

# ПРОФЕССИОНАЛАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

Календарь и природа нечасто сходятся во мнениях, особенно когда дело касается смены времен года. И хотя все точно знают, что апрель растопит снег, а декабрь заморозит лужи, делать ставки на то, «сдует» ли сентябрь с людей летние наряды, вряд ли кто-то станет. Холодные и редкие солнечные лучи, изредка пробивающиеся облачную толщу январского неба, постоянно напоминают мне об ярком и теплом сентябре в Иркутске. Начало осени в Сибири явно не смогло одолеть редуты августа, и спящее солнце, хоть и уставшее после трех месяцев работы, вполне успешно боролось с циклонами за шорты и футболки. В очередной погожий день, приближавший середину девятого месяца прошлого года, я уверенным шагом шел на встречу с техническим директором официального дилера John Deere в Иркутске – «Тимбермаш Байкал».

Офис компании «Тимбермаш Байкал» в Иркутске находится практически на самой набережной Ангары. Найти его несложно: огромный баннер с оленем и словами John Deere, а также зеленые машины с ярко-желтыми надписями явно выдают дилера, зазывая в гости всех. Не исключая, что даже не имеющие отношения к заготовке леса люди периодически заходят сюда, просто полюбоваться великолепными сложными машинами. Меня же здесь ждет встреча с человеком, отвечающим за ремонт и техническое обслуживание этих красавцев – машин John Deere – в Сибири. Это Виталий Сташуль, технический директор «Тимбермаш Байкал».

В 2003 году Виталий закончил Иркутский государственный технический университет

(факультет транспортных систем, кафедра автомобильного транспорта) по специальности «Автомобили и автомобильное хозяйство», после чего отработал год оператором харвестера и в 2004-м поступил на работу в «Тимбермаш Байкал», уже в качестве инструктора, главная задача которого – обучать людей работе на харвестерах.

«Года три я отработал инструктором. Работа велась с клиентами компании: мы собирали группу операторов и обучали их на симулято-

Не самое приятное ощущение – когда дерево падает на машину



Виталий Сташуль, технический директор ООО «Тимбермаш Байкал»

ре. Кроме того, я объяснял теорию, принцип работы и устройство машины, – вспоминает Виталий. – На самом деле работа оператора харвестера требует довольно крепких нервов. Очень много факторов влияет на то, куда упадет дерево, и отнюдь не все зависит от машины и оператора, но также и от ветра, снега и т. д. Не самое приятное ощущение, когда ты с учеником в кабине, он за рычагами – и дерево падает на машину. Кабина, конечно, выдерживает, но бьются фары, мнетса железо... К счастью, прямо на кабину деревья у нас не падали, однако вскользь по стреле цепляло неоднократно. Такие моменты хорошо запоминаются».

В 2008 году Виталий отправляется в Братск, где становится директором филиала. «В каждой должности есть свои интересные моменты. Работа директора филиала – это постоянное общение с клиентами. Необходимо понимать их потребности и думать над тем, как эти потребности удовлетворить, – а это не только важно, но и интересно. Пожалуй, это была самая интересная должность из всех, что мне приходилось занимать», – рассказывает Виталий.

Спустя еще 3 года Виталия приглашают обратно в Иркутск, уже на должность технического директора. В Иркутске находится головной офис компании «Тимбермаш Байкал».

«Задачи технического директора уже не связаны напрямую с клиентами. Моя работа заключается в выборе краткосрочных и долгосрочных целей развития сервисного отдела компании, стратегическом планировании, постановке, контроле и достижении выбранных



## Расширение линейки техники позволило обеспечить клиентам весь комплекс машин, необходимых для работы в лесу, что открыло новые горизонты для развития

Территория обслуживания компании – Восточная Сибирь, где работает 935 единиц самоходных машин и 165 единиц навесного и прицепного оборудования. Весь этот парк ведут 46 сервисных инженеров, из расчета 1 механик на 20 машин, согласно регламенту John Deere

целей. За выполнение задач отвечают директора филиалов, которые на местах отвечают за все, что связано с сервисом. В Иркутске нет отдельного филиала, тут находится головной офис компании, но машины работают и их нужно обслуживать. Поэтому здесь я также выполняю функции директора филиала, занимаюсь обслуживанием закрепленных клиентов», – говорит Виталий.

В Иркутске сосредоточен весь управляющий аппарат компании. Всего в главном офисе работает порядка тридцати человек, из которых девять – директора, включая генерального, технического, финансового и других.

Поскольку John Deere – бренд американский, я поинтересовался у Виталия об особенностях работы с иностранцами.

«На мой взгляд, американцы отличные управленцы. Работать с ними просто, поскольку существуют определенные, довольно строгие правила, все ходы вполне прогнозируемы. Те результаты, которых мы достигли за 13 лет работы компании «Тимбермаш Байкал», а точнее – даже с 2006 года, когда Timberjack превратился в John Deere, – во многом были достигнуты благодаря опыту менеджмента США.

Кроме того, John Deere позволил нам расширить линейку техники, предлагаемой клиентам: к лесным машинам добавились дорожно-строительные, которые также идут в лес, – грейдеры, бульдозеры, экскаваторы. Это позволило нам предлагать клиентам все необходимое для работы в лесу, увеличить наш потенциал, открыв новые горизонты для развития».

На плечах технического директора лежит и вопрос квалификации кадров. У компании John Deere имеется целый отдел, который занимается обучением механиков и инженеров дилерских центров. Часть обучения проводится в Москве, а если сотрудник идет на «чер-



ный пояс» – высшую категорию диагностов, то обучение проходит либо в Финляндии, либо в США, в зависимости от техники, с которой работает инженер. Дело в том, что сортировочную технику John Deere выпускают в Финляндии, а в Штатах производят машины для хлыстовой заготовки. После обучения сдается экзамен, состоящий из теоретической части и практики. Последняя интересна тем, что

экзаменаторы сами выводят из строя машину, делая в ней три поломки. Претенденту на высшую категорию дается 3 часа на устранение этих неисправностей, и обязательный минимум – выявление и устранение не менее двух из них.

Развиваясь вместе с компанией, Виталий смог узнать специфику работы на разных позициях, как работают все сотрудники от простого механика до управленца высшего звена, что, безусловно, помогает грамотно строить стратегию развития, укрепляя слабые места и используя сильные стороны компании. Виталий Сташкуль – отличный пример умного и успешного инженера, который всего за 7 лет прошел карьерный путь от выпускника вуза до технического директора одной из крупнейших дилерских сетей лесозаготовительной техники в Сибири. Как показывает опыт Виталия, это вполне реальный расклад для хорошего инженера. А хорошего инженера делает не только качественное образование, но и собственное стремление профессионала постоянно развиваться и совершенствоваться.

«Мы не жалеем денег на обучение. Наш подход прост: всегда, когда есть возможность, мы проводим обучение, когда возможности нет, мы все равно учим. Даже в случае, если директор филиала утверждает, что механик занят, а потому не может быть отправлен на учебу, со стороны руководства есть обязательное требование: отправить на обучение в любом случае. К счастью, сегодня руководители филиалов понимают, что обученный механик тратит гораздо меньше времени на поиск и устранение неис-

правностей, и один квалифицированный специалист заменяет троих неквалифицированных. Мы стараемся обучить всех своих механиков так, чтобы они могли устранить любую поломку с первого раза, без повторных выездов. Ведь как бывает с неподготовленными инженерами: они приезжают к клиенту, пытаются что-то сделать, ничего не выходит, они возвращаются в дилерский центр за советом, потом снова едут на предприятие. А время идет, техника простаивает...»

Константин Поршнев