

НЕСТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК СПЕЦИАЛИСТ ПО ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ВЫВЕЛ ПЕНЕТРОН НА РЫНОК

Профессионалы знают, что новейшие технологии, в том числе строительные, особо востребованы в экономически развитых, мощных и богатых регионах. И дело здесь вовсе не в дороговизне инноваций (подчас они, наоборот, позволяют сэкономить). Просто путь до глубинки занимает слишком много времени. Именно такой глубиной нам представлялась Кировская область. С одной стороны, здесь почти двадцать тысяч рек и пять тысяч озер, а значит, качественная гидроизоляция должна пользоваться спросом. С другой стороны, этот дотационный регион уж точно не отнесешь к лидерам экономического роста. Между тем уже много лет здесь работает дилер холдинга «Пенетрон-Россия» – компания «Инновационные строительные технологии». Ее директор Юрий Косолапов любезно согласился ответить на самые острые вопросы наших корреспондентов.

Юрий, после окончания вуза вы трудились в системе советской торговли. Выросло целое поколение, которое даже не представляет, что это такое. И как вообще может быть торговля без рынка. Расскажите об этом подробнее.

Да, я имел отношение к торговле. Только вот за прилавком не стоял. Работал начальником торгового отдела в кировском предприятии Росглавкоопромторга Центросоюза России.

Что это за загадочная организация?

Как вы понимаете, социалистическая экономика предполагала четкий план производства товаров, по которому работали все предприятия. В дальнейшем их продукция распределялась по торговым точкам страны. Центросоюз как раз и был той системой распределения. Мы следили за тем, чтобы производственники выполняли план и вовремя осуществляли поставку продукции. А потом отгружали ее по областям, городам и районам в соответствии с выделенными фондами.

А чем занимались вы как начальник торгового отдела?

Контролировал товароведов, за каждым из которых были закреплены определенные заводы. Вообще, мой отдел работал с такими мощными предприятиями, как Ижмаш, Вятскополянский машиностроительный завод, Ирбитский мотоциклетный завод, Атигский и Пермский велозаводы, Свердловский и Кировский шинные заводы и другие. Работа была живая и очень интересная.

Тогда вас, как и многих других, не могли не затронуть революционные преобразования 90-х, когда вся экономика вдруг перешла на рыночные рельсы.

Да, переход был весьма болезненным. Это было сложное время для страны. И цивилизованный рынок появился совсем не сразу. К примеру, с 1996 года я работал директором торговой фирмы Промжелдортранс. Это то самое время, когда были сплошные неплатежи. Помните почти забытое слово «бартер»? Так вот оно родом оттуда. Тогда ничего, кроме бартера, кажется, и не было. Так вот, наше предприятие занималось железнодорожными перевозками. Казалось бы, выгодный бизнес. Но клиенты рассчитывались с нами всем, чем угодно, но только не живыми деньгами. И наша задача была превратить это

все в наличность. Каких только бартерных сделок мы не осуществляли в ту пору!

Да, это был незабываемый период, о котором нынешние школьники знают разве что из учебников. Но когда же вы погрузились в строительную сферу?

Ремонт и строительством я занялся в 2008 году. Сначала в качестве субдилера фирмы Вятхимресурс. У них было право поставлять продукцию группы компаний «Пенетрон-Россия». Тогда в Кировской области это были первые шаги по решению проблем гидроизоляции. Все еще пользовались дедовскими методами: жидкое стекло и тому подобное.

Это, пожалуй, самое сложное – вывести на строительный рынок никому не известный продукт. Как справлялись?

Совершенно бесплатно выполняли работы по гидроизоляции на пробных участках. Но даже на это заказчики шли с большим трудом. Приходилось прошибать железобетонную стену недоверия и, главное, непонимания. Доходило до смешного. Мы делаем небольшой участок. Заказчик, почесав голову, решает, что дорого, и заключает договор с другой компанией (пожалее и не буду называть наших горе-конкурентов). Они обклеивают весь объект своими рулонными материалами. Результат превосходит все ожидания заказчика: все ровно и красиво! Но вот беда: вода как бежала до выполнения работ, так и



КОСОЛАПОВ ЮРИЙ ВИТАЛЬЕВИЧ

Родился 29 сентября 1961 года
в городе Котельнич Кировской области.

Образование:

Кировский торговый техникум, специальность «Товароведение промышленных и продовольственных товаров», экономический факультет Российского университета дружбы народов.

Карьера:

1985–1996 гг. – начальник торгового отдела Кировского предприятия Росглавкоопромторга Центросоюза России.
1996–2007 гг. – директор торговой фирмы Кировского Прожелдортранс Пермского ОАО ППДЖТ.
2008–2010 гг. – директор ООО «Юнидас».
2010 – по настоящее время – директор ООО «Инновационные строительные технологии», г. Киров.

Основные объекты:

Кировский мясокомбинат, агрофирма «Дороники», завод «Маяк», НПО «Звезда», Кирово-Чепецкий химический комбинат, Кировский облпотребсоюз, Советская центральная районная больница.

Семья:

Жена Нина, дочь Анастасия.

Домашние животные

Сибирский кот Маркиз (можно просто Масы).

Увлечения:

Отдых на природе, лыжные прогулки, вождение автомобиля, бильярд.

бежит. И только после всех этих мытарств заказчик вспоминал про нас. Приходилось выполнять двойную работу. Сначала отдирали эту гадость от бетона и уже потом работать материалами линейки Пенетрон. И вот тогда заказчик мог забыть о своих проблемах с гидроизоляцией. Потому что это уже навсегда.

А вы сами когда-нибудь выполняли работы? Что называется, собственными руками...

Еще бы! Мы с заместителем часто брали именно своим примером. Надевали комбинезоны, готовили раствор с «Адмиксом», наносили «Пенетрон», делали штрабы под «Пенекрит». А потом, умывшись, подписывали акты приемки выполненных работ. Надо признаться, этим мы порой шокировали заказчиков, которые привыкли к тому, что человек в костюме умеет держать в руках только ручку.

Значит, устраивали настоящие шоу... А когда ваша компания стала самостоятельным дилером холдинга «Пенетрон-Россия»?

Это произошло в 2010 году. Тогда наша фирма, которая, кстати, называется «Инновационные строительные технологии», стала официальным дилером по Кировской области. К тому времени у нас уже были грамотные специалисты по работе с Пенетроном, была своя клиентская база. Так что мы легко вошли в рынок, опередив по объемам продаж другого дилера – компанию Вятхимресурс.

Надо сказать, что мы тогда изрядно встряхнули строительный рынок Кировской области. С большим успехом участвовали во всех строительных выставках, устраивали обучающие семинары, обсуждали новейшие технологии гидроизоляции на круглых столах.

В результате руководство группы компаний «Пенетрон-Россия» разрешило нам работать и в Республике Коми. Там мы даже получили благодарность министра экономики за инновационные материалы в сфере строительства. Участвовали в профильных выставках в таких экзотических городах, как Ухта и Сыктывкар.

Юрий, не так давно мы беседовали с дилером в Красноярском крае. Там много промышленных гигантов, которые и обеспечивают основную массу заказов. Кировскую область да и Республику Коми не назовешь индустриальными регионами. Соответственно и крупных заказчиков найти не так легко. Тем не менее вы не просто выживаете, а, я бы сказал, процветаете. В чем секрет?

Нет никакого секрета. Просто мы умеем работать. И отдаем себе отчет в том, что работать надо действительно много. Ведь наша область дотационная. По многим экономическим показателям она находится где-то в конце рейтингов российских регионов. Оборонная про-



Кировский мясокомбинат

мышленность здесь еле дышит. Остается деревообрабатывающая и пищевая промышленность. Причем наиболее крупные предприятия находятся под юрисдикцией Москвы и Санкт-Петербурга. Соответственно и тендеры выигрывают в основном столичные компании. Но даже в таких условиях мы все равно имеем свой круг заказчиков. Способствует этому и реклама: ежегодно на нее мы тратим по несколько сотен тысяч рублей.

Расскажите подробнее про вашу компанию.

«Инновационные строительные технологии» – компания довольно молодая. Но уже можно смело говорить, что у нее свой характер, свой почерк. Ей по плечу любая задача по устройству гидроизоляции.

Команда у нас небольшая – всего семь человек. И, если позволите, я назову всех наших сотрудников. Это водитель Сергей Николаевич, менеджеры Павел и Сергей, бригадир Меруж, бухгалтер Анна, технический директор Александр Николаевич и... ваш покорный слуга.

Легко ли было подобрать сотрудников?

Нет. Это был длительный процесс. Даже менеджеров мы подбирали очень долго. Так что могу констатировать, что формирование коллектива в наше время – очень большая проблема.

А какие требования вы предъявляете к сотрудникам?

Самые простые. Во-первых, наличие соответствующего образования. Во-вторых, они должны грамотно и честно работать с заказчиками. Ведь иногда лучше не заключить контракт, чем ввести заказчика в заблуждение по поводу результатов работы или стоимости услуг. Мне не нужны умельцы, которые будут рассказывать сказки о том, что Пенетрон можно нанести прямо на кафель или на кирпич. Так, конечно, можно продать пару лишних ведер материала, но вот репутацию при этом потеряешь навсегда.

А еще я стараюсь дать всем сотрудникам максимальную самостоятельность. Как следствие, больше личной ответственности за наше общее дело. Поэтому даже водитель у нас может рассказать о проникающей гидроизоляции так, что вам непременно захочется ее купить!

Конечно, бывает и такое, что человек, который прошел у нас обучение, приобрел опыт, уходит и открывает собственную фирму. Короче говоря, становится нашим конкурентом. Но даже на это я стараюсь смотреть позитивно. Конкуренты лишь подстегивают нас работать еще лучше, брать все новые и новые высоты.

Словом, мы работаем по принципу «кто хочет сделать дело – ищет способ, а кто не хочет – ищет причину».

Центральная районная больница, г. Советск



Я знаю, что в свое время у вас были проблемы с доставкой материалов: подводили транспортные компании. Расскажите, как удалось выйти из положения.

Действительно, с транспортниками у нас была настоящая война. Их «пунктуальность» здорово мешала нам работать. Но в один прекрасный день воевать надоело. Мы приобрели собственный транспорт: «Мерседес Спринтер» грузоподъемностью 1700 кг – для перевозки материалов, а также грузопассажирский «Фольксваген Кэдди» – для доставки людей и грузов на объект. И теперь доставка материалов из Екатеринбурга в Киров занимает сутки, что очень устраивает наших заказчиков.

Что можете назвать в числе ваших основных достижений?

Мы молодая компания, и я надеюсь, что все основные достижения – впереди. А вообще, много лет мы хотели более тесно работать с нашим Кирово-Чепецким химическим комбинатом. И вот только в конце 2013 года наши сотрудники получили постоянные круглосуточные пропуска на это предприятие. Сейчас в любое время дня и ночи мы имеем возможность контролировать выполнение работ, осматривать уже обработанные участки и новые объекты.

А какие задачи ставите перед коллективом сейчас?

Основная задача на сегодня – максимально охватить все предприятия Кировской области. Как показывает наш опыт, проблемы с гидроизоляцией есть практически везде. И решать их должны наши специалисты.

А какой из проблемных объектов вам особо запомнился?

Несколько лет назад мы выполняли работы на Кировском мясокомбинате. К нам тогда обратился заместитель директора по строительству вот с какой проблемой. На втором этаже промышленного здания у них размещался цех набивки колбас. Одна московская фирма сделала там очень дорогую гидроизоляцию и мозаичный пол. Все выглядело очень дорого и красиво. Но вот беда: два раза в смену проходила обработка дезинфицирующим раствором, и сразу начинались протечки на первый этаж – прямо на компьютеры отдела сбыта.

Значит, сбыт продукции был под угрозой!
Точно. Задачу нам поставили следующую: не повредив пол, устранить все протечки.

Любой человек, знакомый с уникальными свойствами Пенетрона, понимает, что задача эта вполне выполнима. Мы очистили потолок на первом этаже до бетона и обработали его проникающей гидроизоляцией. Казалось бы, все. Но руководство мясокомбината еще полгода не



Кирово-Чепецкий химический комбинат



Получение пенетроновского «Оскара»

решалось обустроить подвесной потолок. Все ждали протечек. Но их не было, нет до сих пор и теперь уже никогда не будет. Мы в этом абсолютно уверены! И в этом огромное преимущество работы с Пенетроном. Этот материал дает уверенность в том, что работы выполнены не зря, в том, что не стыдно будет смотреть в глаза заказчикам, в том, что проблема с гидроизоляцией будет решена навсегда. Надо лишь в точности следовать технологическому регламенту.

Благодаря Пенетрону мы можем решить любую проблему с гидроизоляцией. Заказчику надо лишь показать нам объект. Мы сами подготовим техническое задание (заказчик не всегда способен на это) и предложим оптимальное техническое решение. Останется лишь подписать договор, а дальше за дело возьмутся наши специалисты и кристаллы Пенетрона.

Юрий, что-то мы все о работе. Расскажите немного про вашу семью.

Моя семья – это жена Нинулечка и дочура Анастасия. А еще кот Маркиз. У супруги свой бизнес: она занимается музыкальными инструментами. И это тоже отнимает много времени. Дочь уже взрослая. Живет и работает в другой стране, поэтому мы очень скучаем.

А чем занимаетесь в свободное время?

Очень люблю делать что-то своими руками. Но главное мое увлечение – активный отдых на природе. Я большой любитель «тихой охоты»: собираю грибы. Хотя вообще-то их не ем. Зимой выбираюсь на лыжные прогулки по красивейшим местам.

А еще я заядлый автомобилист. Если рядом нет машины, чувствую себя не в своей тарелке. Спокойно проезжаю в сутки полторы тысячи километров. Это помогает в бизнесе. Я абсолютно мобилен и через день-два могу быть в любом городе для проведения переговоров. А вот ездить на поездах и летать на самолетах не очень люблю. Наверное, потому что там от меня ничего не зависит. А я предпочитаю сам управлять процессом.

При такой напряженной работе удается сходить в отпуск?

Если честно, я даже забыл, что это такое. Уже лет... восемь точно не был в отпуске.

Что ж, тогда в заключение хочу поблагодарить вас за интересные ответы и желаю вам все же найти время и устроить себе самый настоящий отпуск!

Беседовал Евгений Викторов