

В постоянном движении

АКТИОН – это, с одной стороны, аббревиатура Агентства кадастра и технической инвентаризации объектов недвижимости. С другой – характеристика динамично развивающейся компании (от англ. Action - действие), за год с небольшим присутствия на рынке сумевшей не только занять свою нишу, но и наработать приличный пул постоянных клиентов, которые ценят АКТИОН и его руководителя Наталию Ашихмину за пунктуальность в сроках и беспрекословное качество работы.

Творческая инженерия

– Наталия Александровна, вы сказали как-то, что работа у вас творческая. Это кадастр и техинвентаризация помещений – творческая работа?

– Зря вы удивляетесь. Творчества у нас хоть отбавляй. Особенно когда бывает необходимо выполнить по заявке работу так, чтобы и кадастровая палата приняла дело к рассмотрению, и заказчику понравилось, и при этом законы не нарушить... Одно дело, когда мы работаем с однотипными квартирами в жилых домах, там все идет по накатанной. И совсем другое – в случае со сложными объектами. Потому что деятельность наша новая, еще только развивается, то и дело приходится находить какие-то нетривиальные решения. Скажем, у предприятия старые сети 1950-60-х гг, на которые вообще нет никаких документов кроме инвентарных карточек. А на основании одной инвентарной карточки эти сети не поставить на учет. Нам и такие задачки по зубам. Правда, для того, чтобы их решать, приходится досконально проштудировать законодательство, но я люблю свою работу, и мне это нравится.

– Почему вы выбрали для себя эту работу?

– В моем случае это был своего рода жест судьбы. Когда после школы встал вопрос о выборе профессии, я не поступила в политехнический институт – не набрала баллов. И поехала подавать документы на бухгалтера в Орловский сельскохозяйственный техникум. В приемной комиссии мне тогда предложили без экзаменов, только на основании хорошего аттестата поступить учиться на землеустроителя. Честно признаюсь, в тот момент даже близко представить себе не могла, что это такое. Поступила, отучилась и начала в своей местной администрации оформлять договоры аренды, затем перешла на работу в Ноллинский районный комитет по управлению имуществом, а потом уже – в областную кадастровую палату. Отработала там почти пять лет. Этот опыт послужил, я считаю, базой для собственного бизнеса. При этом я уже с детства мечтала о собственном бизнесе – это была моя мечта. Не думала, разумеется, в какой сфере, но всегда знала, что у меня будет своя фирма.

– Сразу создали свою фирму?

– Нет, сначала работала просто инженером в частной фирме. Затем сдала квалификационный экзамен на кадастрового инженера (у Наталии Ашихминой аттестат №1 по Кировской области). В 2012 году, когда у кадастровых инженеров появилась возможность заниматься объектами недвижимости, мои работодатели предложили заняться



этим направлением. Поработав год, наработав определенный опыт и знания, я отправилась в свободное плавание...

Всем надо вчера

– Сколько пришлось работать на репутацию своей фирмы, чтобы потом уже репутация работала на вас?

– Опыт работы в сфере земельно-имущественных отношений у меня почти 15 лет, а значит эти 15 лет создавалась моя личная репутация, которая потом перешла на репутацию фирмы. Ведь очень многое зависит от руководителя. Одна из моих любимых пословиц – «век живи, век учишься». То же самое – можно сказать и про репутацию. Ее зарабатываешь постоянно. А на самом деле, я еще не достигла того профессионального уровня, о котором мечтаю. А пока человек мечтает, у него есть к чему стремиться.

– А есть еще куда двигаться дальше?

– Конечно. Можно развивать новые направления работы агентства. В том числе, заниматься геодезическими изысканиями, оценкой имущества и проектными работами. Мы осознаем, что крупные заказчики так или иначе работают с определенными людьми и проектными мастерскими. Но нам никто не мешает подключаться на каких-то промежуточных стадиях. А главное, о чем я жалею, это о том, что в сутках не 36 и не 48 часов.

– Каков ваш принцип развития компании и наработки клиентской базы?

– Для нас очень важной составляющей были, есть и, я уверена, будут сроки выполнения работ. Секрета нет. Получая заказ на тот или иной объект, мы ведем работы параллельно по нескольким направлениям. Пока топограф делает съемку, мы выехали, сделали обмеры, вычленили планы и посчитали площади. Затем все данные проанализировали, обобщили, сформировали дело и отправили в кадастровую палату. Главное в любой работе – это надлежащее качество и желаемые для клиента сроки. А если

Верю в судьбу

– Какие качества обязательно должны быть у людей для того, чтобы они работали у вас?

– Самое главное – это желание обучаться и самосовершенствоваться. Мне самой всегда интересно новые знания воплотить в жизнь. Вот и сейчас, учаю по программе «Мастер делового администрирования» - Master of Business Administration (MBA), я стараюсь весь полученный багаж сразу же

” Не смогу обмануть клиента, даже если это очень высокая рентабельность, потому, в том числе, что верю в судьбу – «зло излученное тобой, к тебе вернется непременно»

к нам часто обращаются, значит заказчиков все устраивает, а это всегда радует

– Бывали такие случаи в практике, когда вы понимали, что это не ваш клиент, не ваш объект, и лучше отказаться, чем делать некачественную работу?

– Да, бывает, но нечасто. Мы же стараемся не просто заработать деньги, формально сделав работу, а анализируем ситуацию – сможет ли наш заказчик завтра зарегистрировать права на свое имущество. Бывало, я говорила сама, что не буду брать за эту работу. В некоторых случаях ты сам клиенту, в некоторых чутьем чувствуешь, что лучше не надо брать этот заказ.

реализовать на практике. Может быть, не всем окружающим нравится, что я такая увлеченная и всю себя отдаю работе. Но без этого в наше время нельзя. Ты должен совершенствоваться, брать на себя ответственность и отвечать за свои действия и действия своих подчиненных.

– А какие качества вы не приветствуете в работе?

– Мне точно будет не сработаться с человеком, который привык работать «от звонка до звонка» с двумя выходными в неделю и 28 календарными днями отпуска. В частной фирме такого в принципе быть не может. Если есть работа, ты дол-

Досье:

Ашихмина Наталия Александровна директор компании «АКТИОН»
Дата и место рождения: 27 мая 1977 г., г. Ноллиск.

Образование: 1997 г. – Орлово-Вятский с/х колледж – «Землеустройство»
2005 г. – ВГСХА – «Экономист»
2011 г. – МФЮА – «Оценка стоимости предприятий»
Кадастровый инженер – аттестат 43-10-1 от 17.11.2010 года.
С 09.2014 – обучение по программе «Мастер делового администрирования» (MBA)

Карьера:

11.03.1997-29.12.2001 – инженер-землеустроитель администрации п. Медведок Ноллинского района.
08.01.2012-31.08.2005 – специалист Комитета по управлению имуществом Ноллинского района.
01.09.2005-17.06.2010 – ФГУ Земельная кадастровая палата.

Затем работала в частной фирме кадастровым инженером
с 20.01.2014 по н. вр. – директор и учредитель ООО АКТИОН
Хобби: фитнес, изучение истории родного края, чтение книг.
Любимый писатель: Александр Дюма, Михаил Булгаков (Мастер и Маргарита, Белая гвардия).
Любимая музыка: саксофон.
Девиз: Если хочешь сделать хорошо, сделай это сам.

жен выполнить договор к определенному сроку. Бывают ведь такие объекты, в которых очень строго прописаны штрафные санкции за невыполнение в срок. Люди должны это понимать и выполнять без всякого кнута.

– Есть такая фраза в «Капитале» Карла Маркса, что при рентабельности в 300% капитал готов на любые преступления. Какую черту вы точно не перейдете?

– Благодаря событиям, произошедшим в моей жизни в последнее время поняла, что не смогу обмануть клиента, даже если это очень высокая рентабельность, потому, в том числе, что верю в судьбу – «зло излученное тобой, к тебе вернется непременно». Тогда заработав этот миллион, ты потеряешь гораздо больше.

– Что для вас нынешний кризис – испытание или дополнительная возможность?

– На 30% - это испытание. Он покажет, кто чего стоит. Тут главное – не потерять человеческое лицо. Но это и возможность. Если ты уже заработал репутацию, ты сможешь привлечь к себе новых клиентов. А может быть, даже организовать новое направление.

Беседовал Олег Прохоренко.