Это было мое. С другой стороны, при этом произошло удивительное разделение людей, которых я знал и которые меня знали. Это было сито, которое отсеяло случайных людей. Со мной остались те люди, которые сегодня в моей команде. Надеюсь, это надолго.

**— Как у Вас как генерального директора частного предприятия строятся отношения с коллективом?**

— На собрании учредителей было принято решение, что люди не должны чувствовать себя в чем-то ущемленными



Я начинал свою карьеру с помощника повара третьего разряда, а сегодня — генеральный директор. Люди бывают разные. Но каждый человек должен ответственно относиться к своей работе. А слава и должность тебя найдут.

**— В Вашей жизни был период, когда нужно было принимать важное решение: с должности директора предприятия перейти на «Профи-Пресс» и все начинать с самого начала. Страшно было?**

ми потому, что они работают на частном предприятии. У нас есть полный социальный пакет: отпуск, доставка сотрудников на работу, питание, больничный, обеспечение спецодеждой.

Но самое привлекательное условие для людей — это стабильность предприятия: постоянная работа и достойная оплата труда. Вместе с тем у нас случайные сотрудники долго не задерживаются. Все давно поняли, что здесь зарплату не дают, здесь ее зарабатывают.

**— Какова сегодня миссия «Профи-Пресс» на рынке, на какие ценности при этом опирается предприятие?**

— Все наши действия направлены на то, чтобы создать предприятие европейского образца в хорошем смысле этого слова. В этом философия создания предприятия и стратегия его развития.

Наша продукция должна быть лучшей. Это подтверждают наши заказчики, покупатели нашей продукции. Это подтверждают награды за нашу продукцию на украинских и международных конкурсах.

Но самое главное в нашей философии — это люди. Мы опираемся в основном на своих специалистов, большинство из которых стали настоящими профессионалами у нас. Они понимают, что являются творцами своего предприятия. Сегодня «Профи-Пресс» — это не только современное оборудование, новейшие экологически чистые материалы и качественная продукция. Это еще и особая аура труда. Наши сотрудники, приходя на работу, получают эстетическое удовольствие.

**— «Профи-Пресс» — один из лидеров на украинском рынке картонной упаковки. Как стать таким лидером? Как удержаться на вершине?**

— Эпиграфом к ежегодному отчету для учредителей «Профи-Пресс» является фраза: «Трудно достичь вершины, но еще важнее оставаться на ней». Наши стратегические планы развития, результаты деятельности на рынке подтверждают эти слова.

Рассматривая разные варианты развития бизнеса, мы выбрали картонную упаковку и должны добиться в этом направлении лидирующих позиций на рынке. Для этого необходимо использовать все технические возможности современных технологий и оборудования, максимально освоить собственные мощности. После этого можно посмотреть в другую сторону и развиваться в другом направлении.

Лидерство «Профи-Пресс» — это свежие идеи в конструкции и дизайне упаковки, безукоризненное качество и безопасность продукции, строгое соблюдение сроков выполнения заказов, разумные цены.

— Компании «Профи-Пресс» 7 лет. Все эти годы предприятие развивалось на Ваших глазах. Какие этапы этого развития можно выделить?

— Первый этап — этап становления предприятия, понимание того, какая компания пришла на рынок. Когда поставщики оборудования из Германии приезжали для заключения контракта и фотографировались на развалинах этого здания, они смеялись: «Через год хотите запустить такое производство?» А потом, когда они были на открытии предприятия, то ходили с круглыми глазами: «Такого не может быть в принципе».

Но установкой оборудования и запуском производства этот этап не закончился. Он растянулся на 2 года. Нужно было выйти на рынок. Для этого мало иметь современное оборудование, хороших специалистов, даже качественную продукцию. Что делать? Снизить цены? Но это тупик. Тогда мы своим трудом, обязательностью, качеством продукции, индивидуальным подходом к каждому заказчику проходили этот самый важный этап освоения рынка. И когда мы уже наработали какой-то опыт, тогда нас узнали, услышали и начали уважать как партнеров.

Затем был этап мощного развития. Мы накачивали наши мышцы, создавали новую продукцию, отрабатывали технологию, коммуникации, вводили автоматизированную систему управления производством и т. д. И тут мы столкнулись с кризисом. Это был тоже очень важный для нас этап. Мы не растерялись. Созданная на предприятии инициативная группа разработала план действий, как себя вести, чтобы без потерь пройти через кризис, не повредив конструкцию предприятия. Жизнь показала, что все было сделано очень своевременно и правильно.

Нынешний этап — это этап развития новых мощностей предприятия. Мы понимаем, что экономика поднимается, компании развивают ассортимент своей продукции, открываются новые предприятия. Компания «Профи-Пресс» должна быть готова к такому развитию рынка.

— Александр Юрьевич, Вы как-то сказали мне: «Наш успех мы видим в успехе наших заказчиков». Что Вы вкладываете

в эту фразу, и вообще, как организована работа с теми, кто покупает Вашу продукцию?

— Мы всегда с большим уважением относимся к нашим заказчикам и работаем с ними честно. Мы всегда идем навстречу их пожеланиям. Если клиенту нужна упаковка новой конструкции, тогда включаются в работу сотрудники конструкторского отдела. Это дипломированные специалисты, которые постоянно занимаются разработкой новой упаковки. Даже если эти разработки не нужны в данный момент. Проходит время, приходит новый заказчик, и мы показываем ему целую библиотеку таких разработок упаковки, всего того, что есть у нас.

Мы стремимся к тому, чтобы клиент всегда уходил от нас с решением для себя. Для работы с крупными компаниями разрабатывается определенная система. Есть разные бонусы, системы оплаты, отсрочки платежей, предоставление альтернативных материалов. Однако мы никогда не демпинговали. Те, кто демпингует, подрывают боеспособность своих партнеров.

Вместо этого у нас целый комплекс способов взаимодействия с заказчиком: от постоянных коммуникаций до четкого выполнения всех условий поставки продукции — картонной упаковки.

— Что рынку ожидать от компании «Профи-Пресс» в будущем?

— Рынок должен понимать, что «Профи-Пресс» был, есть и будет надежным партнером, который всегда готов выполнять все требования клиента. Мы приложим все усилия, чтобы оснастить таким оборудованием, производство упаковки на котором удовлетворит любые потребности заказчика.

— Александр Юрьевич, а где Вы берете силы, кто Вас вдохновляет? Как Вы отдыхаете?

— Стараюсь работать системно, чтобы все успевать и не уставать. Если занимаешься тем, что тебе нравится, такая работа не угнетает. Конечно, успокаивает и вдохновляет семья. Спорт помогает быть в тонусе, домашний отдых восстанавливает моральные силы. Кроме этого книги, дети, внук.

— Александр Юрьевич, спасибо за беседу. Сегодня Вы открылись для меня и наших читателей как успешный директор успешного предприятия. Все, что сделали Вы и коллектив компании, впечатляет. Ваши планы грандиозны, и я уверен в их реализации. Успехов и удачи в их реализации всему коллективу «Профи-Пресс». *Ж*

*В.Н. Кривошеей, к.х.н.*

