

# Кирилл МАСЛОВ. ОБОЖАЮ ДВИГАТЬ КВАДРАТИКИ...

Нельзя сказать, что до нынешних времен ювелиры не помогали друг другу, но только Кирилл МАСЛОВ (руководитель компании ФИТ) предложил придать этому сотрудничеству системный характер.

Первое и, как потом выяснилось, главное впечатление от производства ФИТ — доброжелательность. Еще в первом нашем интервью Кирилл Маслов старательно откращивался от «роли личности» в успехе бизнеса, сваливая все идеи и творческие находки на коллективный разум. Вот и теперь, на бегу знакомя меня то с одним, то с другим соратником по сложной производственной борьбе, он умудрялся, потратив всего пару слов, емко и исчерпывающе дать характеристику каждому, благо что представления проходили в открытой атмосфере, с неизменными улыбками и легким подшучиванием.

Сейчас уже без привлечения метафизики все знают, что продукция предприятий, где царит комфортная атмосфера доверия и взаимопомощи, пользуется на рынке большим спросом, чем такой же внешне товар, изготовленный в грязном цеху и на пруженной системе личностных отношений.

ОП. Масштабы вашего производства, прямо скажем, впечатляют...

КМ. Мы не самые крупные, но в топ петербургских ювелирных производств входим.

ОП. Насколько я знаю, у вас творческих замыслов вполне достаточно для того, чтобы загрузить себя. Тем не менее вы объявляете, что готовы на взаимовыгодных основах делиться производственной структурой и помогать всем остальным участникам рынка, другими словами, вашим прямым конкурентам. В чем подвох?

КМ. Никакого подвоха нет. ФИТ — предприятие полного цикла и когда запускается собственная модель, неизбежно возникает ситуация, когда простаивает та или иная технологическая линейка. Если в этот период принять партнерское задание с понятными сроками и экономикой, — можно обеспечить более гладкий график загруженности персонала и оборудования, всё просто.

Что же касается конкуренции, то она возникает на этапе продаж, когда идет борьба за интерес и кошелек покупателя, а на этапе производства мы коллеги, партнеры, а иногда и друзья.

ОП. То есть, творчество, искусство, романтика, в конце концов, — вторичны?

КМ. Как раз романтика первична. Потому что компания стоит на



«ТАМ ВСЕ  
ЧЕСТНО» —  
ЭТО ПРО  
БОЛЬШУЮ  
ПОДБОРКУ  
СЮЖЕТОВ  
О КОМПАНИИ  
ФИТ  
НА YOUTUBE

идеях, а они потом уже идут в производство, в серию, в массовку, это рутинный процесс.

Директор — он же хозяйственник, его заботит, чтобы была оплачена аренда, люди были при работе и при деньгах, не забудем и материальное обеспечение. А вот если останется время, можно обратиться к замыслам, идеям... которых и вправду достаточно.

Мысль о технологическом сотрудничестве сформировалась в ходе многочисленных бесед на выставках. Рисунок бизнеса у каждого свой, у каждого свои взгляды на производственный процесс, свои достижения, свои боли. Как, собственно, и у ФИТа. А вот дальше — искусство компромисса, нахождения точек, где можно друг другу помочь. Петербургская ювелирка по масштабам разная, небольшим фирмам наладить у себя четко действующее производство — задача очень непростая. Одно дело — разбираться с собственным полным циклом и динамикой склада, другое — написать заказ и в разумное время гарантированно получить результат. Тут важно определить, что партнер делегирует тебе, а какие операции оставляет себе и соображения по этому поводу у него могут быть сугубо свои. Никакого «бинома Ньютона», просто нормально выстроенная производственная структура, позволяющая гибко решать любые вводные. Обожаю двигать квадратики (смеется).

Все мы зависим от, прямо скажем, нервной рыночной ситуации, которая организована не нами. Она то требует замедления производства, простоя специалистов, то скачко-

образно увеличивает объем заказов. И то и другое крайне болезненно для любых производств. Объединение существенно сглаживает и удешевляет режим работы.

ОП. Получая разноплановые заявки от разных партнеров, вы должны быть абсолютно уверены в мобильности своего планового отдела...

КМ. Это требует жесткого даже не планирования, а структурирования, особенно в ситуациях, когда берете от разных партнеров разные задания или регулярно получаете запросы на одни и те же операции. Это можно обсуждать, но главное неизменно — я знаю, что могу, что не могу, и никогда не буду обещать то, что я не могу сделать. Но если будет уверенно не хватать мощности — будем решать. Технологические возможности позволяют, да и запас для маневра есть. Такая нормальная встраиваемая вечная работа))).

Условия для существования ювелирного бизнеса ухудшаются, это очевидно. Любой шаг к развитию собственного производства требует многих усилий, многих средств. У меня у людей сделка, их загрузку я как реостатом регулирую. Деньги нужны всем. Они могут отработать и 8 часов, а могут и 10. Когда понимают, за что бьются. Дальше только вопрос расчетов и организации.

ОП. Сотрудничество по такой схеме — это проект, идея или уже действующая модель?

КМ. Всё проверено практикой, уже четыре петербургских предприятия успешно стали нашими партнерами.

ОП. Какие-то требования или пожелания к таким предприятиям предполагаются?

ОП. Да. Лучше всего получается сотрудничать с системными предприятиями, с ними проще согласуется встраивание их возможностей в наши возможности.

ОП. Такое взаимодействие может перерасти в некое объединение, сообщество, клуб?

КМ. Нет, никакой общественной составляющей в проект не закладывалось. Исключительно договорные взаимоотношения на определенные операции, объем и, разумеется, деньги.

беседовал Олег Подгурский

[/https://jewelry-fitshop.ru/catalog](https://jewelry-fitshop.ru/catalog)

YouTube



Telegram



Ювелирная компания ФИТ