ПЕНЕТРОН НА ДАЛЬНИХ РУБЕЖАХ

Поезд из Москвы идет в эти края шесть с половиной суток, а доставка коммерческих грузов занимает порой целый месяц. «Ну как можно работать в таких условиях?» – спросят избалованные предприниматели из Центральной России. «Можно!» – ответят наши герои. Николай Сыроежкин и Татьяна Косычева на деле доказали, что и здесь, на Дальнем Востоке, можно вести успешный семейный бизнес – продавать инновационный Пенетрон и выполнять гидроизоляционные работы любой сложности. И при этом, заметьте, сохранять спокойствие и позитивный взгляд на мир. Посмотрим, как им это удается...

Сегодня у вас замечательный семейный бизнес. Но чтобы он состоялся, должна была появиться та самая ячейка общества. Когда это произошло?

Т.К.: 17 лет назад. В то время Николай был военным, а я трудилась в коммерческой компании. Помню, при знакомстве он покорил меня своей чудесной фамилией. Она ему до сих пор помогает: все строители и проектировщики ее сразу же запоминают, а вместе с ней и Пенетрон!

К Пенетрону мы вернемся чуть позже. А пока расскажите, с чего началась ваша карьера? Что делали по окончании университета?

Т.К.: Работала в компании, которая занималась поставкой промышленного оборудования. Спасибо родителям! – было с кем оставить ребенка. Это были 90-е, и события развивались стремительно: командировки на Зейскую ГЭС и на строившуюся тогда Бурейскую станцию, встречи с интереснейшими людьми, у которых я научилась многому... Уже в 2000-м мне доверили управление подразделением в Хабаровске.

Как раз тогда вы познакомились с Николаем?

Т.К.: Точно. И тогда же наше предприятие переквалифицировалось, а передо мной встал выбор: что делать дальше? Прошла пару собеседований и четко поняла, что не хочу работать «по чужим правилам». В 2005-м году зарегистрировалась как предприниматель. Помню это ощущение: «шаг во тьму». Страшно! Но решение принято.

И каково это было – делать первые шаги во тьме?

Т.К.: Трудность всегда заключается в обуздании собственного страха. Великий русский язык дает точное определение – страх сковывает. Ты парализован неизвестностью. В такие минуты надо силой заставить работать здравый смысл. Сейчас читаю много литературы по саморазвитию, организации бизнес-процессов. Когда начинала бизнес, действовала по наитию, придерживаясь принципов, через которые нельзя перешагивать. Я уверена, что огромное количество бизнесменов подвело именно отсутствие или предательство своих принципов. Та же тендерная система в стране нацелена на тотальное удешевление, что ломает многих.

Ну а вы, Николай, настоящий подполковник запаса...

Н.С.: Да, в детстве, как и у многих мальчуганов, была мечта стать летчиком. Пойти в пилоты не удалось, но авиационный вуз – Киевский институт инженеров гражданской авиации – я закончил. Было это в 1994-м году – в уже независимой Украине. Тогда местным ребятам выдавали дипломы с трезубцем, ну а нам – все те же, привычные серпастые и молоткастые. В тот же год волею судеб оказался на военной службе: ведь кто-то должен обеспечивать безопасность рубежей.

Косычева Татьяна Геннадьевна

Родилась 25 сентября 1973 года в Хабаровске

Образование:
Хабаровская государственная академия экономики и права, специальность – экономист.

Карьера:
1995 – 2005 гг. – ЗАО «Промсбыткомплект», отдел взаиморасчетов, затем руководитель подразделения в Хабаровске.
С 2005 г. – предприниматель.

Увлечения:
Чтение.

Сыроежкин Николай Анатольевич

Родился 25 апреля 1969 года в Хабаровске

Образование:
Факультет авиационного радиоэлектронного оборудования Киевского института инженеров гражданской авиации, специальность – радиоинженер.

Карьера:
1994–2013 гг. – военнослужащий.
С 2013 г. – руководитель компании «Защита строительных конструкций».

Увлечения:
Хоккей, горнолыжный спорт, музыка.

Семья:
Дочери Екатерина и Ксения.

Домашние животные:
Лабрадор Форд и йорк Филипп.

Основные объекты:
Хабаровский театр юного зрителя; торговый центр «На Пушкина», Хабаровск; ТЭЦ-3 Хабаровска и ТЭЦ-2 Владивостока; Нижнебурейская ГЭС; подземный пешеходный переход железнодорожного вокзала в Хабаровске; очистные сооружения водоканала в Комсомольске-на-Амуре...

Во время службы вы познакомились с Татьяной, а Татьяна, очевидно, как-то познакомилась с Пенетроном?

Т.К.: О Пенетроне я узнала летом 2005-го от Владимира Саврасова (дилер холдинга «Пенетрон-Россия» в Приморском крае. – Ред.), за что ему отдельное спасибо! Как раз подыскивала идеи для стартапа, но договориться о сотрудничестве тогда не удалось, и я стала продвигать герметизирующие материалы. Но вопрос гидроизоляции постоянно поднимался на переговорах со строителями и проектировщиками. Именно от строителей я знала о многочисленных проблемах, возникающих при борьбе с протечками. На вопрос о применении Пенетрона всегда слышала одно и то же: «А что это?» Очередной такой ответ и подвиг меня к действию. В 2013 году расширила бизнес и занялась Пенетроном. Сначала продажами, а чуть позже, когда подключился Николай, мы взялись и за выполнение работ.

Как проходило это подключение?

Н.С.: Осенью 13-го я вышел на пенсию, но, еще не успев оформить документы, сел за школьную парту. Это была Школа гидроизолировщика в Екатеринбурге. Что тут скажешь: век живи – век учись! Хотя после увольнения со службы были заманчивые предложения от крупных корпораций – продолжить карьеру в сфере безопасности. Но хотелось попробовать себя на ином поприще. Татьяна рассказывала обо всем происходящем в бизнесе, к тому же она как раз начала сотрудничать с ГК «Пенетрон-Россия». Для меня это все было ново и интересно. Вообще предпринимательство дает определенную свободу, но в то же время свой бизнес – это колоссальная ответственность. А вдвоем легче тянуть эту лямку. Вот мы и впряглись...

Знаю, что человеку военному порой нелегко втягиваться в гражданскую жизнь, а уж в бизнес-проекты тем более. Какие ощущения были у вас в тот период?

Н.С.: С одной стороны, привычка вникать в самую суть процессов и предусматривать возможные риски, выработанная годами службы, помогла избежать сомнительных и скоропалительных решений. С другой, даже после обучения в Школе у меня, признаюсь, не было полной уверенности в материалах и технологиях Пенетрон. Это сейчас обучение проходит на полигоне, где можно отработать устранение настоящей напорной течи. Тогда же практические занятия проводились хоть и на реальных, но все же на сухих объектах. С водой мы не сталкивались, а опыта производства работ у меня не было. Эту науку пришлось познавать стремительно, «в полях». Словом, пришлось

ТЦ «На Пушкине»
фото с сайта: https://www.modernglass.ru

подполковнику запаса взять в руки перфоратор и стать основным игроком на поле гидроизоляции.

А какие объекты вам больше всего запомнились?

Н.С.: Пожалуй, всю линейку материалов системы Пенетрон удалось испытать при строительстве торгового центра «На Пушкина» и большого подземного перехода, ведущего к платформам железнодорожного вокзала. Этого перехода жители Хабаровска ждали долгие годы. Приятно, что мы приложили к нему руку. А вот отсечную гидроизоляцию в старинном здании нашего ТЮЗа мы выполняли с применением инъекционных материалов. Эта технология была новой для региона, но у нас все получилось. Претензий от заказчика до сих пор не поступало. Кстати, потом мы рассказывали об этом в докладе на дилерской конференции.

Т.К.: А я хорошо помню, как на одном из объектов после укладки подбетонки забило множество родничков, так что было невозможно осуществить монтаж бентонитовых матов. Заказчик пригласил несколько подрядчиков, но никто не знал, как справиться с проблемой. Мы решили рискнуть и остановить протечки с помощью инъектирования гидроактивной смолы в грунт. Посмотреть на это пришла вся стройка. И пока наши ребята вели борьбу с водой, народ чуть ли не ставки делал: справимся или нет. После того как мы добились результата, отношение к нам сразу изменилось.

Н.С.: Да, мы тогда всех удивили. И через некоторое время остались единственным подрядчиком, обеспечивающим гидроизоляцию заглубленных сооружений на этом объекте.

Расскажите, как устроена ваша компания? Какие отношения в коллективе? Как вы подбираете персонал?

Н.С.: По пенетроновским меркам, компания наша совсем зеленая. Но мы ставим амбициозные цели и планомерно к ним движемся. Наши сотрудники трудятся с нами, а не на нас. Это надежные, креативные, целеустремленные люди. Нас всех объединяет видение больших перспектив. Это придает уверенности. Не приходится объяснять, что и почему.

Т.К.: Это точно. Отношения у нас в коллективе скорее дружеские. Даже некоторые клиенты приходят к нам просто попить кофе и отдохнуть душой. А что касается подбора персонала... Есть вещи, которые невозможно проговорить при собеседовании или втиснуть в рамки служебных обязанностей. Как понять, что это наш человек? Только в деле! Если у человека только материальная мотивация, то этого недостаточно. Ты должен получать удовольствие от работы. Об этом я сразу преду-

Строительство подземного перехода, ж/д вокзал Хабаровска

Стенд компании «ЗСК» на выставке в Хабаровске

преждаю на собеседовании. Одно могу сказать с уверенностью: нам очень везет на хороших людей. Текучки кадров у нас нет.

Какие качества вам больше всего помогают в этом бизнесе?

Т.К.: Опыт показывает, что только позитивные мысли и чувство юмора способны тебя вытащить из любой сложной ситуации. Я всегда настроена на позитив. И уверена в достижении результата.

Н.С.: Думаю, помогает умение общаться и твердо, но корректно отстаивать собственные интересы. Чтобы меня переубедить, нужны существенные доводы. Делать что-то, потому что «так надо» или «так будет дешевле», я не буду.

Мы до сих пор каким-то чудом обходили стороной один важный вопрос – специфику вашего региона. Все-таки Хабаровский край – в представлении большинства россиян – это настоящая terraincognita. Расскажите об особенностях бизнеса по-хабаровски.

Т.К.: Если говорить о сфере продаж, то основной спецификой Дальнего Востока является формирование складских запасов. Транспортировка груза может занять целый месяц. Приходится планировать как минимум на два месяца вперед. Впрочем, клиент всегда может сказать: «Нам это нужно еще вчера, мы ждать не можем!» Так что угадать объемы и ассортимент на сто процентов нереально.

Н.С.: Другая особенность Хабаровского края – отсутствие достойных конкурентов на рынке материалов проникающей гидроизоляции. Зачастую к нам обращаются как в последнюю инстанцию, после применения дешевых и не слишком качественных материалов. Хотя такая ситуация долго не продлится: в один прекрасный день сильные конкуренты непременно появятся, и нам стоит поскорей «нарастить мышцы», чтобы оставаться лидерами рынка.

И еще один момент. Наводнение 2013-го года, вызванное разливом Амура, существенно изменило гидрогеологию региона. На объектах доходит до абсурда: все рабочие стоят по колено в воде, а по данным старых изысканий, тут должна быть «пустыня». И теперь проектные институты вынуждены более ответственно подходить к вопросам гидроизоляции, внимательней прислушиваться к нашим предложениям, особенно при проектировании объектов в зоне вероятного подтопления.

Вы сказали, что часто приходится переделывать за нерадивыми строителями…

Н.С.: Да. Хочу высказать даже не свою озабоченность, а мнение авторитетных людей, которые не первый год трудятся на стройке: в последние годы наблюдается падение среднего

Татьяна и Николай с дочерью Ксенией на отдыхе

уровня квалификации специалистов. Вызвано это, прежде всего, таким явлением, как миграция населения Дальнего Востока в западные регионы. Как следствие, отток специалистов, причем не только из строительной отрасли. И если все так будет продолжаться, то непонятно: кто будет строить и, самое главное, для кого? К счастью, сейчас правительство уделяет Дальнему Востоку особое внимание, так что надеемся, что ситуация будет выправляться.

Что тут скажешь? Некачественное выполнение строительных работ – это проблема не только вашего региона, но и всей России.

Т.К.: Особенно остро это чувствуется в нашей сфере. Гидроизоляция не терпит халтуры. И тем более «экономии». К сожалению, большинство строительных организаций при выполнении работ нарушают регламент в угоду срокам и дешевизне. Именно после таких «коллег» приходится объяснять заказчику, почему невозможно сделать работу «за час» или «на одном квадратном метре». В таких ситуациях выручают железные нервы моего Николая. И это опять к разговору о принципах.

Мне кажется, предприниматели, которые только начинают работать с Пенетроном, должны старательно конспектировать все, что вы говорите. Кстати, можете дать новичкам какой-то совет?

Н.С.: Не бояться и доверять. Пенетрон – действительно достойный материал, проверенный в суровых условиях Дальнего Востока!

Т.К.: А я скажу с точки зрения продаж. Если вы рассматриваете Пенетрон только как возможность расширить ассортимент, даже не ввязывайтесь в это дело. Потому что это самостоятельный проект, где надо работать только «по-взрослому». И не экономьте на обучении людей! Вы сразу увидите, как изменится ваш сотрудник после прохождения Школы гидроизолировщика и как возрастет его эффективность (поверьте, это не реклама).

Мы долго говорили о делах. Но если оставить бизнес в стороне, то в центре внимания окажется ваша семья.

Н.С.: Да, семья – это самое важное, что есть у всех нас. Думаю, все с этим согласятся. Мы уважаем родителей и заботимся о них...

Т.К.: Да, у нас замечательные родители! Дай Бог им долгих лет! Они всегда поддерживают нас в любых начинаниях. И я знаю, что они нами гордятся. Это то самое чувство рода, которое дает любовь и защиту. Отцы наши нередко посещают выставки и семинары, интересуются строительными технологиями, так что про Пенетрон могут рассказать не хуже

Татьяна с дочерью Ксенией во Вьетнаме

иного специалиста. Еще у нас две дочери. Катюшка работает в сфере рекламы. Оформление выставочных экспозиций и брендирование автомобиля нашей компании – ее работа. Ксюша учится в гимназии с углубленным изучением английского языка, занимается фехтованием. В 2015 году была с нами на конференции в Турции. Осталась под большим впечатлением.

Н.С.: Мы любим и лелеем, но не балуем наших девочек. И очень надеемся, что из них получатся достойные люди, которыми мы тоже будем гордиться.

А какие у вас увлечения? И как вообще вы отдыхаете от вездесущей гидроизоляции?

Т.К.: Очень люблю читать и путешествовать. Из каждой книги что-то беру на вооружение и часто записываю интересные мысли. Благодаря книгам многое становится объяснимым в поведении людей. А вот с пособиями по бизнесу надо быть очень аккуратным. Инфор-

Николай на отдыхе во Вьетнаме

мацию стоит пропускать через фильтр. Думаю, многие компании сломались, следуя советам из подобных книжек.

А еще у нас большая дружная компания друзей – «наша банда». Это замечательные люди. Друзья, проверенные временем. Мы любим совместные выезды, а наши дети всегда с нетерпением ждут таких встреч.

Николай, а вы, насколько я знаю, всерьез занимаетесь спортом?

Н.С.: Не то чтобы всерьез... Играю в Ночной хоккейной лиге.

Прямо как Владимир Путин!

Н.С.: Да, но я играю вовсе не в угоду моде. Начал заниматься хоккеем еще десять лет назад. Хотя жена это увлечение не приветствует: опасается травм. Но «на печи» лежать не могу. Кстати, с удовольствием посещаю спортивно-зрелищные мероприятия: люблю поболеть за наших! По возможности с друзьями выезжаю покататься на горных лыжах. Очень нравится горнолыжный комплекс «Горный воздух» в Южно-Сахалинске. Здесь надо передать привет Оксане Никитченко – сахалинскому дилеру холдинга «Пенетрон-Россия». Места там чудесные. В этом году снова собираемся съездить. Кстати, мой отец родом оттуда.

Вообще мы стараемся по возможности путешествовать. Раньше по роду службы я был ограничен в правах: за границу выезжать было нельзя. Покатался по нашей необъятной. Зато теперь наверстываю упущенное. Поэтому хотя бы раз в год мы стараемся посетить какую-нибудь страну. Желательно ту, в которой еще не были. Ну и, конечно, с удовольствием участвуем в дилерских конференциях.

Т.К.: Кстати, совсем скоро будет очередная. Очень ждем встречи с нашими коллегами из других городов и стран!

Дальневосточники на дилерской конференции