

СОВЕРШЕННО СЕКРЕТНО: БИЗНЕС В ЗАТО

Долгие годы о существовании этого города знали немногие. Уровень секретности был так высок, что местные давали подписку о неразглашении места жительства. В документах населенный пункт значился как Челябинск-40, а в народе назывался Сороковкой. Именно здесь ковался ядерный щит Советского Союза. Позднее город получил вполне мирное, гражданское название – Озерск – и даже появился на картах, сохранив при этом закрытый статус. Впрочем, для Пенетрона закрытых мест не существует. Более того, его можно применять на самых секретных объектах. Сегодня этим занимается Станислав Кузнецов, руководитель компании «Торговый Дом «МедПромХим» – официального дилера холдинга «Пенетрон-Россия».

Станислав, я знаю, что Пенетроном вы занимаетесь далеко не со школьной скамьи. Расскажите, что было до того, как вы пришли в этот бизнес?

Да, не со школьной. После окончания специализированной математической школы поступил на факультет электроники и автоматики УПИ. Полученная специальность на долгие годы определила мою судьбу.

Вы закончили вуз в 90-е. Так что начали работать уже в условиях свободного рынка. Чем занимались? Компьютерами?

Да. Поставками, настройкой, сопровождением.

Далековато от строительной отрасли. Как же вы пришли к Пенетрону?

Совершенно случайно. В стране разразился очередной экономический кризис. А это же время возможностей. По крайней мере так пишут в умных книгах. Вот я и решил радикально сменить род деятельности. Как раз тогда Михаил Таран предложил мне заняться Пенетроном. К тому времени он уже далеко не первый год был дилером холдинга «Пенетрон-Россия».

И Пенетрон вас привлек?

Естественно! Это же совершенно уникальный материал. Так что я согласился, почти не раздумывая. И мы с Михаилом объединили наши усилия, ресурсы и возможности. Мои навыки позволили нарастить присутствие компании в интернете и систематизировать накопленную информацию, а Михаил очень быстро познакомил меня со всеми тонкостями работы с Пенетроном.

Трудно было втягиваться в новое дело?

С одной стороны, легко. Ведь я начинал его не с нуля.

С другой стороны, собственный бизнес, каким бы он ни был, требует пристального внимания и постоянного участия. Так что свободного времени не остается вообще. Признаюсь, его у меня нет до сих пор. И здесь очень важна поддержка партнеров по бизнесу, коллектива компании и сотрудников центрального офиса холдинга «Пенетрон-Россия», без которых многие проблемы были бы попросту неразрешимы.

Поговорим о специфике вашего бизнеса. Я так понимаю, вы и материалы продаете, и работы выполняете.

Да, мы изначально ставили задачу не только поставлять материалы системы Пенетрон, но и выполнять весь комплекс работ по гидроизоляции. Причем, не останавливаться перед объектами любой сложности. Для этого приобретали все необходимое оборудование, проводили обучение сотрудников в школе гидроизолировщика, накапливали опыт. Даже вносили, уместную на наш взгляд, корректировку в отдельные регламенты выполнения работ, например, когда одними из первых использовали материал «Скрепа М500» при торкретировании.

Разве не проще заниматься исключительно поставками Пенетрона? А работы пусть выполняют другие...

В таком случае возникает риск дискредитации материала из-за плохой работы сторонних подрядчиков. А это, как вы понимаете, в нашей стране не редкость. К тому же заказчику проще иметь дело с одной компанией, которая выполняет все под ключ. Ее проще контролировать. Вот мы и подстраиваемся под запросы клиентов.

Надеюсь, на заре работы с Пенетроном вы тренировались не на атомных объектах?..



КУЗНЕЦОВ СТАНИСЛАВ ВАЛЕРЬЕВИЧ

Родился 22 июля 1972 года в Озерске, Челябинская область

Образование:

Поступил в Уральский политехнический институт, после 2-го курса перевелся в Озерский технологический институт (филиал Московского инженерно-физического института), на факультет электроники и автоматики.

Карьера:

Долгое время был занят в сфере компьютерных технологий.

Основные объекты с Пенетроном:

Гидроизоляция цокольных этажей объектов Управления образования Озерска, восстановление и нанесение торкрет-покрытия на гидросооружениях Озерска, Каслей, Кыштыма и других городов региона, поставки материалов и выполнение работ на объектах ФГУП ПО «Маяк» и других объектах ГК «Росатом».

Нет, конечно. Сначала были самые банальные подвалы. Уже потом, набравшись опыта, мы перешли к разработке весьма сложных технических решений и к выполнению работ на самых ответственных объектах. Впрочем, основной принцип работы не менялся: делать хорошо или не делать никак. Только так можно выжить на конкурентном рынке. Об этом твердят все гуру бизнеса. Вспомним хотя бы Джона Рокфеллера: «Заработайте репутацию, и она будет работать на вас». Другой выдающийся предприниматель, Уоррен Баффет, когда-то сказал: «Если вы потеряете деньги компании, я отнесусь к этому с пониманием. Но не будет вам прощения, если вы потеряете ее репутацию». Эту мысль я пытаюсь донести до всех наших сотрудников.

Не секрет, что строительный сектор в последние годы существенно просел. Как новые экономические условия сказываются на вашей деятельности?

Нашей компании удалось сохранить позиции, а по некоторым направлениям даже нарастить объемы. Хотелось бы и дальше использовать кризисные явления себе во благо. Ну и уже посредством нашей стабильной работы – во благо наших заказчиков. Как говорил известный журналист американской деловой прессы Эндрю Тобиас, «когда на рынке все выглядит плохо, возможности для получения прибыли наилучшие». Сейчас у нас есть возможность проверить справедливость этого тезиса.

А как вообще работаете в Озерске? Кажется, само название прямо указывает на огромные потребности в гидроизоляции.

Действительно, наш город со всех сторон окружен озерами. Иртяш, Большая и Малая Наного... словом, водоемов здесь хватает. Как следствие, грунты насыщены водой, причем уровень ее залегания крайне незначительный.

Но что-то мне подсказывает, что специфика работы определяют не столько грунтовые воды (с этим у нас почти везде полный порядок), сколько особый статус вашего города. Теперь уже не секрет, что Озерск, который назывался когда-то Челябинск-40, затем Челябинск-65, — это родина советской ядерной бомбы.

Да, наш город до сих пор является так называемым ЗАТО, то есть закрытым административно-территориальным образованием. Просто так сюда не может попасть не то что иностранец, но даже гражданин России. Нужно специальное разрешение. Конечно, все это накладывает определенный отпечаток на горожан. Я бы сказал, что у жителей Озерска вообще особый менталитет...

Интересно. И в чем он проявляется?

Люди у нас не склонны принимать слова на веру, дотошны, даже въедливы. Предпочитают во всем разбираться самостоятельно, причем не хватать по верхам, а вникать в самую суть, во все детали, многократно перепроверять всю полученную информацию. Прибавьте к этому высокую концентрацию технических специалистов (долгие годы в наш город стекались лучшие кадры со всей страны — других в атомный проект попросту не брали) и получите весьма непростой характер города и местного рынка.

Но, с другой стороны, и Пенетрон не лыком шит. Думаю, как раз образованным и въедливым людям весьма интересно посмотреть, как проникающая гидроизоляция работает в бетоне.

Вот именно что посмотреть, увидеть воочию! Буклетами, листовками и рекламными роликами здесь невозможно «подкупить» людей, принимающих решения. Мы скрупулезно фиксируем все этапы выполнения работ, собираем отзывы и благодарности наших клиентов. Все это очень помогает при взаимодействии с потенциальными заказчиками.

Да, такое портфолио, безусловно, должно быть у каждого дилера.

При этом у нашего рынка есть еще одна особенность. Он очень компактный. С одной стороны, это облегчает работу: можно физически обойти чуть ли не каждого потенциального заказчика. С другой стороны, в таких условиях даже одна рекламация может пустить репутацию под откос, поэтому приходится обращать внимание на каждую мелочь, делать все для того, чтобы полностью удовлетворить потребности клиента.

Рынок-то у вас компактный, но, кроме частных и муниципальных заказчиков, вы работаете с крупными федеральными структурами типа Росатома...

Конечно. И здесь своя специфика. Порой даже небольшие изменения проекта согласуются длительное время. Зато вдвойне приятно видеть, как серьезные государственные структуры проникаются нашими технологиями и начинают их применять. Более того, начинают тиражировать этот опыт на других своих объектах.



Заливка плиты основания с добавкой «Пенетрон Адмикс», г. Озерск



Доклад по торкретированию гидросооружений с применением материала «Скрепа М500», Дилерская конференция холдинга «Пенетрон-Россия»

Кстати, совсем недавно мы общались с Олегом Булатовым, который продвигает гидроизоляцию Пенетрон в Томской области. У него тоже есть опыт работы на атомных объектах закрытого города Северска. Координируете ли вы свои усилия в этом направлении?

Еще бы! Опыт других дилеров группы компаний «Пенетрон-Россия» – это неоценимый ресурс, которым грех не воспользоваться. Тем более наш Озерск и Северск, в котором работает Олег Булатов, действительно очень похожи. Так что мы с ним часто общаемся, обсуждаем технические решения и используем накопленный Олегом опыт в своей работе, а он, в свою очередь, использует наши наработки.

Кроме того, очень помогают консультации технических специалистов группы «Пенетрон-Россия»: информация, что называется, из первых рук о применении материалов системы Пенетрон, советы по работе с новыми материалами, которые в последнее время появляются все чаще.

Расскажите, как вы продвигаете бренд Пенетрона на столь компактном, но сложном рынке?

В нашем городе первостепенное значение имеют личные контакты и личное общение. Однако это не повод забывать о традиционных способах продвижения. Мы активно размещаем рекламу, в том числе в интернете. Могу сказать, что активная рекламная политика существенно повысила узнаваемость бренда. В результате вырос спрос со стороны так называемых частных. И теперь до четверти объемов Пенетрона мы реализуем через розничную сеть.

Ничего себе! Не многим удастся договориться с ритейлом.

Действительно, это требует серьезных вложений и большой подготовительной работы. Но наш опыт показывает, что работать с торговыми сетями вполне возможно и даже выгодно.

А еще большинство дилеров холдинга «Пенетрон-Россия» обходит государственные тендеры стороной. Мол, победить там может только дешевый и некачественный товар. А у вас большой и весьма успешный опыт



Обучение сотрудников Водоканала работе с материалами системы Пенетрон, г. Стерлитамак

работы с этой системой. В чем секрет?

Ну, во-первых, это же все электронные торги, а я, как вы помните, долгие годы занимался компьютерами. Так что работать с базами данных, анализировать большие массивы информации в интернете – дело для меня вполне привычное.

Кроме того, есть заблуждение, что любой государственный или муниципальный заказчик хочет попросту освоить средства, а на качество закупаемых товаров и услуг ему наплевать. Но это далеко не так. Очень часто заказчик хочет получить наилучший результат, но не имеет возможности правильно составить конкурсную документацию. И в этом ему надо помочь.

То есть ваша задача – не просто участие в конкурсе, а консультирование заказчика на этапе разработки конкурсной документации?

Конечно! Более того, если это конкурс на проведение гидроизоляционных работ, мы можем в нем вообще не участвовать. Но при этом мы должны показать заказчику, что ему нужна не просто гидроизоляция, не гудрон, который прослужит пару лет, а первичная защита железобетонных конструкций, которую обеспечивает Пенетрон. Ведь это поможет сэкономить бюджетные средства в дальнейшем. И если наш материал попадет в проект и конкурсную документацию, то строительная компания, выигравшая тендер, в любом случае придет к нам.

Однако изменения, внесенные в 44-й Федеральный закон, серьезно ужесточают процедуру проведения конкурсов...

Да, теперь, к примеру, нельзя указывать конкретную

марку товара или его бренд. Но если заказчик знает о том, что только проникающая гидроизоляция может раз и навсегда решить проблему протечек, он – в строгом соответствии с законом – пропишет ее основные характеристики, и тогда строители будут применять материалы, проникающие свойства которых подтверждены документально. А их не так уж и много. Причем самый известный, конечно же, Пенетрон.

Значит, вы рекомендуете коллегам пригласиться к госзакупкам?

Да, я бы посоветовал изучить основные площадки электронных торгов (их можно по пальцам одной руки пересчитать). Разобраться, какие бывают электронные процедуры закупок, и, конечно же, надо сосредоточиться на том, чтобы донести до заказчика всю информацию о современных материалах и технологиях еще на этапе подготовки проектной и конкурсной документации.

Кстати, более подробно обо всем этом я планирую рассказать на предстоящей дилерской конференции холдинга «Пенетрон-Россия».

Отлично! Думаю, это будет очень полезно. Надеюсь.

Станислав, я как-то все опасаюсь спрашивать вас про конкретные проекты, понимая, что многие из них являются секретными. Но все же не могу обойти стороной этот вопрос: какой объект вам больше всего запомнился?

Да, секретности у нас в городе хватает. Так что про режимные – это, как говорят, не для широкой печати. Жи-



Восстановление гидросооружений г. Касли

лые дома и школы – тема интересная, но про них часто рассказывают. К тому же проблемы там весьма типичные. Но был у нас недавно один очень нетривиальный объект.

Так, заинтриговали...

Это старая церковь в Кыштыме. Она примечательна и расположением (на крохотном острове, соединенном с землей тремя мостами), и своей богатой историей: первый камень заложили аж в 1760-м году. Говорят, строительству церкви поспособствовал сам Никита Демидов, которому принадлежал здешний железодельный завод. В годы пугачевского восстания эти места заняли мятежники. Храм осквернили и разграбили. Но на этом тяжелые для церкви времена не закончились. В 30-е годы двадцатого века ее закрыли большевики. К счастью, не взорвали и не снесли. Использовали для разных хозяйственных нужд.

Хорошо, что теперь такие объекты активно восстанавливают.

Вот и к нам обратились для того, чтобы решить проблему с гидроизоляцией. Дело в том, что храм построен весьма необычно. В цоколе – прямо под входной лестничной группой расположена трапезная, которую изрядно подтапливало. Это неудивительно: лестница была в ужасном состоянии. Причем ее уже пытались восстановить какие-то горе-строители. Но они отработали крайне небрежно: залитый бетон не уплотнили, нарушили геометрию ступеней и прочее.

Да, из-за таких умельцев страдает репутация всех строителей.

Конечно. После их славной работы настоятель храма крайне скептически отнесся к нашему проектному решению: не хотел верить ни в Пенетрон, ни в Скрепу, но мы постарались не словом, а делом доказать эффективность наших материалов и технологий. Использовали бетон с добавкой «Пенетрон Адмикс». Для усиления парапетов применили ремонтный состав «Скрепа М500». Все работы закончили в срок. И, кстати, получили особую благодарность от каменщиков, которые потом облицовывали ровные ступени, выполненные надлежащим образом из качественного бетона.

В завершение нашего разговора хочу поговорить о благотворительности. Знаю, что вы умеете не только зарабатывать, но и делиться прибылью. Например, серьезно помогаете детскому спорту. Расскажите об этом подробнее.

В наше время бюджеты многих российских моногородов, таких как Озерск, испытывают трудности. Спорт финансируется по остаточному признаку, а шефские программы, которые были так распространены в советские времена, давно свернуты. В итоге вопросы, связанные с досугом детей и их здоровьем, отошли на второй план. Но к чему это приведет впоследствии?..

Да, это серьезный вопрос.

Вот я им и задаюсь. А афишировать свое участие в благотворительных проектах считаю излишним. Мы просто помогаем чем можем, не делая из этого шумных рекламных кампаний.



Погружения с аквалангом в канун Нового года стали традицией для сотрудников компании «МедПромХим»