

АРМЕН ГЕГАМЯН: КАЗАХСТАНСКИЙ БИЗНЕСМЕН ИЗ ЕРЕВАНА

В стародавние советские времена юный фехтовальщик из Еревана поступил в военное училище. Спустя 20 лет, будучи уже подполковником запаса, наш герой – по совету друзей – все же отыскал в себе предпринимательскую жилку и в конце концов познакомился с Пенетроном. Теперь Армен Гегамян отвечает за гидроизоляцию сразу двух областей на западе Казахстана, участвует в управлении крупной проектной компанией и подумывает, не взяться ли снова за шпагу...

– Среди дилеров холдинга «Пенетрон-Россия» немало отставных военных. Вы как раз из их числа. Почему решили связать свою жизнь с армейской службой?

– Это все фильм «Офицеры». Посмотрев его, я просто не мог выбрать что-то другое. К тому же мою инициативу поддержала мама.

– Неужели это все влияние советского кинематографа! До вас в семье не было военных?

– Нет. Отец работал бригадиром слесарей. Железками занимался. У него золотые руки: из металла мог сделать все что угодно. Но к вооруженным силам он отношения не имел.

– Я так понимаю, что именно служба закинула вас из солнечного Еревана в Казахстан.

– Да. В шестнадцать лет я поступил в военное училище во Владикавказе. По окончании был направлен во внутренние войска. Службу проходил в Казахстане. Начинать командиром взвода, а закончил заместителем командира дивизии. Это шесть с половиной тысяч подчиненных и четыре области в зоне ответственности. Занимались охраной общественного порядка, колоний и стратегических объектов, в том числе Мангистауского атомного энергокомбината (ранее Шевченковская АЭС).

– Почему же пришлось расстаться с армией?

– Настали трудные времена. Зарплату не платили, а семью надо было кормить. Вот и пришлось пойти в свободное плаванье.

– Трудно было начинать на гражданке?

– Конечно, нелегко. Сейчас могу точно сказать, что процесс адаптации занял долгих три года. К счастью, рядом были друзья, которые периодически подкидывали работу. В итоге устроился начальником службы безопасности в одну инженерную фирму.

– То, что бывший военный начал трудиться в службе безопасности, неудивительно. Но как вы ни с того ни с сего стали заниматься маркетингом?

– Все очень просто. Вызвал директор, сказал, что надо выстраивать продажи. Вот я и стал их выстраивать.

– Опять все по-военному: «Был приказ ему на Запад...»

– Да, почти по-военному. Взял, почитал умные книжки по маркетингу и продажам. Попробовал. И, кажется, получилось. Мне это дело понравилось. Возможно, национальные корни сыграли свою роль. Хотя честно скажу: я никогда не думал, что смогу продавать. Когда был военным, мог купить обувь за десять, а продать за шесть. Но жизнь заставила: перестроился.

– Как-то слишком легко получается. Книжки по маркетингу... Но ведь сфера деятельности у вас была очень специфическая. Я знаю, что вы, среди прочего, организовывали работу Лаборатории неразрушающего контроля.

– И здесь книжки помогли. Дело в том, что мы сотрудничали с ведущим российским институтом по проектированию в нефтяной промышленности «Гипростокнефть». Так вот там был такой главный инже-

ГЕГАМЯН АРМЕН ЭВАГОВИЧ

Родился 7 ноября 1969 года в г. Ереван

Образование:

1986–1990 гг. – Орджоникидзевское (Владикавказское) высшее военное командное краснознаменное училище внутренних войск МВД СССР.

1998–2001 гг. – Военная академия Министерства обороны Республики Казахстан.

Карьера:

1990–2004 гг. – служба во Внутренних войсках СССР, Республики Казахстан (подполковник запаса).

2004–2008 гг. – ТОО «Интек»: от начальника службы безопасности до начальника отдела маркетинга, снабжения и реализации.

2006–2008 гг. – директор филиала в Уральске охранного агентства «Атлант-С2».

С 2007 г. – индивидуальный предприниматель.

С 2008 г. – дилер холдинга «Пенетрон-Россия».

С 2008 г. – работа в проектной компании в области нефти и газа «Инженерная фирма MG Engineering».

Объекты:

Вахтовый городок «Ариадна», месторождение Тенгиз, Атырауская область

Вахтовый городок «Болашак», месторождение Тенгиз, Атырауская область

Объекты нефтедобывающей компании «ТенгизШевроил», Атырауская область

Нефтеперерабатывающий завод, Атырау

Завод полимерной продукции, Атырау

Гостиничный комплекс Laeti Hotel, Атырау

Очистные сооружения компании «Азия маркет С», Атырау

Газотурбинная станция в поселке Новенький, Западно-Казахстанская область

Торговый центр в городе Аксай, Западно-Казахстанская область

Увлечения:

Шашлыки, японские кроссворды, sudoku



нер-проектировщик – Гаспарянц. Он писал книжки про обустройство газово-нефтяных месторождений. По ним студенты учились. Вот и для меня это был учебник, прочитал и стал немного разбираться в проектировании.

– И, кажется, где-то здесь начинается история вашего личного бизнеса...

– Точно. Один мой приятель все время говорил: «Ты какой-то неправильный армянин. Надо заниматься

ся бизнесом». Тогда я открыл «ипешку» и начал работать: поставлять расходные материалы для нашей лаборатории.

– То есть вы совмещали предпринимательство и работу в инженерной компании?

– Совмещал и сейчас совмещаю. Было время, когда у меня одновременно было по пять работ. Мне так больше нравится.

– *Вот это да! Но нам пора перейти к Пенетрону. Скажите, когда он появился в вашей жизни?*

– Как вы уже поняли, я постоянно искал новые направления деятельности. К примеру, одно время занимался реализацией ремонтно-восстановительных смесей одной известной компании. И вот в 2007 году к нам приехал директор компании «Пенетрон-Казахстан» и предложил стать дилерами по продаже материалов системы Пенетрон. Руководство тогда отказалось, а я подумал: чем черт не шутит – и предложил свою «ипешку». Потом некоторое время даже возглавлял филиал компании «Пенетрон-Казахстан» на западе республики.

– *Этот регион интересен, прежде всего, богатыми нефтяными месторождениями близ Каспийского моря. Влияет ли это на ваш бизнес?*

– Естественно. Нефтегазовые компании – наши основные клиенты. Ведь разрабатываемое месторождение – это целый город со своей инфраструктурой. И многие объекты требуют надежной гидроизоляции. Это очистные сооружения, пожарные резервуары, колодцы с запорной арматурой, ливневые стоки и так далее.

– *А как удается заходить на столь серьезные объекты?*

– В первую очередь, через проекты. Работа с проектировщиками – очень благодарное дело. Результат этой работы, конечно, виден не сразу. Иногда от разработки проекта до его реализации может пройти два-три, а то и четыре года. Но в итоге ты понимаешь, что работа выполнена не зря.

Так вот, мы принимаем участие в проектировании объектов водоснабжения, предлагаем проектировщикам готовые решения по гидроизоляции, которые затем вносятся в общий проект.

– *Давайте более подробно поговорим о структуре вашего бизнеса. Вы ограничиваетесь поставками Пенетрона или также выполняете работы по гидроизоляции?*

– Все начиналось с продаж. Однако спустя некоторое время мы решили отойти от чистой «спекуляции» и открыли компанию, которая специализируется на выполнении строительно-монтажных работ. Получили все необходимые разрешительные документы, допуски и лицензии. И вот теперь осуществляем весь комплекс работ по гидроизоляции, причем любой сложности и на любых объектах.

– *Еще говорят, что в один прекрасный день вам стало мало одной области и вы начали экспансию к соседям...*

Гостиничный комплекс Laeti Hotel, г. Атырау

ссылка на фото: <http://laeti.kz/wp-content/uploads/2015/10/0581.jpg>





Фонтан на площади Маншук Маметовой, г. Уральск

– Да, это правда. Я начинал продавать Пенетрон, что называется, по месту жительства – в Уральске. Это центр Западно-Казахстанской области. Потом положил глаз на соседнюю Атыраускую область, в которой не было дилера. Для того чтобы наладить продажи, даже переехал сюда. При этом головной офис остался в Уральске. Но там работа налажена, так что мое присутствие не так важно. Для бесперебойной поставки материалов у нас теперь по складу в каждом регионе. Словом, дела идут...

– *Несмотря на экономические пертурбации?*

– Как говорят умные люди, кризис у нас в голове...

но, тем не менее, он ощущается. Это касается и проектирования: пакет заказов сегодня гораздо меньше, чем ранее. Отмечается спад и в строительстве. К примеру, после падения курса рубля все наши строители хлынули в Россию за подешевевшими стройматериалами. В результате казахстанский рынок, естественно, просел. Словом, нюансов хватает. Но работа есть, и надо ее качественно выполнять. Вот мы и стараемся: приобретаем новое оборудование, закупаем автомобили, чтобы бригады могли оперативно выезжать на объекты. Словом, не стоим на месте, ведь под лежащий камень коньяк не течет!



Фонтан на площади им. В. И. Чапаева, г. Уральск

– Скажите, а опыт военной службы помогает в бизнесе?

– Безусловно. Знаете, в армии же всегда жили по ИСО: все четко регламентировано, каждая папка подписана и лежит на своем месте, все процессы расписаны... Возьмите хотя бы календарный план работы полка. Так что люди военные хорошо знакомы с основами менеджмента. А еще служба учит принимать решения в быстро меняющейся обстановке, учит чувству ответственности и справедливости.

– Выходит, устав вполне может заменить новомодные книжки по менеджменту...

– Отчасти да. Посмотрите, к примеру, на прописанный в уставе алгоритм работы командира подразделения: уяснить задачу, оценить обстановку, принять решение, отдать боевой приказ, обеспечить взаимодействие между структурными подразделениями и контроль исполнения поставленной задачи. Точно так же действует руководитель любой компании.

– Только вот стимулировать сотрудников в бизнесе надо как-то по-другому, не как в войсках...

– Да, но с этим нет особых проблем. Важно сделать так, чтобы благосостояние человека напрямую зависело от успеха компании. Тогда каждому будет выгодно трудиться на совесть. Как-то я спросил одного питерского бизнесмена о том, довольны ли его сотрудники своей работой. Он подвел меня к окну и показал парковку, на которой стояли сплошь дорогие

машины. «Все это автомобили наших сотрудников», – сказал он. И это был весьма красноречивый ответ на мой вопрос.

– Что-то мы слишком высоко витаем. Давайте опустимся на грешную землю, а то и под землю. Расскажите о самом интересном объекте, с которым пришлось работать.

– Интересных объектов было много, но один из них особо запомнился мне своим «оригинальным» проектом. Это были очистные сооружения вахтового поселка «Болашак», что на месторождении Тенгиз. Для очистки фекальных стоков там использовалось восемь резервуаров, а девятый предназначался для питьевой воды. Но самое интересное, что фекальный и питьевой резервуары были смежными, то есть их разделяла общая бетонная перегородка. Понятное дело, что жидкость из фекального резервуара через поры и микротрещины бетона проникала в питьевую воду. Чтобы решить эту проблему, нужна была по-настоящему надежная гидроизоляция, обладающая химической стойкостью и разрешенная к применению в резервуарах с питьевой водой. Мы использовали Пенетрон и без труда сдали объект заказчику.

– Да, теперь жители этого поселка могут без всяких опасений пить воду из-под крана. А были еще курьезные случаи, связанные с работой?

– Как-то раз осуществляли комплекс работ по ги-



Нефтеперерабатывающий завод, г. Атырау
ссылка на фото: <http://bnews.kz/userfiles/image>



дроизоляции строящегося коттеджа одного очень состоятельного человека. Такую работу мы называем «золотой подвал». Это когда можно не просто применить материалы в комплексе, а сделать, так сказать, несколько степеней защиты, причем все это по собственному желанию заказчика. Короче говоря, сначала на стадии бетонирования использовали добавку в бетон «Пенетрон Адмикс» и гидроизоляционный жгут «Пенебар». А потом, после большого потопа в Уральске, применили «Пенетрон» и «Пенекрит» еще раз – уже с наружной стороны, после чего хозяин нанес на фундамент жидкую резину.

– *Вот это гидроизоляция получилась! Думаю, после таких рассказов все начинающие предприниматели захотят работать с Пенетроном. Кстати, можете дать им совет бывалого?*

– Не бояться трудностей, идти вперед и побеждать. С таким материалом, как Пенетрон, это вполне реально. А еще я бы порекомендовал использовать следующую схему работы: пенетронщик – проектировщик – строитель – пенетронщик. Круг должен начаться с вас и замкнуться вами. Тогда все получится.

– *Армен, я знаю, что вы, прямо как российский Президент Владимир Путин, предпочитаете не говорить о семье. Но наша разведка раздобыла кое-какую информацию. К примеру, говорят, что ваш сын вовсе не хочет продолжать семейный гидроизоляционный бизнес...*

– Ничего от вас не скроешь. У меня замечательный сын. Зовут его Давид. Четырнадцать лет. Учится в седьмом классе. Занимается волейболом. И строительная сфера его, действительно, не интересует. Он мечтает о ресторанном бизнесе.

– *Интересный поворот! Что ж, будем надеяться, что в один прекрасный день его ресторан получит Мишленовскую звезду. Скажите, а вы сами готовить любите?*

– С удовольствием готовлю шашлык. Для меня это вообще лучший отдых: выехать с друзьями на природу, сделать хороший шашлык, посидеть, пообщаться.

– *А есть еще какие-нибудь увлечения?*

– Люблю sudoku и японские кроссворды.

– *Экзотическое увлечение.*

– Да, и очень интересное. Это же настоящий мозговой штурм. Так что, решая кроссворды, я планирую дальнейшие шаги в бизнесе.

– *Еще я знаю, что в Ереване вы учились в каком-то особом спортивном классе.*

– В пятом классе у нас открылась секция фехтования, и под это дело набрали специальный класс. По утрам и вечерам были тренировки, а летом – сборы в разных городах Союза. Было очень интересно.

– *Ничего себе, прямо школа гардемаринов!*

– Да уж, гардемарины. Хулиганы мы были страшные. Нам говорили, чтоб на пушечный выстрел к институту не подходили. А в итоге поступили все, кроме одного. Но и он не лыком шит: тренировал потом фехтовальщиков где-то в Италии.

Кстати, в свое время здесь в Казахстане, в Уральске, была сильная школа фехтования. К сожалению, все развалилось. Но у меня есть мечта: организовать в Западно-Казахстанской области федерацию фехтования. Тогда круг моих дел заметно расширится.