

Компания «Си Тех» зарегистрирована в Нижнем Новгороде 1-го июля 1998 года, как российско-норвежское предприятие. Целью создания компании являлось оказание услуг в области судостроения и разработки качественного программного обеспечения для решения различных судостроительных задач. Генеральный директор компании Петр Владимирович Ежов рассказал нам о том, что представляет из себя «Си тех» сегодня, по прошествии более чем десяти лет.

Петр Владимирович, что означает название Вашей компании?

Название было придумано с ориентацией на судостроение северной Европы (это в частности, определило и графику логотипа, и товарного знака) - по сути - «Морские технологии». Но так как, названия типа Marine, Naval и т.п. были заняты, то в первом слове поставили Sea (Море) а во втором сокращение от слова Технологии/ Си Тех — просто калька с Sea Tech ltd.

Расскажите об основных направлениях деятельности Вашей компании.

Постепенно расширяя сферу деятельности группы компаний стараемся выделить несколько направлений, а именно:

- дизайн экстерьера и общая компоновка судна
- проектирование моторных яхт, скоростных судов, судов вспомогательного флота,
- рабочая и технологическая документация для Российских и зарубежных верфей для любых типов и размеров судов.
- организация строительства катеров и моторных яхт под ключ с заданным соотношением цена/качество и другие консалтинговые услуги для Российских и зарубежных заказчиков.
- дизайн интерьеров и обстрочные работы на судах
- САПР для судостроения (в партнерстве с компанией ГеОС (Н.Новгород))

Поле деятельности компании довольно обширно. Какие задачи «Си тех» ставит перед собой сейчас?

В первую очередь стоит задача вернуться в послекризисную Европу, выйти на рынки Азии и Латинской Америки. В России — ближайшая задача потеснить игроков рынка скоростных судов и в первую очередь — судов на подводных крыльях, воздушной подушке и многокорпусных судов.

Как компания «Си тех» представлена в Европе, Снг и в России?

Представители нашей компании есть в различных регионах страны, а так же в Прибалтике, Скандинавии, Восточной и Западной Европе, Китае, США.

В настоящее время ведем переговоры по заключению соответствующих соглашений с потенциальными партнерами в Индии, Турции и Египте.

В выборе наших партнеров мы стараемся следовать определенным принципам, с целью предоставить клиенту наилучшее решение. Стараемся выстраивать долгосрочные отношения в соответствии с одним из принципов философии “TQM” гласящим, что лучше иметь длительные отношения с малым числом поставщиков, нежели постоянно новые с большим их количеством. Тот, кто бежит по рынку с целью выжать из поставщика в ходе тендера лишний рубль, и меняет их на каждом заказе — проигрывает в долгосрочной перспективе.

Есть ли среди Ваших клиентов и партнеров известные компании?

Наш основной клиент в России — владельцы и директора судостроительных предприятий, за рубежом — инжиниринговые и консалтинговые компании. И практически все они известны.

А чем «Си Тех» отличается от других фирм, существующих на рынке проектирования судов?

Думаю, что одними из основных отличий является гибкость при работе с клиентом, обязательность, качество работ, обусловленное применением 3D моделирования.

Какие достижения компании Вы считаете наиболее весомыми?

Создание совместно с GeOS системы K3-Ship, Разработку моторных яхт и плавучих дач, уникальных для России, а в чем то и для мира. Выпуск РКД для строительства с опережением выпуска документов согласованных с Регистром, при ответственности за качество.

Практически все заказы, кроме направления РКД являются нестандартными. Всегда приходится что-то изобретать. Это заставляет нас всегда быть на вершине профессионализма.

Как Вы рекламируете свою компанию?

Наиболее эффективным считаем собственный сайт и сотрудничество с журналом Корабел.ру. Также мы принимали участие в различных выставках, но постепенно пришли к выводу, что достаточно периодического участия в выставке «Нева».

А в тендерах вы участвовали?

Мы стараемся не участвовать в тендерах. По крайней мере в том виде, как они организованы в настоящее время — это бред, верх коррупции и некомпетентности. Как правильно организовывать тендеры для пользы страны, а не кармана, хорошо написано в книге акад А.Н.Крылова - «Мои воспоминания». Думаю что нашим чиновникам от судостроения, если они озабочены интересами отрасли и страны полезно это почитать.

Петр Владимирович, расскажите пожалуйста о коллективе. Как он складывался? Есть ли проблема нехватки кадров?

Наш коллектив складывался из знакомых и друзей знакомых, а так же вчерашних студентов, которые выросли в компании. Ядро коллектива работает со дня основания. Именно сплоченность команды и вера в будущее помогала нам преодолевать трудные времена.

Проблема нехватки квалифицированных кадров способных работать не на Российском, а на мировом уровне существует. Мотивирует сама работа. В последние годы мы решаем проблему кадров за счет международной кооперации, благо интернет позволяет. Порой это быстрее, дешевле и качественнее, в том числе и сами выступаем такими суб-подрядчиками у иностранных компаний.

Давайте закончим интервью девизом Вашей компании

Девиз компании - Мы помогаем строить корабли.