

ПЕНЕТРОН НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

Так исторически сложилось, что Владимир Саврасов, директор ООО «Пенетрон Владивосток» был одним из первых предпринимателей, применивших гидроизоляцию Пенетрон в России. Не все теперь помнят, но когда-то Пенетрон привозили из США через Тихий океан в Японское море, Амурский залив и далее во владивостокскую бухту Золотой Рог. Много воды утекло с тех времен, много изменений произошло как в стране, так и в строительном бизнесе, но Пенетрон остался для Владимира Валентиновича делом всей жизни. Больше того, теперь уже понятно, что это «дело» будет передано по наследству.



САВРАСОВ ВЛАДИМИР ВАЛЕНТИНОВИЧ

Родился 21 января 1958 года в г.Тайга Кемеровской области

Образование:

1979–1984 гг. – Дальневосточный государственный технический университет, специальность «Электропривод и автоматизация промышленных установок (ЭПА)»

1985–1987 гг. – Университет марксизма–ленинизма, факультет хозяйственных руководителей

Карьера:

1984–1992 гг. – «Приморонтажавтоматика», инженер-наладчик высшей категории

1995–2007 гг. – ООО «Лоск», строительство промышленных, гражданских, гидротехнических и портовых сооружений, генеральный директор

2008–по наст. время: директор ООО «Пенетрон Владивосток»

Основные объекты с Пенетроном:

Промышленные: порт Восточный – угольный терминал, ТЭЦ-2 – галерея топливной подачи, «92 судоремонтный завод» Министерства обороны РФ – плавучие доки, Владивостокский морской торговый порт, Владивостокский молочный комбинат, «Пивоиндустрия Приморья»

Объекты гражданского строительства: Приморский океанариум, спортивный комплекс «Чайка» (бассейн) в г. Уссурийске, мост через бухту Золотой Рог, Всероссийский детский центр «ОКЕАН»

Объекты Приморского водоканала, гражданской обороны, саммита АТЭС 2012

Семья:

Супруга Марина, сыновья: Григорий (31 год) и Андрей (30 лет).

Домашние животные:

Две собаки породы хаски (Рэй и Ника)

Увлечения:

Охота, рыбалка, дайвинг, подводная охота

– *Владимир Валентинович, когда Ваша компания впервые познакомилась с гидроизолирующей Пенетроном, то небольшие первые поставки материала шли через Владивосток?*

– Да, из США до Владивостока ведь значительно ближе. В 1993–1994 годах я сотрудничал с компанией, которая возила из США продукты. Предложил заняться строительными материалами. Тогда-то мне случайно и попался в руки машинописный перевод аннотации на материалы системы Пенетрон. Я и не предполагал, как эти шесть страничек повлияют на мою последующую жизнь! Я привез небольшое количество Пенетрона в Россию, зарегистрировал торгово-строительную компанию «ЛОСК», и началась эпопея длиною в жизнь. И флагом всех наших работ был и остается ПЕНЕТРОН!

– *В начале-середине 90-х отношения с США казались совсем безоблачными. Время больших надежд.*

– В Южную Корею, в США мы ездили как на экскурсии, всё казалось удивительным. В 1996 году моя компания производила работы в порту Восточный по ремонту свай оболочек угольного терминала. Там нами и инновационной в те времена технологией Пенетрон заинтересовался институт «СоюзМорНИИПроект». Им как специалистам понравилась технология в плане усовершенствования производства работ по ремонту причальных сооружений. В дальнейшем, с целью более детального ознакомления с проникающей гидроизоляцией, было организовано совещание главных специалистов морских администраций Дальнего Востока и Нью-Йорка в Америке. Безусловно, всех участников в основном интересовал главный вопрос – ремонт и восстановление причальных сооружений. В то время администрация порта Нью-Йорк располагалась на одном из верхних этажей башен-близнецов. Несмотря на языковой барьер, участники совещания активно интересовались опытом работ, мы учились у американцев, они учились у нас. И никакой политики!

Это была уже не первая моя поездка в Штаты, но именно она стала кругосветкой на самолете! Судите сами: Владивосток – Москва – Париж – Нью-Йорк – Феникс – Сиэтл – Анкоридж – Магадан – Владивосток! И все это за три недели. Профессионального общения было много и, главное, позитивного! Интересные и образованные люди производили не только хорошее впечатление, но и давали много профессиональных знаний. А это, как показал мой опыт, является ключевым значением в бизнесе. Мы работаем с людьми, и оттого как мы относимся к своему делу, сотрудникам и партнерам, складывается отношение и к конкретному бизнесу. Ведь было немало

интересных предложений за годы моей работы, а результат один: там, где нет профессионального и уважительного личного контакта, нет должного понимания партнера, каким бы ни было прибыльным начинание – оно умирает. Так вот, мне повезло: везде, где я сталкивался с Пенетроном, мне попадались интереснейшие люди, личности, о которых впору книги писать. Наверное, в этом тоже специфика Пенетрона: не задерживаются в наших рядах случайные люди, в основном это неординарные личности – энтузиасты своего дела. Гидроизоляция – это особый вид деятельности, где нет места разгильдяйству. Только добросовестная, со знанием дела работа – отличительная черта настоящего пенетроновца. Меня крайне радует, что Игорь Черноголов, президент группы компаний «Пенетрон-Россия», смог осуществить весьма благое дело для всей строительной отрасли нашей страны. Именно благодаря его дальновидности, смелости и слаженной работе теперь строители России выполняют гидроизоляцию высокотехнологичными материалами! И поверьте, создать новый бизнес тогда было крайне непросто: страна только начала оживать после кризиса 1998 года. Это не нынешнее изменение курса рубля. Кто занимался трудовой деятельностью в те времена, помнит, как за месяц курс доллара подскочил от 5 до 30 рублей. Нестабильность, отсутствие уверенности в завтрашнем дне – вот дух того времени! Поэтому открытие и дальновидное развитие нового бизнеса – это был существенный риск! Но Игорь рискнул и все получилось!

А тогда чуть раньше, летом 1997 года, мы участвовали в совещании в Новороссийске. Обсуждались вопросы защиты и ремонта переменного уровня нефтеналивного пирса. Присутствовали практически все ведущие проектировщики и производители работ. Кстати, там же производили демонстрационные работы на одной из опор пирса с применением материалов системы Пенетрон. По итогам совещания ездили в Туапсе на обследование причальных стенок. А мешок проникающего состава Пенетрон (надо сказать, Пенетрон тогда был в мешках) у меня был с собой, в чемодане. Видели бы вы реакцию службы безопасности в аэропорту! Предъявил кучу документов, долго и много объяснял что за «чудо-порошок» в мешке. Ну, ничего, провез. Энтузиазм и оптимизм помогают в любом деле, а все дела и мысли были заточены только на одну цель – продвижение Пенетрона. Впрочем, как тогда, так и сейчас я не ставил перед собой цели заработать денег. Главное – дело, а остальное как-то само собой разумеется.

Мой девиз: Мечтай долететь до солнца, как минимум доберешься до луны!

– *Почти в это же самое время Пенетрон*



Угольный терминал порта Восточный, г. Находка
ссылка на фото: <http://zavodfoto.livejournal.com/1546619.html>

уже всюю продвигался из Екатеринбурга. Строилась дилерская сеть. Тогда екатеринбургская компания, как говорится, буквально жила в поездах и самолетах...

– Да, иду по строительной выставке, а во Владивостоке она собирается неплохая, многие участники демонстрируют интересные современные технологии и материалы. Смотрю: Пенетрон! Я-то думал, что в России из-за кризиса тема с проникающей гидроизоляцией Пенетрон похоронена. Денег не было, развивался бартер, заработную плату сотрудникам выплачивали натуральными продуктами.

Так вот, на выставке стоит стенд Пенетрона. Внутри всё перевернулось. Был приятно удивлен, что встретил человека, отличного специалиста, который со знанием дела объяснял, что такое Пенетрон. Это был Балакин Денис, нынешний технический директор «Пенетрон-России». С того момента и начались моя дружба и сотрудничество с Екатеринбургом.

Как показало уже самое ближайшее время, мои планы и надежды на работу с Пенетроном начали возрождаться. Может, несколько в ином виде, в другом аспекте, в более рациональном. Честно скажу, что по-доброму завидовал, хоть человек я не завистливый, что выстояли ребята на Урале в этокое безвременье. Что хватило сил и желания у руководства организовать, сплотить коллектив и отлично наладить работу.

– Владимир, а собственными руками с Пенетроном работали?

– Конечно, своими руками в том числе, и делал. И бетон чистил, и материал наносил. Мне это не в тягость, никаких проблем никогда с работой руками у меня не было. И сейчас нет. Отец у меня три дома

построил своими руками. Отец был северянин. Там суровые законы. Сам я сибиряк, родился в Сибири, город Тайга в Кемеровской области. В институт поступил уже после армии. Понял, что надо учиться дальше. За плечами уже училище было. С красным дипломом закончил, получил специальность слесаря КИПиА. Так что, работать руками – привычное дело, это легко. Главное, чтобы голова на плечах была. Когда в мое предприятие стали поступать заказы на гидроизоляцию, пришлось создавать строительную компанию, обучать сотрудников. Как говорили мои учителя, образование тебе дано, чтобы ты дальше мог учиться сам и научить других.

– Строительную компанию по гидроизоляции с применением материалов Пенетрон?

– В основном, конечно, занимались гидроизоляцией с применением Пенетрона. Часто выполняли комплекс работ – это была и гидроизоляция, и общестроительные, отделочные работы. Когда начинали этот вид деятельности, то нам для выполнения работ предлагали самые сложные места: те, где были испробованы все известные технологии, кроме Пенетрона. Поэтому, как говорится, или грудь в крестах, или голова в кустах! Так и завоевывали репутацию, появлялись серьезные объекты. К 1998 году вошли в сотню строительных предприятий края. Краевая и городская администрации рекомендовали нас на объекты, связанные с проблемами ремонта бетона и гидротехники. Расширялась собственная база: оборудование, мастерские. Компания выросла практически до масштабов строительного управления со среднегодовой численностью порядка 70 человек. По сути, у нас получилось небольшое строительное управление со своей специализацией. Работы выполняли по всему краю.

– *Запомнился первый сложный объект?*

– Да, это был Дом ветеранов на Седанке. Заказчиком было ДВМП – Дальневосточное морское пароходство. Именно там мы впервые применили Пенетрон. Объект ответственный, социально значимый. Работы выполнили достойно и качественно. И следующий объект, опять интересный, детский лагерь «Юнга». Там гидроизолировали очистные с применением Пенетрона. Так и набирались опыта.

Но настоящим первым экзаменом на состоятельность была для нас галерея топливоподачи на ТЭЦ-2. Работы проводились на отметке минус 12 метров. По 5 кубов воды в час оттуда выкачивали. Вопрос поставлен был просто: сделаете – будем работать с вами дальше, нет – больше не приходите. Мы взяли и сделали. Что важно, в таких случаях приходит понимание значимости своего дела, нужности своей работы. Если хотите, обретение уверенности в себе и своих делах. Этим же чувством гордости заражаются и коллеги по работе, простые рабочие.

Угольный терминал порта Восточный в Находке также стал одним из первых знаковых объектов. Работали «с воды», в зоне переменного уровня и ниже. Там применили полученный в Новороссийске опыт по подготовке поверхностей в зоне переменного уровня и ниже. Впервые использовали водопескоструйную обработку бетона и металлических конструкций.

Гораздо больше на первых объектах мешали случаи, когда кто-то неправильно применял материал и тем самым его дискредитировал. Был у нас такой случай. Одна из компаний, получив подряд на ответственном объекте, стала применять материалы системы Пенетрон неправильно. Сделали замечание. Подрядчик не прислушался,

обвинил нас в попытке вмешательства в производственный процесс с целью его дискредитации перед заказчиком, должных мер по устранению технологического брака не предпринял. У всех были неприятности. Подрядчик получил «свое» за плохое качество и в дальнейшем исправлял брак за свой счет. Нас, косвенно, но тоже задело, легло тенью на материалы.

– *Можно сказать, в ту первоначальную эпоху Вы побывали в роли миссионера Пенетрона в своем регионе?*

– Есть народная мудрость: до 30 лет учись, с 30 до 40 – работай, набирайся опыта и только после 40 делись им, учи других. Так и получилось: в 35 я занялся Пенетроном, к 40 набрался опыта, и только тогда пришло время им делиться

Когда мы начинали свою деятельность, слово Пенетрон у нас знали единицы.

Запустили рекламную песню по радио, примерно так: «Если кап-кап с потолка вода, позови Пенетрон, он твой друг навсегда!» Давали статьи в СМИ. Тогда Интернета не было, поэтому печатные издания читали все – от частных строителей, шашбашников до профессионалов. Обложка городского строительного справочника традиционно была наша. Одним словом, велась колоссальная рекламная кампания на постоянной основе. Доходило до абсурда: нас обвиняли в излишней агрессивности. Но результат мы ощущаем до сих пор. Те проектировщики, которые 20 лет назад начинали работать с Пенетроном, продолжают включать его в самые различные проекты, зная, что данное решение не подведёт. Показательный факт: при проектировании и строительстве водовода





Всероссийский международный детский центр «ОКЕАН»
ссылка на фото: <http://ctvs-ugra.ru/wp-content/uploads/2015/01/Jkg5a0a6Esl.jpg>

Пушкинская депрессия – Владивосток применяемые добавка в бетон «Пенетрон Адмикс» и узел прохода коммуникаций с гидроизоляционным жгутом «Пенебар» вошли во все проектные решения бетонных камер. Пенетрон применялся и на строящихся мостах к саммиту АТЭС 2012 года. Это мост на остров Русский, мост «Золотой» через бухту Золотой рог и низководный мост Седанка – Де Фриз. Вопросы применения материалов системы Пенетрон, как правило, решаются проектировщиками и строителями самостоятельно. А это свидетельство чрезвычайно высокой репутации материалов и хорошей информированности проектировщиков и строителей. Мало того, значительная часть строителей, поработав с Пенетроном, остаются его приверженцами и в дальнейшем. Есть ситуации, когда наружная гидроизоляция в принципе невозможна – по технологическим моментам, по технике безопасности и так далее. Фундаменты могут залезать вплотную к грунту. Или грунт скальный, и работать опасно: может просто придавить. Поэтому бетонируют, опалубку поднимают, и туда уже больше никто не спускается. В таких ситуациях бетон должен был водонепроницаемым по определению. Бетон изначально делаем сразу с показателями по водонепроницаемости W 18–20. А микротрещины дальше будет залечивать «Пенетрон-Адмикс».

Я на последней дилерской конференции порадовался за своих коллег из других регионов: такие вещи творят! С такими сложными узлами в конструкциях справляются! По-доброму позавидовал, будем перенимать и этот опыт.

– Да вас и так, наверное, многие почитают за гуру?

– У меня к жизни философское отношение. Жизнь устроена с большими перепадами – то вверх, то вниз. По голове редко кто гладит. Больше наоборот. Но ничего, зато, когда все получается, – радость. Бизнес – это ведь не погоня за миллионом. Это построение самообновляющейся, эффективной, долгоиграющей системы. И что немаловажно – на позитивных началах. Очень многое зависит от руководителя. Руководителю нужно видеть и развивать эту систему в целом. Вот у холдинга «Пенетрон-Россия» есть такой руководитель – Игорь Черноголов. Я же долгие годы с ним общаюсь, вижу, как он «горит» идеями! Неутомимый, каждого знает, о каждом заботится. Таких людей, в принципе, мало. С них, несомненно, надо брать пример!

Я разделяю полностью такой подход. В бизнесе решающая роль у руководителя.

Что касается меня, то как-то незаметно, в период бурной строительной деятельности меня регулярно приглашали на всевозможные городские и краевые совещания, конференции, связанные с нашей рабочей спецификой. Приглашали на обследования объектов по всему краю. Стал профессионалом-экспертом. Нечаянно для себя. Приглашали на обследования практически всех объектов гидротехники. Но, видимо, переусердствовал: врачи запретили работать с перегрузками. Так что, где-то с 2002 по 2004 годы у меня был перерыв, «рабочий полдень». Но приехала группа специалистов из Москвы. Им был позарез нужен специалист на проведение обследований объектов гражданской обороны на Дальневосточной железной дороге...

– Нашли?

– Да, опять меня нашли и уговорили. И покатали мы



Приморский океанариум

ссылка на фото: <http://www.otlyachkina.com/images/home/07.jpg>

по рельсам. Обследовали гидрозащитные сооружения, начиная от Тынды, бамовской столицы, до Комсомольска-на-Амуре и вниз – до Владивостока. Углубленные, серьезные обследования вели. А на другой год пригласили в Управление железной дороги в Хабаровске. Вот так по БАМу почти три года и колесил. Режим: в воскресенье ночным поездом в Хабаровск, день там, вечером поездом в Ургал, день там, а ночью – в Хабаровск, день отработал, к примеру, и в Комсомольск – 400 км на машине, там объект – тоже день. В пятницу утром нужно быть во Владивостоке. И примерно так три года. Сделали крупные объекты в Тынде, Ургале, Комсомольске, Хабаровске, Сибирцево, Уссурийске, Владивостоке.

– *Зато наверняка уйма доверенных партнеров?*

– В плане заказов, исполнения конкретных работ много партнеров не нужно. Нужны такие, кому доверяешь как себе. У меня есть такой партнер – Кузнецов Аркадий Васильевич, компания «Гидротехника». Мы еще с 1996 года сотрудничаем. Начали в порту Восточный как конкуренты, а позже конкуренция переродилась в мужскую дружбу, так и сотрудничаем. Он бывший военный строитель, гидротехник. Прекрасное знание материалов системы Пенетрон, богатая практика. Мы для выполнения гидроизоляционных работ на знаковых объектах всегда его рекомендуем. Наш альянс проверен годами. Ну, вот хотя бы последний пример. На одном из судоремонтных предприятий случилась серьезная неполадка на плавающем доке. Приехал Дмитрий Рогозин. По сути дела, нужно было проводить аварийный ремонт. Обратились к нам. Мы совместно с аккредитованной организацией провели обследование. Определились с зонами ремонта,

объемами, согласовали технологию производства работ, согласовали подрядчика, в данном случае в лице Кузнецова А. В., компания «Гидротехника». Со своей стороны обеспечили технологическую поддержку. И, в общем, смогли решить поставленные задачи. Самое интересное ждало в момент приемки работ. Диалог заказчика с исполнителем: «Отвечаешь за качество?» – «Отвечаю». – «Ну тогда ступай вниз». Отправил моего товарища Кузнецова вниз. И опустили ДОК на минус 17 метров, как положено.

Жутко было, рассказывал он потом. Кто бывал в подводной лодке, почувствовал этот бередящий треск и скрежет. А тут такая махина, и вместе с тем это живая конструкция под громадным давлением. А как мосты строили? Приезжает приемная комиссия: Кто начальник? Давай становись под мост – и поезд пошел. Серьезнейший уровень ответственности. Такой «критерий приемки», негласный, но предельно конкретный.

Работа на плавдоках имеет свою сложность и свою специфику. К плавдокам мы подходили долго и осторожно. Впервые ремонт стапель-палубы плавдока мы делали в 1999–2000 годах. Ведь что такое плавучий док? Плавучее железобетонное сооружение, по сути, корабль с переменной осадкой, при этом толщина переборок (стенок) конструкции всего 140 миллиметров, густейшее двойное армирование, ни одного видимого технологического шва. Все это сооружение строилось по уникальной технологии методом непрерывного бетонирования. Я не представляю, как это все происходило. И в эту конструкцию ставятся на специальные упоры судно, после чего весь этот массив, весом иногда многие тысячи тонн, всплывает, и рабочие ремонтируют корпус судна. Надо понимать ответственность при производстве работ, мак-

симальная пауза между перетопками – неделя. Если заплатка размером в 2–3 квадратных метра не выдержит, док камнем пойдет на дно, и каковы будут последствия – лучше не догадываться.

Зато, когда надежно сделано, – лучшего подтверждения репутации и не надо: да, эти люди работают хорошо, материалы эффективные, такие, как заявляют. В плане этого года четыре плавдока. Это сооружения еще советской постройки, и все время, пока служат, их придется ремонтировать.

– *Это мощные предприятия оборонки. А что по коммуналке, частному сектору?*

– Владивосток – город прибрежный, грунтовые воды очень близко. По всем станциям перекачки питьевого водоснабжения нового водовода бетон залит с добавкой «Пенетрон-Адмикс». Плюс жгут «Пенебар». Это все по проектным решениям. А там, где было сделано по старинке, коммунальщики сами потом расчеканивали и передельвали. Мы до сих пор мало охватили региональный частный сектор. А это достаточно стабильные и хорошие объемы. Люди активно строят. Подвалы, гаражи, бассейны – часто всё это находится под воздействием грунтовых вод. Нанимают неквалифицированных рабочих. Потом приходят жаловаться: больше времени на объяснения. Конечно, нужно брать эти работы на себя. Делать сразу качественно и нести ответственность.

– *Благо, у Вас два сына, есть с кем делить ответственность*

– Да. Старший Григорий работает в государственной структуре, занимает ответственную должность. Начинал мастером на стройке, дорос до крупного руководителя. Слово и дело неразрывно. В этом поколении талантливые ребята.

А младший, Андрей – да какой уж младший – 30 лет! – вот 12 лет как в Пенетроне. Сейчас директор ООО «Пенетрон Владивосток». Надеюсь, что дело Пенетрона на Дальнем Востоке будет всегда в надежных руках.

– *Жена тоже помогает в бизнесе?*

– Нет, у нас разделение труда. На мужчинах – бизнес, на Марине – дом и уют.

– *Расскажите тогда о суровом мужском хобби?*

– Да не настолько сурово мое хобби. Но тем не менее: лес, охота, летом море – катер, дайвинг. Мои увлечения учат иначе относиться к жизни. Всё в жизни для чего-то дано. Когда уходишь в тайгу, а у нас это 400–500 километров от Владивостока и 30–40 от ближайшего населенного пункта, на неделю невольно отстраняешься от мелких мирских проблем. Уйдешь в горы, а они и более 1000 метров над уровнем моря, погода портится, вечер близится, и минус 30, устал и сбился с направления. Когда понимаешь, что ночевать





здесь нельзя, а до утра можно и не дожить, волей-неволей концентрируешься. Такие моменты заставляют собраться, максимально правильно оценить ситуацию и принять решение.

– У Вас замечательные собаки. Помощницы на охоте?

– Я их привез из Северо-Курильска. Камчатка – через пролив. Решил помощника на охоту завести. Нашёл по рекомендации, созвонился с хозяином собак, а тут всё и сошлось: у него как раз сука ощенилась. Прислал он мне двух щенят пароходом, маленькие, измученные морем. Ничего, окрепли, теперь выросли, такие псы стали, необыкновенные. Что характерно, на других собак вообще не реагируют, если те к ним не лезут. Но если зубы покажут... спасайся как можешь. Людей очень любят, необыкновенно ласковые. Рей – рыжий кобель: нарты хорошо тащит. Как-то взял я его на барсука, он молодой еще был, нашли барсука, так он решил его понюхать. А тот возьми и укуси Рея за нос. Тут и закончилась романтика... В общем, собачки знают, что делать в лесу, находят, кого надо, и помогают. Кобель на кабана и изюбря идёт. Сука лучше по косуле и пушным. Главное, чтобы их в тайге тигр не выследил.

– От морских хобби, наверное, не меньше впечатлений?

– По морю не всегда легкие прогулки. Однажды ныряли с катера. Во Владивостоке же острова вокруг. Было начало октября в эту пору уже штормит хорошо. И вот надо возвращаться к катеру. Под водой слышу – судно идет, и не понять, далеко идет или близко: воздух заканчивается. Под водой пережидая. Выныриваю – а до катера уже метров 400. Катер между островами, в проливе: до одного берега полтора километра, до другого полтора. Между островов штормовой сквозняк в открытый океан. Одно хорошо, что волна в сторону катера. Но рядом никого. Звать на помощь бесполезно. Запаниковал было, даже маску чуть не сбросил. А паника – самое страшное для человека. По всем наставлениям в школе аквалангистов: маску снимает человек в панике. Все – захлестнет и захлебнешься. Маску – на место. Воздуха в баллонах осталось только компенсатор подкачать. Подкачал. Начал лавировать влево-вправо, чтобы меня просто вынесло течением на катер. Нельзя терять голову, даже в самой трудной ситуации. Всегда выход должен быть, выход надо искать, а не поддаваться эмоциям.

– Спасибо за беседу, Владимир Валентинович! Удачи Вам в делах, личной, семейной жизни!

Беседовал Михаил Бакин

