

Среди партнеров журнала «Геопрофи» особое место занимает компания «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ». В 1994 г. мне посчастливилось познакомиться с А.М. Шагаевым и С.В. Филатовым — одними из учредителей тогда еще зарождающейся компании, которая занимала небольшую комнату на втором этаже в здании Учебного центра Метростроя, рядом с метро «Электровзаводская». В настоящее время это одна из крупных геодезических компаний с центральным офисом в Москве и 11 представительств в других городах России, а также 11 партнерами в России, Белоруссии, Казахстане и Украине. «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» является генеральным дистрибьютором оборудования и технологий под брендом TOPCON и SOKKIA более 20 лет. Руководство компании уделяет особое внимание сервисному обслуживанию и метрологическому обеспечению предлагаемого геодезического оборудования, создав 21 сервисный центр в России и один в Казахстане. Более 200 сотрудников своей ответственной и качественной работой поддерживают имидж организации как одной из уникальных не только в России, но и за рубежом.

В год 25-летия компании «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» редакция журнала обратилась с просьбой к Андрею Михайловичу Шагаеву, ее бессменному генеральному директору на протяжении первых 15 лет, ответить на ряд вопросов.

Подробнее с первыми этапами становления компании «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» можно познакомиться в интервью А.М. Шагаева, которое он дал редакции журнала в 2004 г. (см. Геопрофи. — 2004. — № 3. — С. 13–15).

**В.В. Грошев** (Редакция журнала «Геопрофи»)

## ИСТОРИЯ «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

### А.М. Шагаев («ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ»)

В 1980 г. окончил дорожно-строительный факультет Московского автомобильно-дорожного института (в настоящее время — Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет — МАДИ) по специальности «мосты и тоннели». После окончания института был призван в кадры ВС СССР. С 1982 г. работал в тресте «Монтажтермоизделия», с 1984 г. — в ГПИ «Союздорпроект», с 1990 г. — в кооперативе, с 1991 г. — в Московском филиале Ленинградского научно-производственного объединения «Росгеопроект». В 1994 г. с группой единомышленников основал компанию «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» и стал ее генеральным директором. В настоящее время — председатель Совета директоров ООО «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ».



▼ **Какие основные факторы позволили компании «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» на протяжении 25 лет занимать ведущее место среди поставщиков геодезического оборудования не только в России, но и за рубежом?**

Главным фактором развития любого предприятия является задача, которую ставят перед собой его создатели. Задачи, как не странно, бывают разные, например:

— самая простая и распространенная задача — зарабо-

тать как можно больше и желательно побыстрее;

— задача посложнее — создать конкурентоспособное предприятие с целью заработать как можно больше и впоследствии продать его;

— задача еще более сложная — создать конкурентоспособное предприятие с развитой сервисной и сбытовой инфраструктурой для того, чтобы извлекать прибыль на долговременной основе.

Задача, которую мы — А.М. Шагаев, Н.А. Скалдина и



С.В. Филатов, то есть учредители, — поставили перед собой в далеком 1994 г., состояла в том, чтобы, зарабатывая деньги, создать для себя комфортную среду обитания. Комфортная среда в нашем понимании — это коллектив единомышленников, объединенных общими представлениями о долге, дружбе, деловой и, главное, профессиональной этике. На основе общих моральных и профессиональных принципов мы создали не просто комфортные условия пребывания на рабочем месте, а собственную корпоративную культуру. Поэтому в компании работают сотрудники, которые разделяют с нами не только стремление к повышению собственного благосостояния, но и моральные принципы. Важно было подобрать верных, надежных и преданных делу специалистов, а дальше все было достаточно просто. Правда, это «просто» растянулось на долгие годы, но мы верили в успех, и он пришел. Энтузиазм — это когда сотрудники работают не только за деньги, но и верят в успех, доверяя друг другу. Наш энтузиазм базировался на глубокой вере в то, что мы делаем большое и нужное дело: перевод сознания исполнителей советского периода, привыкших работать на

дешевом оптико-механическом оборудовании с использованием бумажных носителей (рукописных журналов), расчетных таблиц и примитивных калькуляторов, в плоскость понимания целесообразности использования дорогих, с точки зрения советского человека, цифровых технологий.

Мы были первой компанией в России, которая провела семинары во всех крупных городах страны. Мы были первой компанией, которая создала в 1997 г. полноценный сервисный центр по ремонту и метрологическому обеспечению геодезического оптико-электронного оборудования. Именно наши сотрудники совместно со специалистами компании «Кредо-Диалог» «связали» программный комплекс CREDO с электронными

тахеометрами SOKKIA, что послужило мощным импульсом в продвижении «безбумажных» технологий в России в начале 1990-х гг. Мы единственная в России частная компания, которая серийно выпускает универсальные коллиматорные стенды, разработанные нашими инженерами и не имеющие мировых аналогов, в то время, когда крупные оптико-механические предприятия закрывают геодезическое производство. Компания не только поставляет эти стенды для использования в Центры стандартизации и метрологии России, в мобильной модификации они востребованы Министерством обороны РФ. А чего только стоит создание первой в России мобильной сервисной мастерской на базе микроавтобуса, модернизированного с участием конструкторов Горьковского автомобильного завода. Мобильный сервисный центр, он же метрологическая лаборатория, оснащен необходимым оборудованием для ремонта и метрологических измерений на территории заказчика.

За 25 лет сотрудники компании собрали уникальную коллекцию раритетных геодезических инструментов. Некоторые приборы из этой коллекции входят в постоянную экспозицию Московского планетария. Большая часть раритетных геодезических инструментов нахо-







дится в представительствах «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» в различных регионах РФ. На основе музейной коллекции созданы учебно-информационные материалы по истории развития геодезического оборудования, которые размещены в открытом доступе на сайте компании, а также переданы в профильные учебные заведения. Помимо геодезических инструментов, в коллекции имеется небольшая библиотека старинных учебных пособий по геодезии, которые принадлежат перу всемирно известных авторов XIX–XX вв. Экземпляры книг, имеющиеся в нашем распоряжении и любезно предоставляемые другими коллекционерами, переводятся в электронный вид и размещаются в свободном доступе на сайте компании.

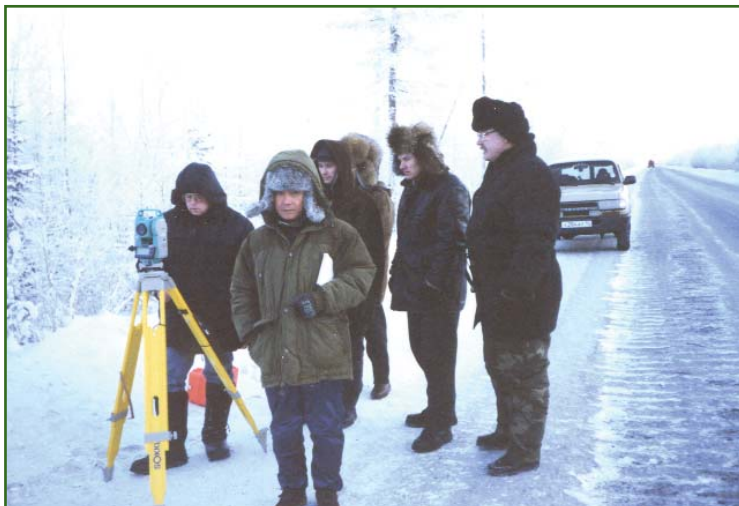
Мы сумели создать российскую компанию как среду обитания и созидания, опыт которой внимательно изучают зарубежные компании и никак не могут понять, в чем же все-таки секрет успеха. А секрет довольно прост и давно сформулирован в стихах Ф.И. Тютчева: *«Умом Россию не понять, Аршином общим не измерить...»*. Все, о чем я рассказал — это достижения, сделанные благодаря коллективу единомышленников, который поставил перед собой нестандартную задачу — создать предприятие, где мате-

риальное соседствует с духовным, а сотрудники не только получают зарплату, но и осознают, что участвуют в большом и интересном деле развития своей страны, в сохранении истории и традиций своей профессии. Таким образом, подводя итог вышеизложенному, на основании своего жизненного опыта могу сказать, что главным фактором успеха компании является способность ее руководства и сотрудников к принятию нестандартных решений в среде «замаркетезированных», стандартно мыслящих конкурентов. Мы не учились в МВИ и не используем шаблоны надувательства клиентов под соусом так называемых «маркетинговых» ходов, мы создали собственную культуру общения внутри компании и с заказчиками и гордимся достигнутым.

▼ **Что послужило главной причиной выбора направления деятельности компании «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» в 1994 г.?**

Изначально компания создавалась как производственное предприятие, но со временем к нам стали обращаться коллеги с просьбой помочь приобрести оборудование для выполнения геодезических и проектно-изыскательских работ. Прекращение централизованного снабжения, связанное с развалом СССР и появлением независимых государств с собственными правовыми нормами и денежными единицами, привело к проблемам с закупками и поставками геодезических инструментов. Изучив требования рынка, мы наладили поставку оборудования не только российского, но и украинского производства. Оборудование приобреталось на средства, вырученные от выполнения работ на территории РФ и Украины. Не имея так называемого «административного ресурса» для получения заказов, мы поняли, что для выживания в условиях всероссийского хаоса 1990-х гг. необходимо выполнять работы в 2 раза быстрее, в 2 раза дешевле и в 2 раза качественнее, чем это делают конкуренты. Модернизация производственного отдела привела к необходимости приобретения





зарубежного оптико-электронного геодезического оборудования и программного обеспечения, а также трассопоисковой техники. Успехи компании в повышении производительности геодезических работ получили некоторую известность среди других изыскательских частных предприятий, и к нам стали обращаться с просьбами: показать, научить и продать.

Именно в этот период мы впервые увидели не ближайшую, а дальнюю перспективу — внедрение, обучение, продажа и полный комплекс сервисного обслуживания геодезического оборудования и поддержки программного обеспечения. Собственно, это и был наш план, который мы благополучно реализуем на протяжении вот уже четверти века. Выбор направления с уклоном на продажу многим, в том числе и мне, казался предательством по отношению к профессии. Геодезист и «торгаш» — понятия несовместимые, но потом мы осознали, что приняли правильное решение. Имея доступ к самым передовым технологиям, мы постоянно находимся в процессе изучения алгоритмов и принципов работы новейшего оборудования, нет застойного периода в профессиональном развитии.

Поэтому выбор направления деятельности сформировался

естественно. Нам стало интересно работать в компании, которая превратилась в центр изучения современных технологий, одновременно в учебное заведение по обучению заказчиков и, разумеется, в торговое предприятие со сложной структурой логистики, технической поддержки, метрологического обеспечения, полного комплекса технического обслуживания с собственным инструментальным цехом и цехом по сборке коллиматорных стандов, не считая мелкосерийного производства различных аксессуаров.

▼ **В чем Вы видите причину «долголетия» компании? Как компании «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» удается не просто существовать, но и оставаться ведущей на рос-**

сийском рынке, конкурируя с компаниями, предлагающими геодезическое оборудование и технологии других мировых лидеров, таких как Trimble и Hexagon, не говоря уже об экспансии компаний из Китая?

Разумная целенаправленная политика развития, помноженная на креативность и хорошую техническую и деловую подготовку сотрудников, а главное, способность коллектива и руководства понимать и принимать нестандартные решения. «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» — российская компания, живет своими, возможно не всегда понятными для представителей западного бизнеса представлениями о деловой этике и принципах ведения дела. Есть еще один фактор, который очень важен и полностью согласуется с задачей по созданию комфортной среды, о которой я говорил ранее, — расширение круга постоянных клиентов, коллег по профессии, которые не только приобретают предлагаемую нами продукцию, но и разделяют наши культурные ценности.

Компания TOPCON, которую мы представляем в России, — один из трех китов развития мировой геодезической индустрии. Мы ориентируемся сами и стараемся ориентировать







своих коллег на использование всех возможностей, которые предлагает TOPCON и ведущие европейские компании для многократного увеличения производительности и уменьшения себестоимости работ, и имеем на этом поприще вполне приличный результат.

Китайские производители совершенствуются в своем мастерстве, но в создании комплексных решений не преуспели.

▼ **Расскажите подробнее об истории создания коллекции раритетных геодезических приборов «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ», визитной карточкой которой стал перекидной календарь с изображением ее экспонатов. Какое значение коллекция музея имеет для Вас и сотрудников компании? Есть ли планы по ее дальнейшему развитию?**

Коллекцию старинных приборов мы собираем с начала образования компании. Первые экземпляры использовались в качестве интерьерных украшений, но впоследствии, когда коллекция начала пополняться, нам стало интересно отслеживать эволюцию развития измерительных инструментов в области геодезического

приборостроения. Тогда мы целенаправленно стали создавать экспозицию, организованную по направлениям: линейные измерения, нивелирование, угломерные измерения и т. п.

Каталогизацию экспонатов музея «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» ведет старший научный сотрудник, хранитель Политехнического музея Леонид Семенович Назаров, благодаря усилиям которого была описана большая часть экспонатов и созданы учебно-информационные материалы, размещенные на сайте компании.

Музей «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» посещают студенты, преподаватели и специалисты, которые интересуются историей развития геодезического приборостроения и получают об этом наглядное представление. В 2017 г. экспозиция из 180 приборов музея демонстрировалась в штаб-квартире Русского географического общества в Санкт-Петербурге. В течение месяца выставку посетили около 2000 человек, в том числе принцесса Таиланда, которая является членом Национального географического общества Таиланда.

В настоящее время общее количество экспонатов музея «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» пре-

высило 600 экземпляров — это самое крупное собрание в России. Для популяризации профессии в регионах было принято решение большую часть экспонатов, которые имеют аналоги в коллекции, разместить в представительствах компании в регионах РФ, чтобы создать экспозиции по образу и подобию музея в центральном офисе в Москве.

▼ **Насколько Ваши представления о будущем компании «ГЕОСТРОЙИЗЫСКАНИЯ» совпали с реальностью? Как Вы видите ее дальнейшее развитие?**

Реальность полностью превзошла мои ожидания. Мы выжили в ревушие 1990-е гг., не останавливались в период небывалой активности различных фискальных органов в 2000-х гг. и перешли к конструктивному развитию современного периода, сохранив сотрудников и компанию. Мало того, именно в то время мы сформировали мощную инфраструктуру. А в ближайшем будущем, как и в недалеком прошлом, мы будем активно работать, передавая эстафету развития компании нашей замечательной молодежи. Наша история продолжается!