

# Владимир Корякин

## О ТОМ, КАК БЫТЬ «ИГРАЮЩИМ ТРЕНЕРОМ» В БИЗНЕСЕ И «ТРЕНИРУЮЩИМСЯ ИГРОКОМ» В СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

*Текст: Любава Новикова*

*Фото: Ольга Вилисова*

**КС:** Владимир, Вы занимаете должность директора сети «Дежурные аптеки», однако, насколько мне известно, ранее работали в оптовых структурах. Тяжело ли было руководить розничной сетью на первых порах, сложно ли было приспособиться, вникнуть в суть происходящего?

**Владимир:** Я бы не сказал, что сложно. Скорее, это было интересно, потому что это была смена деятельности — образно говоря, я оказался как бы по другую сторону баррикад. Оказалось, что и там, и тут есть свои нюансы, своя специфика. Оптовики в основном взаимодействуют с руководителями аптек или с другими подразделениями внутри компании, и это общение регламентировано и привычно, потому что общаться приходится с одними и теми же людьми. Розница — ближе к земле, ближе к людям, и это означает множество разнообразных взаимодействий и контактов. Так что работа руководителя розничной сети — это постоянный драйв, постоянное ощущение жизни. Неизвестно, с чем столкнешься завтра, и от этого еще интереснее.

**КС:** Расскажите немного о своей компании, пожалуйста. С какой идеи начался ваш бизнес?

**Владимир:** Наша аптечная сеть существует с 2001 года, именно тогда была открыта первая аптека. Основным принципом построения сети было понимание того, что каждая отдельная аптека — это маленький бизнес в рамках большой компании. Успешной должна быть каждая аптека. Именно по этой причине мы никогда не гнались за количеством. Мы не могли себе позволить (как это делали многие

### Досье КС

Владимир Корякин

Город: Москва

Должность: управляющий партнер, директор аптечной сети «Дежурные аптеки»

другие сети) открывать по 50 аптек в год, а затем 25 из них закрывать. За все время существования сети на рынке мы не закрыли ни одной аптеки, и можем этим гордиться.

На сегодняшний день, благодаря такому подходу, сеть «Дежурные аптеки» насчитывает 30 аптек и три медицинских центра.

**КС:** Как Вы подходили к подбору кадров?

**Владимир:** К подбору кадров был такой же серьезный подход, как и к открытию аптек. Мы старались лично пообщаться с каждым кандидатом при приеме на работу. Многие приходили к нам по рекомендации, и все это благодаря тому, что для сотрудников были созданы максимально привлекательные условия и, несмотря на все кризисы и трудности роста, у нас всегда была высокая и своевременная оплата труда. У сотрудников, работающих в нашей компании, и их родственников имеется возможность бесплатного периодического и регулярного с корпоративной скидкой обследования в наших медицинских центрах. В компании многие наши сотрудники прошли путь от первостольника до заведующего аптекой.



**КС:** Какой период развития сеть переживает сейчас, какие значимые события Вы бы отметили?

**Владимир:** Если говорить о наиболее значимых для нас событиях за последнее время — это активное развитие. В прошлом году мы открыли более десяти аптек, что увеличило общее количество аптек на треть. Такой существенный рост потребовал изменения структуры компании, а также подходов к ее управлению.

**КС:** Легко ли было перестроиться?

**Владимир:** Компания растет, сотрудников становится больше. Возникает необходимость построения четкой структуры и регламентов, которые должны обеспечить слаженную работу компании. В этих условиях руководителям становится сложно уделять сотруднику столько же внимания, как раньше. Изначально сложившийся по-семейному теплый стиль общения теряется среди формальностей, на которых строятся бизнес-процессы. Мы это понимаем, и для нас важно, чтобы каждый, как и на этапе становления компании, чувствовал свою значимость, ощущал ценность своего вклада в общее дело, знал, что он будет услышан, и не боялся предлагать идеи. Мы стараемся создать такую систему управления, чтобы сохранить эти ценности.

**КС:** В чем, как Вы считаете, преимущество «Дежурных аптек» перед другими аптеками?

**Владимир:** Было время, когда дежурных государственных аптек практически не стало, а все новые коммерческие аптеки работали не круглосуточно. Мы поняли, что это востребованная услуга — ведь людям необходимо покупать лекарства в любое время, днем или ночью, а сделать они этого не могут.

Поэтому мы стали открывать круглосуточные аптеки и назвали их «дежурными» — это было понятное и привычное для людей название. И теперь мы смело можем сказать, что помогаем людям 24 часа в сутки, 365 дней в году, и наши аптеки — это настоящая скорая фармацевтическая помощь! У нас всегда поддерживается широкий ассортимент, и сотрудники предельно внимательны к покупателям. К тому же в каждой аптеке мы сохранили классический стиль с закрытой формой выкладки и уютным залом. Посетители называют наши аптеки «домашними»!

**КС:** У вас 30 аптек, и, надо полагать, у каждой свое лицо. Можете рассказать о наиболее интересной?

**Владимир:** Конечно, каждая аптека по-своему уникальна. Могу привести в пример аптеку на Садово-Ка-

ретной. Это центр Москвы, Садовое кольцо. Она располагается в доме постройки XIX века, что и определило ее оформление.

Нам хотелось передать дух той эпохи, показать связь времен и поэтому в интерьере использовали красное дерево, массивную мебель, соответствующие шрифты в оформлении вывески. В этом же стиле оформлена и витрина: доктор, перед ним стол со склянками и фармацевтическая книга с записями на латыни. Аптека находится в центре, ее зачастую посещают известные люди — актеры театра и кино, медийные личности. Нам часто поступают предложения об использовании аптеки в качестве студийной площадки для съемок, но мы принципиально отклоняем подобные предложения. Аптека должна оставаться аптекой.

**КС:** Как Вы можете охарактеризовать себя как руководителя?

**Владимир:** Я бы назвал себя «играющим тренером», потому что стремлюсь постоянно находиться в центре событий, активно взаимодействовать со всеми сотрудниками и подразделениями компании, помогать им, быть объективным. Что же до стиля работы, то он, скорее, демократичный. Я бы сказал, что я строгий, но справедливый руководитель. Хотя о том, какой я руководитель, лучше спросить моих коллег и сотрудников компании.

**КС:** Что, по-Вашему, следует предпринять руководителю, чтобы его бизнес развивался успешно?

**Владимир:** Нужно всегда держать руку на пульсе, быть в бизнесе 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Нельзя стоять на месте, необходимо постоянно развиваться, быть открытыми для всего нового. Важно любить то, что делаешь, и получать от этого удовольствие. Также важно понимать, что основная наша ценность — это люди, с которыми и ради которых мы работаем.

**КС:** Часто ли Вам, деловому человеку, удается выкроить время для отдыха?

**Владимир:** Мне повезло, мои партнеры по бизнесу — мои друзья. Мы можем выбраться за город семьями, отдохнуть и заодно обсудить какие-то вопросы. С женой же мы работаем в одной сфере. Когда «вертишься» в фармацевтическом кругу, точек пересечения много, одни партнеры, одни тусовки. К тому же она разделяет мои увлечения. Этого более чем достаточно.

И, несмотря на то что в работе я приверженец строгого планирования, мой отдых преимущественно спонтанный. И не потому, что я вне работы меняю свои при-



вычки, просто у такого отдыха больше шансов случиться. Ведь иногда можно заработать и забыть, что отдых вообще нужен. Даже если у вас есть всего один выходной, можно отдохнуть и не покидая Москвы.

На самом деле многие жители Москвы совсем не знают своего города, потому и места отдыха чаще ищут за его пределами. А у нас столько интересных мест! Нескучный сад, заповедники, парки, например Музеон, расположенный на берегу Москва-реки вдоль Крымской набережной, сквер «Знаки Зодиака» на пересечении Енисейской улицы и Берингова проезда, светомузыкальный фонтан в Царицыно. Я бы отметил музей ретро-автомобилей, музей советских игровых автоматов, музей шоколада. Также среди интересных мест могу назвать чайный дом на Мясницкой, зеркальный лабиринт на Арбате. Я уже не говорю о несметном количестве кафе и антикафе, привлекающих своим неповторимым дизайном и стилем на любой вкус. В Москве есть где провести время, было бы время и желание!

**КС:** Как Вы считаете, отдых должен быть активным или расслабляющим?

**Владимир:** В зависимости от потребности на текущий момент. После напряженного периода работы хочется релаксации, можно улететь на острова, где тихо и спокойно. Если же мысли заходят в тупик, нужно просто переключиться, тогда подойдет активный уикенд, скажем, пешие прогулки по городам Европы. Важно вернуться со свежими впечатлениями, новыми эмоциями и, не сбавляя темпа, включиться в привычный московский ритм жизни.

В прошлом году с супругой отдыхали в Доминикане, и могу сказать точно: нет ничего более «вдохновляющего»,

чем в три часа ночи звонки из офиса, в котором в это время самый разгар рабочего дня!

**КС:** Владимир, что бы Вы могли назвать среди своих увлечений?

**Владимир:** Мне нравится пробовать что-то новое, постоянно чему-то учиться и развиваться. Или можно оттачивать мастерство, постоянная тренировка — залог успеха любых начинаний! Я считаю, именно этому нужно посвящать свое свободное время.

Люблю послушать хорошую музыку. Как-то на блюзовом фестивале самодельных музыкальных инструментов я загорелся возможностью собрать гитару из сигарной коробки. Собрал, вот теперь пробую играть.

**КС:** Легко ли дается обучение?

**Владимир:** Cigar Box Gitar — инструмент специфический, но по сути все же гитара. На акустической я играю давно, но тут просто нужен особый подход. И другая музыка, конечно, — кантри, блюз... Так-то я в основном русский рок играю. В студенческие годы у нас даже группа своя была.

**КС:** А как собирали гитару, где нашли чертежи?

**Владимир:** Не было чертежей: увидел ее на фестивале, пообщался, узнал, как это делается. Нашел в Интернете полезную информацию, затем приобрел стандартную деревянную коробку из-под сигар, прочую гитарную мелочевку, и собрал. Струны поставил обычные гитарные, а для того чтобы настроить, обратился к людям, которые играют на подобных инструментах, и они объяснили, как это делать.

Это ведь национальный американский инструмент, что-то типа нашей балалайки. Его история уходит корнями в Америку времен гражданской войны. В то время денег на изготовление и покупку музыкальных инструментов практически не было и бывшие солдаты, вернувшиеся после войны, делали музыкальные инструменты из того, что было под рукой. Это могли быть деревянные ящики, жестяные банки, провода в качестве струн. А пустых сигарных коробок в то время было в достатке. Поэтому и стало развиваться изготовление гитар из сигарных коробок. Этот вариант музыкального инструмента очень долгое время был единственным выбором для бедных американцев.

Вот и я собирал эту гитару по такому же принципу — из того что было, т. е. максимально правдоподобно!

**КС:** Несомненно, интеллектуальный труд Вам ближе, но в тему самодельной гитары — часто ли Вам приходится работать руками?

**Владимир:** На работе мой труд действительно больше интеллектуальный. Но иногда приятно сменить деятельность. Было время, с сыном собирали модели кораблей и самолетов. Могу дома чего-нибудь починить, благо есть кому ломать. Я о домашних питомцах, в нашей семье живут игуана и кошка.

**КС:** Как же они уживаются друг с другом?

**Владимир:** У них нейтралитет. Хотя можно сказать, что они дружат против... цветов. Вот такая принципиальная у них позиция. Любый цветок, принесенный в дом, незамедлительно съедается. Кошка, конечно, ест больше за компанию, а игуана у нас главный «цветожуй».

**КС:** Почему именно игуана?

**Владимир:** Это мой талисман. Я родился в год Огненного Дракона, а игуана — его мини-копия. Так вот однажды решил, что мне просто необходим домашний дракон, и четыре года назад купил его в обычном зоомагазине. Тогда он был размером с ладонь, а сейчас с хвостом он уже почти метр. Вот скоро буду перестраивать его террариум, чтобы ему было где развернуться. Он хоть и медлительный, но активный, любит лазить по веткам, качаться на лианах, плескаться в воде, тот еще спортсмен!

**КС:** Действительно активный зверь, а как Вы относитесь к спорту, отдаете ли какому-нибудь виду предпочтение?

**Владимир:** Спорт для меня неотъемлемая часть жизни. Утренняя разминка, тренажерный зал 2 раза в неделю. Это помогает чувствовать себя живым. Стоит пропустить несколько занятий — это сразу же ощущается.

Еще занимаюсь практической стрельбой. Это такой вид стрелкового спорта, который позволяет выработать приемы и навыки применения огнестрельного оружия в ситуациях, максимально приближенных к жизни: стоя, на бегу, по сторонам, из-за укрытия и т.д. При этом тренироваться можно с различными пистолетами, гладкоствольными ружьями или карабинами. Сам я стреляю из пистолета — стандартный заводской CZ, или «Викинг». Пробовал стрелять из легендарного Desert Eagle самого большого калибра (12,7 мм), очень интересный опыт: это даже не пистолет, а почти ружье.

И спортзал, и стрелковый комплекс хорошо снимают накопившуюся за день усталость и стресс. После занятий выхо-

дишь другим человеком, мысли встают на свои места. Кроме того, есть у меня и другое увлечение, связанное со стрельбой, — утиная охота, пару раз в год обязательно выбираюсь.

**КС:** Жена это увлечение с Вами разделяет?

**Владимир:** Охоту, конечно, нет, это сугубо мужское мероприятие. А вот стрелковый комплекс мы посещаем вместе. И стреляет, я замечу, она очень неплохо! Может, поэтому мы не ссоримся? (смеется)

**КС:** Можно ли охоту назвать экстремальным видом отдыха?

**Владимир:** Наоборот, она, скорее, позволяет переключиться со всех тех вопросов и проблем, которые сопровождают современного активного человека. Люблю побродить по лесу, подышать воздухом и отключиться от города — это действительно отвлекает от привычной суеты. А если из серии забавных историй, то последний раз пробили лодку на середине озера, и тащили ее «чуть ли не в зубах», попутно собирая по воде уплывающие «трофеи».

К экстриму я бы, пожалуй, отнес сплав по реке, в которм как-то довелось участвовать. Это был интересный опыт, я бы повторил.

**КС:** Что нужно сделать, чтобы отпуск удался?

**Владимир:** Я бы сказал, выключить телефон, но не могу себе позволить такой роскоши. Как правило, чем грамотней организован рабочий процесс, тем больше шансов, что не придется тратить время отдыха на решение различных вопросов, но форс-мажоров, конечно, не избежать... А вообще, отпуск будет незабываемым, если рядом будут нужные люди и место будет соответствовать настроению.

**КС:** Владимир, какие планы на ближайший отпуск? Где бы Вы хотели побывать? Что привезти на память?

**Владимир:** Самое ценное, что можно привезти из отпуска, — это теплые ощущения и яркие воспоминания, а побывать я бы хотел там, где еще не был. На мой взгляд, иногда хватает трех-четырех дней, чтобы увидеть что-то новое и интересное, запомнить ощущения и чувства, которые ты испытывал, посещая данное место. Мне интересно посещать места, в которых можно было бы ощутить запах времени, погрузиться в культуру. Так что мне было бы любопытно посетить Тибет и Японию: возможно, я ошибаюсь, но мне кажется, там это есть. Кроме того, недавно мне подарили кимоно — думаю, это знак.

# АККУ-ЧЕК® Клуб

## Не все глюкометры одинаковые. Купите точный\*!



Получите  
200 руб.  
на телефон

Ваш промо-код.  
Вступайте в  
Акку-Чек Клуб

Получите  
деньги  
на телефон  
Ваш промо-код.  
Вступайте в  
Акку-Чек Клуб

СУПЕР ЦЕНА\*\*

Large, backlit display  
Большой дисплей с подсветкой



Информация об организаторе и подробная информация об акции на сайте [www.accu-check.ru/club](http://www.accu-check.ru/club) и по телефону 8-800-200-88-99

Организатором акции является ООО «Рош Диагностика Рус» ОГРН 1097746730872. Подробности акции на сайте [www.accu-check.ru/club](http://www.accu-check.ru/club) или по телефону 8-800-200-88-99. Предложение действует до момента окончания продукции со стикерами, участвующей в акции.

\* Оценка точности 43 глюкометров для самоконтроля уровня глюкозы в крови в соответствии с DIN EN ISO 15197, Фрексман Г. и другие. Журнал Diabetes Science and Technology Том 6, Издание 5, сентябрь 2012.

\*\* Среди глюкометров Акку-Чек. Специальное ценовое предложение на период акции.

Реклама.  
Акку-Чек® является товарным знаком Roche.  
Товар сертифицирован. Рег. уд. ФСЗ № 2009/05029 от 26.08.2009.  
BGM-PHAR-346/Version 1

# АККУ-ЧЕК®

ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ