

ПЕНЕТРОН В УЗБЕКИСТАНЕ: НА ВСЕХ ВАЖНЫХ СТРОЙКАХ

Компания Universal Plast Montaj Engineering (UPME) – официальный дилер ГК «Пенетрон-Россия» на территории Республики Узбекистан. Компания перешагнула 10-летний рубеж в работе с Пенетроном. К этой замечательной дате занято такое положение на рынке и отлажен бизнес, что Пенетрон здесь на каждой значимой стройке. Отличный повод для поздравлений и для разговора о пройденном пути, видах и планах на будущее Пенетрона на объектах Узбекистана с учредителем компании Умидом Худайбергеновым.



Юбилейный торт

– Умид Ботырович, ваша первая строительная компания ведет историю с 2005 года. Проникающую гидроизоляцию Пенетрон освоили двумя годами позднее. Всегда интересно, как состоялось первое знакомство с Пенетроном?

– Да, к тому времени у нас уже действовала строительная компания. Мы брали подряды на строительство. Но всегда были увлечены инновациями, искали новые интересные возможности. Одной из таких возможностей и стал Пенетрон. Однажды ко мне обратился близкий друг: нужно было гидроизолировать бассейн. Он назвал некий материал под названием Пенетрон, спросил, сможем ли мы сделать бассейн с Пенетроном? Мне, честно говоря, материал тогда был незнаком. Но не составило труда выяснить,

что самый близкий производитель и поставщик – Группа компаний «Пенетрон-Россия». Вскоре стали сотрудничать. Это был 2007-й год. Начинать с продаж, и было очень непросто продать даже 500 килограммов. Про Пенетрон люди просто не знали, пришлось приложить немало усилий по продвижению. Ну да это обычное дело для всех, кто «воспитывал» рынок под себя. Уже к 2009 году, во многом как раз под «воздействием» Пенетрона, мы позиционируемся как инновационный Центр изолационных материалов и услуг.

– А тот бассейн-то сделали?

– Конечно же, сделали, как не сделать. Он и сейчас исправно служит. Потом набрались опыта на следующем, и так далее. Сейчас гидроизолировать бассейн – просто семечки: их переделано больше сотни: от маленьких частных до огромных – олимпийского класса. Где-то как раз на первоначальный период работы с Пенетроном выпало восстановление гидроизоляции на олимпийском бассейне в Нукусе, одном из самых первых тогда для Узбекистана. Сооружался комплекс под контролем президентской администрации. С помощью Пенетрона удалось справиться с проблемами. И тогда это здорово в положительном ключе повлияло на нашу репутацию. Строили бассейны для спецподразделений, в которых отрабатывается и ныряние, и прыжки с вышки. Потом, уже позднее, восстанавливали гидроизоляцию бассейна в загородной



Работа начинается с обследования объекта

резиденции первого президента Узбекистана Ислама Каримова.

– Доверие на самом высоком уровне – дорого стоит. Как удалось всего этого добиться?

– Ответственным отношением к делу, конечно, наработкой практики и компетенций. В немалой степени и благодаря надежным инновационным технологиям. И тут Пенетрон на первом месте.

В резиденциях первого президента Ислама Каримова и теперь в резиденции нового президента Шавката Мирзиёева гидроизоляционные работы выполнялись с применением Пенетрона. А в прошлом году на строительстве

Мавзолея Ислама Каримова бетон заливали с добавкой «Пенетрон Адмикс», чтобы исключить разрушения фундамента. Установились деловые отношения, и нам полностью доверяют. В подразделениях Кабинета министров подвалы, убежища, тоннели коммуникаций – очень много сделано материалами Пенетрон.

– Но компания *Universal Plast Montaj Engineering* ведет поставки, а каким же специалистам доверено проведение работ?

– Гидроизоляционные работы с применением материалов системы Пенетрон выполняют наши авторизованные партнеры: ООО «Penetron Tashkent», ООО «DELS-





На строительстве свадебного ресторана в Самарканде

TASHKENT», ООО «MIR IZOLYATSIONNIX MATERIALOV», ООО «SAZI TASHKENT», ООО «Служба Спасения Бетона».

– С чем связано наличие столь широкого пула компаний?

– Узбекистан – страна большая. Объемы продаж и работ, соответственно, растут. В нашем понимании: пусть у заказчика будет выбор. Много нюансов, например, такой простой нюанс: кто-то из заказчиков доверяет и хочет работать с руководителем постарше. Другими компаниями руководят молодые ребята, и у них свои преимущества и свой состав заказчиков. Но общее неперемное условие – это твердая поручка заказчику, к кому бы из наших партнеров он ни обратился: работы будут выполнены профессионально, в полном следовании техре-

гламенту и с полной гарантией качества. Кстати, в регионах мы развиваем свою дилерскую сеть, и материалы системы Пенетрон можно купить в строительных супермаркетах.

– На прошедшей дилерской конференции многие участники были впечатлены размахом работ вашей компании по спортивным сооружениям, в частности, по стадионам. Фактически целые «отрасли» в сфере вашего влияния?

– Мы поработали почти на всех крупных стадионах, как на реконструкции, так и на новом строительстве. В том числе, на строительстве стадиона «Бунёдкор» на 50 тысяч зрительских мест. Он отвечает всем требованиям для проведения соревнований мирового уровня. Участвовали в реконструкции ферганско-

Текстильное производство компании «Узтекс» в г. Чирчик
фото с сайта: http://uztex.uz/uploads/img/Fabrics/UZTEX_Chirchik_01.jpg





Тоннель на перевале Камчик

фото с сайта: <http://valandosh.uz/2016/06/хитой-узбекистонга-27-миллиард-доллар/>

го, бухарского, джизакского, наманганского и многих других стадионов.

– За плечами сотни реализованных проектов с применением Пенетрона и в других сферах промышленно-гражданского строительства. Можно ли выделить наиболее важные?

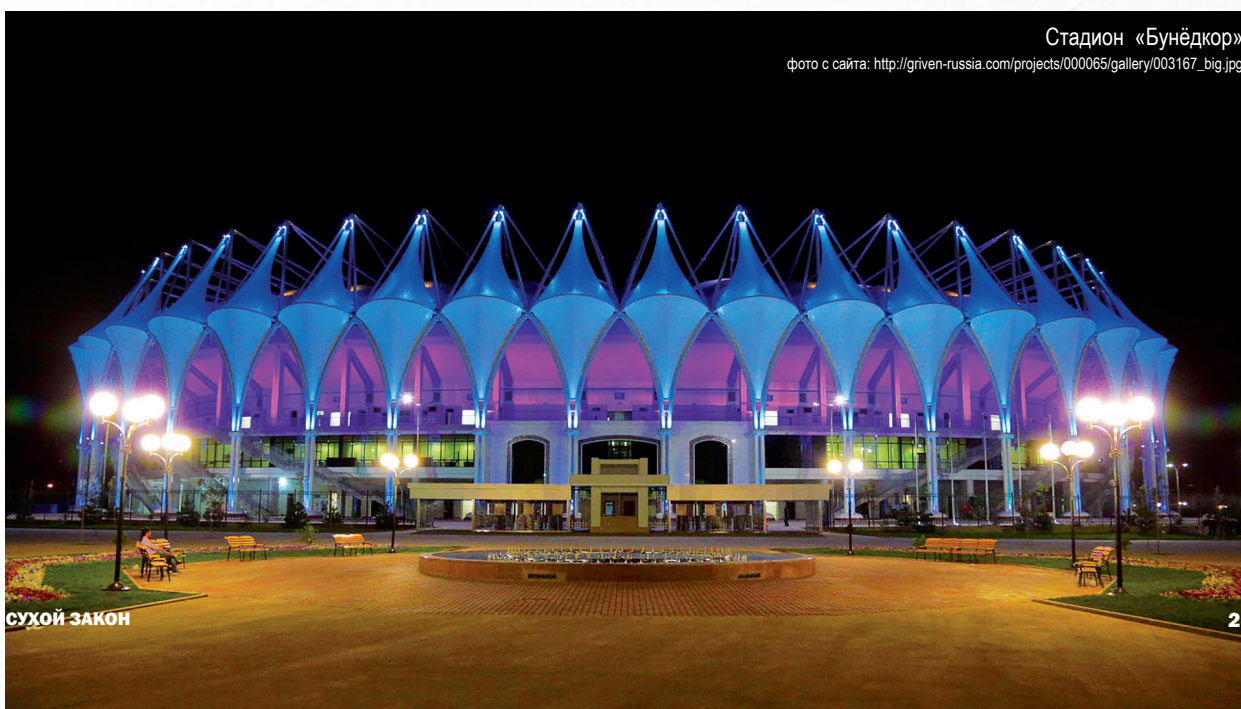
– На самом деле можно гордиться тем, что ни одна серьезная стройка в Узбекистане не обходится без наших материалов. Объемы поставок ежегодно увеличиваются. На вопрос об основных объектах ответить можно совсем кратко: это все значимые объекты в Узбекистане. Это, например, Национальная библиотека, Фонд форумов, Сингапурский университет. Многочисленные отели, в том числе Hyatt, – введены в прошлом году. Новая в Ташкенте мечеть Минор

– в традиционном восточном и узбекском стиле
– была построена по Указу президента Каримова в рекордно короткий срок.

– А как в базовых отраслях промышленности?

– Немало проектов в нефтегазовой отрасли. Пенетрон применялся при освоении месторождений Кандымской группы. Кандым, кстати, Узбекистан разрабатывает совместно с российской компанией «Лукойл». С применением Пенетрона строится новый Устюртский газохимический комплекс на базе месторождения Сургиль – крупнейший проект, его реализует СП с международным участием «Уз-Кор Газ Кемикал».

Хорошие отзывы о надежности материалов проникающей гидроизоляции Пенетрон мы получили от руководства заводов GM Uzbekistan.



Стадион «Бунёдкор»

фото с сайта: http://griven-russia.com/projects/000065/gallery/003167_big.jpg

С гидроизоляционной добавкой «Пенетрон Адмикс» заливались фундаменты на строительстве нового автомобильного завода Uzbekistan Peugeot Citroen в Джизаке. Ну и так далее.

– По всей видимости, список нескончаем. Умид, а что тогда за прошедшее десятилетие можно считать самым главным результатом?

– То, что нам удалось создать большую сильную компанию с большой и сильной командой. Которой по плечу самые сложные текущие задачи, которая в струе инноваций и постоянно развивается. Материалы системы Пенетрон внесены в нормативную базу Республики Узбекистан. Над этим также пришлось серьезно потрудиться, но это крайне необходимо для продвижения материалов. Что еще очень важно и чему я лично тоже очень рад, так это тому, что мы вошли в программу обучения студентов Ташкентского архитектурно-строительного института. Это кузница кадров строительной отрасли, которые завтра придут на большие объекты. Сейчас наши специалисты читают лекции четыре раза в месяц, но в планах формирование учебной программы по проникающей гидроизоляции. Кроме того, у нас на базе института создан клуб пенетронщиков.

– Получается, что ваша компания во многом задает темп конкурентам? Чем еще определяется ваша конкурентоспособность?

– На нас смотрят, на нас равняются. Мы не

утверждаем, что абсолютно во всем превосходим наших конкурентов. Но факт остается фактом: нас пытаются дублировать в структуре, в ценах, в маркетинговых ходах. Да, можно так сказать, что задаем темп всем нашим конкурентам. Но, прежде всего, мы постоянно задаем новый темп сами себе. Ставим новые цели и не останавливаемся на достигнутом. С материалами Пенетрон мы смело входим на любой объект и говорим: да, мы можем выполнить гидроизоляцию с гарантией 100 процентов. Вот главное преимущество, которое позволяет победить конкурентов.

– Каковы ваши планы, планы вашей компании на следующие десять лет и далее?

– Развивать и совершенствовать работу во всех составляющих. Подтверждать заработанное за эти годы доверие крупных строительных компаний. Потому что точно, что текущие достижения далеко не предел, но, безусловно, это хороший фундамент. И в этом фундаменте Пенетрон. То, что сейчас делаем, лет через пять даст очень хорошие плоды. А один из ближайших планов такой: мы хотим, чтобы у нас тоже был завод «Пенетрон», как в Казахстане, Татарстане, Белоруссии. Производство, локализованное на своей территории, даст новый темп для внутреннего рынка. А ко всему, это важный момент в экономическом сотрудничестве наших стран.



С Пенетроном – к новым достижениям