

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ — ЭТО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ

Бренд «Киришстройсервис» узнают в регионах

• ТЕКСТ | Ирина ИКОННИКОВА

Задолго до кризиса компания «Киришстройсервис» начала осваивать разные рынки. Сегодня на каждом из них фирма достигла успехов и признания своих клиентов. По итогам 2008 года это принесло ей титул одной из лучших строительных компаний Ленинградской области, а в 2009 году — победу в конкурсе «Бизнес, развивающий регион» (номинация «Антикризисное развитие») Ленинградской областной торгово-промышленной палаты.

От СЗФО до Дальнего Востока

Конкуренция на рынках торговли нефтепродуктами и строительными материалами жесткая, и найти свою нишу сложно. ООО «Киришстройсервис» начинало свой бизнес в 1996 году. Тринадцать лет спустя компания занимает прочное положение на этих непростых рынках. Выбор поставщиков и материалов огромен, но заказчики постоянно обращаются к услугам ООО «Киришстройсервис». Секрет прост: здесь умеют вникнуть в специфику задач клиента, мгновенно укомплектовать нужную партию и оперативно ее доставить. Цена товара при этом будет аналогична среднерыночной или ниже. Флажки, обозначающие присутствие компании в регионах, можно выставлять на карте страны от Северо-Запада до Дальнего Востока.

Генеральный директор компании
«Киришстройсервис»
Регина Егорова



Выход на строительный рынок состоялся, когда руководство «Киришстройсервиса» осознало необходимость диверсификации ее деятельности. После структурной реорганизации и образования строительного подразделения в 2001 году первые заказы компания получила на ремонтные работы.

Сегодня перечень компетенций ООО «Киришстройсервис» расширился и включает полный спектр строительномонтажных работ для коммерческой недвижимости. Собственная производственная база, необходимая техника, система складов и наличие квалифицированных специали-

стов — все это позволяет успешно конкурировать с другими организациями по цене, срокам и качеству ремонтно-строительных работ.

Опыт и репутация компании в строительном сегменте позволяют участвовать в борьбе за бюджетные заказы в родном Киришском районе. От местной администрации «Киришстройсервис» получил заказы на выполнение ремонтно-строительных работ на объектах: Киришский городской суд, межшкольный учебный комбинат, МУ «Комитет по делам молодежи и спорта», городской ЗАГС, школы, детские сады. Но предмет особой гордости специалистов компании — строительство футбольного поля с искусственным покрытием СК «Нефтяник» для с/к «Нефтяник» (ООО «ПО КИНЕФ»).

Постепенно география объектов компании становилась разнообразнее, и заказы начинали поступать из других районов Ленинградской области. В Кингисеппе объект «Киришстройсервис» — это здание городского суда, в Шлиссельбурге — первая и вторая школы и МУ «Управление городского хозяйства», в Волхове — ОАО «Агрохолд», ООО «Управляющая компания», в Кировске — МУ «УКС».

Есть и собственная строительная площадка — 2,7 га, где компания реализует проекты строительства коммерческой недвижимости.

Экономическая нестабильность — шанс для развития

Первые шаги по диверсификации бизнеса компания предприняла задолго до кризиса. С наступлением рецессии эта политика принесла свои плоды. Сегодня около 60% в структуре доходов «Киришстройсервиса» занимает торговля нефтепродуктами и стройматериалами, строительного-монтажный бизнес — около 30%.

Именно на торговле стройматериалами основан успех в смежной отрасли. Глубокое знание рынка стройматериалов позволяет сделать оптимальный выбор при выполнении строительного проекта. А собственный магазин стройматериалов — это возможность пригласить опытных маркетологов и с их помощью изучить спрос, сформировать предложение на текущий момент и на перспективу. Иногда торговое направление позво-

ляет поддерживать связи не только с поставщиками, но и с производителем. Например, из отечественных кровельных материалов для выполнения собственных строительных заказов руководство «Киришстройсервиса» всегда выбирает ИЗОПЛАСТ завода «ИЗОФЛЕКС», а для теплоизоляции — ПЕНОПЛЕКС. Материалов лучшего качества просто не найти.

ООО «Киришстройсервис» имеет сертификат соответствия требованиям ISO 9001:2000 «Выполнение строительного-монтажных работ, в том числе исполнение функций генерального подрядчика».

Предвидя наступление кризиса, компания начала формировать портфель заказов на строительство в других регионах. Ездили в соседние регионы, знакомились с главами администраций, строительных компаний. В результате такой политики сегодня «Киришстройсервис» имеет заказы в Волхове, Тихвине и Петербурге. Помимо заключения договоров на выполнение строительных работ в компании оптимизированы расходы на закупки стройматериалов и внутренние издержки.

Комплекс этих мер позволил пережить первоначальный, самый суровый, этап кризиса. Но предстояли законодательно введенные изменения на строительном рынке. Однако потрясения в связи с его реорганизацией компании не коснулись.

— У нас не было колебаний в выборе СРО, — говорит генеральный директор компании Регина Егорова. — Альтернатив «Балтийскому строительному комплексу», зарегистрированному в Петербурге, мы не рассматривали. Точно так же не возникло сложностей с вступительным или страховым взносами. Все эти процедуры определены действующим законодательством, которое я считаю обоснованным. Рынок только выиграет от введения института СРО. Нам гораздо комфортнее работать в окружении профессионалов, чем со «строителями-однодневками», которые не несут ответственности за свою работу.

Есть и третье направление деятельности компании — автосервис. На его долю в структуре доходов «Киришстройсервиса» приходится 5–10%. Но стратегически автосалон — одно из самых интересных начинаний ком-

пании. Пока у «Киришстройсервиса» в родном городе нет конкурентов. А это открывает большие перспективы не только в отношении завоевания нового рынка, но и в плане продвижения бренда. Без привлечения профильных агентств единственный в городе автосервис приносит широкую известность торговой марке среди автовладельцев.

Стратегии неторопливого и вдумчивого освоения рынков позволили компании миновать прошедший год с высокими показателями. Именно эти достижения помогли «Киришстройсервису» обойти конкурентов и добиться победы в номинации «Антикризисное развитие» конкурса «Бизнес, развивающий регион» Ленинградской областной торгово-промышленной палаты.

Возникает ощущение, что у «Киришстройсервиса», как в известном рекламном ролике, «все сладко да гладко». На самом деле отрицательный опыт периода первых шагов в бизнесе, конечно, есть. Важно, как он был переосмыслен и использован в дальнейшей практике. В стратегиях компании исключен элемент рискованных действий «вслепую», от которых может пострадать и заказчик, и репутация фирмы.

— Наша позиция заключается в том, чтобы действовать постепенно, шаг за шагом, — говорит Регина Егорова. — Возможно, это женский подход. Но качество наших услуг и признание заказчиков компании «Киришстройсервис» обусловлены именно такой позицией. Мы несем ответственность за каждое бизнес-направление, которое развиваем. ■



ООО «КИРИШСТРОЙСЕРВИС»
Ленинградская область, г. Кириши,
пр. Героев 23
тел. (813-68) 342-52, 529-90,
факс: (813-68) 331-74,
regina@tktor.ru