

# ДРУЖБА С ПЕНЕТРОНОМ: ИСТОРИЯ ОДНОГО АКСАКАЛА

**Мы продолжаем рассказывать о предпринимателях, которые взялись за продвижение Пенетрона в самых разных уголках большого евразийского континента. На этот раз героем рубрики «Бизнес-стори» стал Бактыгали Курбангалиев, работающий в Актюбинской области Казахстана. Из разговора с ним вы узнаете, что служба в рядах советской армии может навсегда подружить со стройкой, а уничтожение Аральского моря – повысить уровень грунтовых вод и увеличить спрос на гидроизоляцию...**

*Когда вы впервые услышали про Пенетрон?*

В один осенний день в моем офисе раздался звонок городского телефона: «Здравствуйте, я Армен Гегамян, представитель проектного института «Мунай Графика» в Западно-Казахстанской области. Так что мы с вами коллеги». А я тогда действительно сотрудничал с этим проектным институтом. Дальше мой новый знакомый рассказал, что занимается также инновационными материалами для гидроизоляции и, сославшись на рекомендацию директора института Андрея Николаевича Миндеева, предложил продвигать Пенетрон в Актюбинской области. Я, конечно, не ожидал такого напора, но Армен не унимался и продолжал рассказывать про удивительные свойства Пенетрона, про рекламную поддержку и даже специализированный журнал, посвященный Пенетрону и вопросам проникающей гидроизоляции. Услышав название журнала – «Сухой закон» – я хотел было прервать разговор, потому что с «сухим законом» экспериментировал даже сам Горбачев, но безуспешно...

*Однако это интервью, которое вы даете тому самому «Сухому закону», показывает, что трубку вы все же не положили...*

Да, эта тема показалась мне интересной, и мы еще долго обсуждали многочисленные технические детали.

*Выходит, информация про Пенетрон легла на благодатную и хорошо удобренную*

*почву. Когда же эта почва возникла? Когда появился интерес к строительной сфере?*

О-о-о, со строительством я впервые столкнулся еще в Советской армии.

*Неужели стройбат?*

Да, служил в Ярославле в строительной части. А после службы работал в военно-строительной организации УНР-291, входящей в состав Московского округа противовоздушной обороны Вооруженных сил СССР.

*Но одно дело – заниматься строительством или спокойно работать в проектном бюро и совсем другое – начать свое дело. Расскажите, как в вас прорастала эта предпринимательская жилка?*

Больше двадцати лет назад, в 96-м, я одним из первых в городе открыл частную пекарню. Вот тогда-то по-настоящему понял, что такое бизнес и что такое собственное производство. Помню, сначала мы с горем пополам наладили выпуск продукции нормального качества. Это был настоящий концерт, скажу я вам. Но у концерта было продолжение, потому что мало произвести товар, его надо еще и продать. А для этого пришлось ой как побегать!

*Выходит, первый бизнес дался нелегко.*

Конечно. Начинать всегда нелегко. Но это не повод сдаваться. Все трудности можно преодолеть. Главное – работать и еще раз работать. А молодым предпринимателям порой хочется всего и сразу.

Да, но так почти не бывает. Как говорится, большие достижения в бизнесе начинаются с малого. Очень редко получается взять намеченную высоту с первой попытки. Приходится набираться опыта, работать над ошибками, стремиться к лучшему результату. Словом, это длинная дорога...

*И не каждому она под силу. Но вернемся к Пенетрону. Спрос на инновационную гидроизоляцию часто связан с особой гидрогеологией региона. Взять хотя бы Санкт-Петербург, построенный, как известно, на болоте. Расскажите нам о специфике вашего края.*

Актюбинская область расположена на западе Казахстана, но, в отличие от соседних Аты-

рауской и Западно-Казахстанской, не граничит с Каспийским морем.

*Зато на юге у вас есть Арал, который когда-то был четвертым по величине озером мира, но потом стремительно обмелел. Сейчас на его месте, кажется, осталось два отдельных и не слишком больших водоема.*

Аральское море действительно обмелело, а вот уровень грунтовых вод, напротив, поднялся.

*Интересно...*

Вообще-то местность у нас, так сказать, возвышенная. Даже название города Актобе («Белая вершина» в переводе с казахского) об этом говорит. Так вот, в 1970–80-е уровень грун-

## Курбангалиев Бактыгали Курбангалиевич

Родился 19 марта 1956 года в Калининском районе  
Ташаузской области Туркменской ССР

**Образование:** Автодорожный техникум города Нукус, специальность «Техническое обслуживание автомобильной техники».

Карагандинский государственный университет, специальность «Управление организацией розничной и оптовой торговли».

**Карьера:** начальник гаража УНР-291, Ярославль. Мастер на Ярославском моторном заводе. Начальник отдела запчастей Агропрома Актюбинской области.

С 1999 г. представитель ТОО «Инжиниринговая компания «Казгипронефтетранс», с 2002 г. представитель ТОО «Мунай графика», с 2003 г. представитель Казахского института транспорта нефти и газа.

С 1994 г. учредитель и директор ТОО «Химреактивснаб-Сервис-Актобе».

**Основные объекты:** Актюбинский завод ферросплавов, Актюбинский рельсобалочный завод, торговый дом «Кок уй», объекты Актюбинского водохранилища.

**Семья:** женат, есть сын и дочь.

**Домашние животные:** котенок.

**Увлечения:** садоводство.





С Амангали Курбангалыевым, осуществлявшим авторский надзор при выполнении гидроизоляционных работ в CITY Shopping Center



товых вод не поднимался выше 5–7 метров, а сейчас доходит до полутора-двух.

*Думаю, строители этим природным новациям совсем не рады, а вот производители и поставщики гидроизоляции...*

Да, работы у нас, конечно, прибавилось.

*При этом вы только поставляете материалы или также выполняете работы по гидроизоляции?*

Наша компания ориентирована главным образом на продажи, но мы также осуществляем работы по гидроизоляции объектов.

*Ну уж если вы и работы выполняете, не могу не задать традиционный вопрос:*

*участие в каких проектах показалось особенно интересным?*

Каждый проект оставляет какой-то след в памяти. Новый объект, особенно сложный, – это всегда море новых и самых разнообразных впечатлений. Но больше других мне запомнились работы в торговом доме «Кок уй» и гидроизоляция объектов Актюбинского моря...

*Выходит, у вас еще одно море есть!*

Так у нас в народе называют водохранилище, расположенное недалеко от областного центра.

*Чем же запомнились эти объекты?*

Прежде всего большим объемом работ, сложностью и очень тяжелыми условиями труда. Туда невозможно было провести техни-

Актюбинский завод ферросплавов







ку, так что все работы проводились вручную. Восстанавливали гидроизоляцию огромных конструкций, находясь в самодельной люльке.

*Выходит, у вас работают не просто гидроизоляровщики, а настоящие любители экстрима. Кстати, по каким критериям вы отбираете сотрудников?*

Это сложный вопрос. При формировании коллектива всегда учитывается много факторов: профессиональные навыки, желание работать и – что тоже немаловажно – желание зарабатывать. Чтобы человек не жил по принципу «День прошел, и шут с ним».

*Да уж, армейская поговорка «Солдат спит, а служба идет» здесь не работает.*

Конечно. Жаль только, что все эти качества не всегда можно встретить у одного человека. Поэтому приходится делать эдакое ассорти: один умеет то, а другой – это. Впрочем, всегда есть одно неизменное требование, которое я предъявляю и к себе, и к своим сотрудникам: дисциплина.

*А что важно для бизнесмена, который планирует работать с Пенетроном?*

Знаете, мне кажется, что за словом «бизнесмен» таится «потомственный», «наследственный», а в нашем деле в основном настоящие предприниматели, то есть те, кто с нуля своими силами выстраивал собственную компанию. Для того чтобы добиться в этом успеха, необходимо умение поставить определенную цель и идти к ее достижению. Более того, у



Семинар в Актюбинском университете



Презентация материалов системы «Пенетрон» на выставке «Строительство. Энергетика. ЖКХ»

предпринимателя должно быть желание стремиться к новому, к неизведанному. И при этом настоящий предприниматель никогда не должен останавливаться на достигнутом.

*Похожие слова я слышал от главы холдинга «Пенетрон-Россия» Игоря Черногорова, который, среди прочего, ведет большую работу по популяризации предпринимательского движения.*

И это правильно. Я тоже ставлю задачу не только увеличить число клиентов, но и воспитать молодых предпринимателей, стать для них своего рода примером. И кто-то из них,

несомненно, продолжит наше дело и будет заниматься Пенетроном.

*Скажите, а большой опыт работы в строительной сфере помогает вам продвигать Пенетрон?*

Конечно, помогает. Но все же главное при продвижении Пенетрона – это не только технические знания, но и обязательное умение работать с нужными людьми в нужном месте и в нужное время.

*Что вы считаете самым большим достижением в этом бизнесе?*



Заместитель акима Актобинской области Серик Туленбергенов осматривает стенд Пенетрона





С супругой, дочерью Назгуль и зятем Абылаем



С супругой, сыном Ануаром и невесткой Гульмирой

Во-первых, тот факт, что Пенетрон сегодня в нашем регионе воспринимается как бренд № 1 среди гидроизоляционных материалов. Мы часто проводим семинары для строителей и проектировщиков, постоянно участвуем во всевозможных совещаниях, и поверьте, все соглашаются с тем, что наши материалы лучшие. Как-то раз на семинаре я услышал фразу, произнесенную кем-то в зале: «Но есть один недостаток...» Повисла пауза. Я сказал: «Не стесняйтесь, назовите этот недостаток». И в ответ прозвучало только одно слово: «Дорого». И вот здесь уже началась дискуссия. То есть обсуждать сегодня можно дороговизну Пенетрона, но не его качество, которое считается эталонным.

Впрочем, и эта дороговизна улетучивается, когда смотришь на годы вперед и учишься экономии, которую обеспечит надежная гидроизоляция в будущем.

Другое достижение, которое я хотел бы назвать, это потрясающая атмосфера, царящая в нашем пенетроновском сообществе. Общение с коллегами из разных стран мира, обсуждение общих проблем, изучение опыта, накопленного сотнями специалистов... Все это очень здорово. А еще очень приятно участвовать в наших ежегодных дилерских конференциях и, конечно же, получать там награды.

*Бактыгали, мы все о делах говорим, о Пенетроне, но, думаю, нашим читателям*

*интересно узнать, чем еще наполнена ваша жизнь. Я знаю, что вы женаты...*

Да, супругу зовут Гульшат. Раньше она работала в СЭС: проверяла все учебные заведения города и области. У нас сын и дочь. Обоих уже женили и выдали замуж. Есть два внука – дочка порадовала. А сын – его зовут Ануар – женился совсем недавно, так что тоже ждем с нетерпением... Он, кстати, учился в Казахско-турецком лицее (есть у нас в Казахстане такое престижное учебное заведение) и потом в Турции – на программиста. Сейчас трудится в телекоммуникационной компании. Дочка Назгуль училась в школе для одаренных детей «Дарын», потом поступила в Евразийский национальный университет имени Гумилева. Выучилась на магистра автоматизации и управления. Сейчас, правда, не работает: сидит с нашими внуками.

*А есть у вас увлечение, в которое можно уйти с головой после тяжелых трудовых будней?*

Садоводство. Мои родные говорят: если меня закрыть на даче, то я там возведу дом и буду жить. Это правда. Мне нравится проводить время на природе, выращивать что-нибудь на своем участке. Как только наступает сезон, я все время провожу на даче. Весной сажаю. Потом слежу за всем этим хозяйством и, конечно, собираю урожай. Отдыхаю и душой, и телом.

