

ПЕНЕТРОН В УЗБЕКИСТАНЕ: ИСТОРИЯ ТРЕХ БАССЕЙНОВ

Наконец-то корреспонденты «Сухого закона» добрались до солнечного и гостеприимного Узбекистана. Материалы системы Пенетрон здесь продвигает Умид Худайберганаев – учредитель компании Universal Plast Montaj Engineering. Так уж случилось, что всю историю этого бизнеса отражают три знаковых бассейна. Благодаря одному из них Умид познакомился с Пенетроном. Другой открыл молодой компании дорогу в будущее. А третий показал, что Пенетрон получил в Узбекистане подлинное признание – даже со стороны аппарата президента.

Вы закончили военный вуз и работали в различных силовых структурах. С чем связан такой выбор?

Хотелось бы начать рассказ с того, что я родился в семье потомственного военнослужащего. Мой дед, генерал-майор медицинской службы, в Великую Отечественную дошел до Берлина. Его сын и мой отец – кадровый офицер, закончил разведывательный факультет киевского ВОКУ и всю жизнь служил в спецназе – до самого распада Советского Союза. Моя мама и вся наша семья всегда следовала за ним. Скиталась по многочисленным военным гарнизонам, как это обычно бывает в семьях военнослужащих. С распадом Союза отец вернулся на историческую родину и попал в элитные войска, образованные по поручению первого президента независимого Узбекистана, – в Национальную гвардию, на должность заместителя командира бригады по ВДС. Спустя время был назначен командиром бригады, а в 1999 году ему было присвоено звание генерал-майора, чем я очень горжусь.

Так что я был прирожденным военным, с детства мечтал носить форму и быть кадровым офицером. После окончания восьмого класса поступил в Республиканский военный лицей с военно-профессиональной ориентацией учащихся (в народе – Суворовское училище), потом закончил профилированное военное училище и получил первое воинское звание лейтенанта. Несколько лет служил в пограничных войсках и в правоохранительных органах Республики Узбекистан. Это была очень серьезная и ответственная работа.

Но проказница судьба и амбиции перевернули мою «погонную» жизнь...

И вы ушли на гражданку...

Да, с уходом со службы началась совсем другая история. Я будто попал в другой мир, на какой-то необитаемый остров...

Многие военные рассказывают о сложностях перехода к гражданской жизни. Чем занялись после увольнения со службы?

На гражданке меня ждало много разных приключений. Я поначалу не мог смириться с нравами и устоями общества без погон. Но человек привыкает ко всему, вот и мне пришлось свыкнуться и приступить к новому этапу своей жизни. Сначала по настоянию мамы я попал к своему дяде Абдулле, в то время успешному бизнесмену. Он был совладельцем одной из крупнейших компаний Узбекистана, которая специализировалась на поставке и продаже силовых кабелей. Я начал свою деятельность с продаж: поднимал розничную сеть и корпоративные продажи, а также развивал ВЭД. Это была сильная школа. А через какое-то время захотелось на вольные хлеба. Я начал свою деятельность с представительства компании, специализирующейся на поставке красителей для текстильной отрасли, а также на поставке сырья для переработчиков пластмасс и лакокрасочной промышленности.

Короче говоря, я перепробовал себя во многих направлениях бизнеса: у меня было и кадровое агентство, и дизайн-студия, и консалтинговая компания, и даже охранный агент-

ство. В 2005 году я открыл свою первую строительную компанию – Universal Plast Montaj Engineering, которая и по сей день успешно работает на нашем рынке.

И вы занялись Пенетроном?

Нет! До Пенетрона в то время дело еще не дошло. Мы начинали с выполнения всевозможных монтажных работ, установки котельного оборудования и фанкойлов. Объекты следовали один за другим. Где-то устанавливали котлы, где-то монтировали радиаторы отопления. Выполняли и общестроительные работы. А в один прекрасный момент ко мне обратился близкий друг, которому нужно было сделать бассейн. Он знал, что есть некий материал под названием Пенетрон, и спросил, сможем ли мы сделать ему бассейн с Пенетроном. Почему нет?

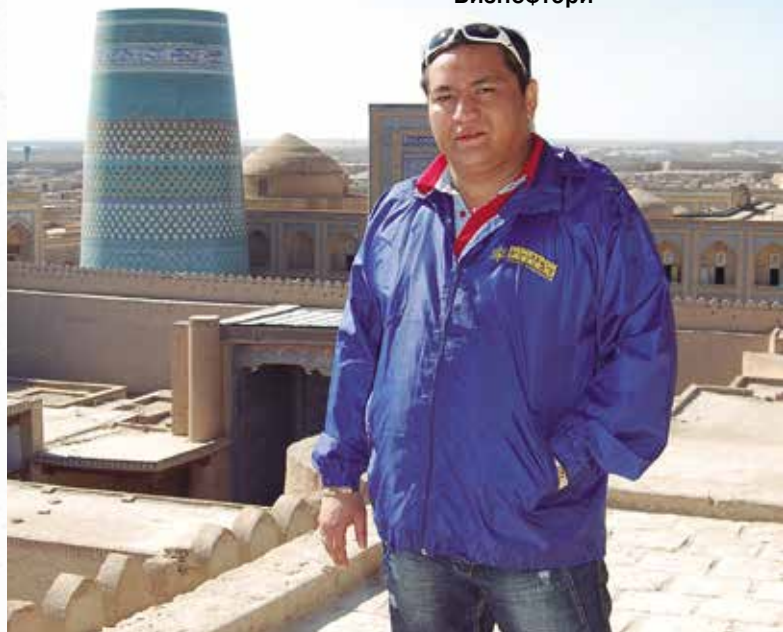
Вот тогда я забрел на сайт и набрал телефонный номер группы компаний «Пенетрон-Россия». После недолгих переговоров мы начали сотрудничать. Это был 2007-й год.

Вот это совпадение! В прошлом номере мы писали об Эдуарде Караневском. Он руководит дилерской компанией в российском городе Владимире. Так он тоже начал заниматься Пенетроном ровно десять лет назад. Но продвигать материал в те времена было сложнее...

Это правда. Бассейн моему другу мы, конечно, сделали. Но признаюсь, что первую партию Пенетрона – тогда привезли то ли пятьсот, то ли семьсот килограммов, – я не мог продать очень долго. Во-первых, о нем тогда никто не знал, во-вторых, он был весьма недешевым. Кстати, сегодня мы преодолели оба эти препятствия: материал стал узнаваемым, а его безупречное качество вполне соответствует цене. Хороший товар не может быть дешевым, тут, я думаю, все мои коллеги-пенетронщики согласятся.

И все же, как вы реализовали первую партию Пенетрона?

Собственно, на тот момент я вообще плохо представлял, как его продавать. Просто ходил и всем рассказывал про этот сказочный материал, благодаря которому сегодня мы ведем бизнес по всей стране и позиционируемся как надежный партнер в борьбе с водной стихией.



ХУДАЙБЕРГАНОВ УМИД БОТЫРОВИЧ

Родился 28 декабря 1979 г. в городе Чирчик Ташкентской области, Узбекская ССР

Образование:

Ташкентское высшее военное пограничное училище Службы национальной безопасности Республики Узбекистан. Офицер-специалист пунктов пропуска государственной границы, военный переводчик (фарси), юрист-правовед.

Карьера:

2001–2004 гг. – служба в вооруженных силах Республики Узбекистан.

2004–2005 гг. – ООО «Интеркабель», менеджер по продажам, менеджер по ВЭД, директор сети розничных магазинов.

2005–2006 гг. – представительство SILVACROWN (Англия), заместитель руководителя.

С 2005 г. – учредитель компании UPME, которая в 2007 году стала официальным дилером холдинга «Пенетрон-Россия».

Основные объекты с Пенетроном:

Национальная библиотека, мечеть Минор, стадион Бунёдкор, Фонд форумов, Сингапурский университет, отель Hyatt.

Семья:

Женат, трое детей.

Домашние животные:

Собака породы американская акита по кличке Бонапарт.

Увлечения:

Путешествия, в прошлом восточные единоборства и парашютный спорт.

Так вот, однажды я попал к одному очень высокопоставленному человеку, который сегодня занимает пост вице-преьера нашей республики. Естественно, очень подробно рассказал ему о Пенетроне. И буквально через пару недель мне позвонил на мобильный телефон его помощник. Было около одиннадцати вечера. Представившись, сказал, что соединит меня с Ботыром Иркиновичем Закировым. Тогда у нас состоялся примерно такой разговор:

– Умид, помнишь, ты рассказывал про уникальную гидроизоляцию Пенетрон?

– Конечно, помню.

– Так вот, нам надо завтра вылететь на объект, чтобы ты дал по нему заключение. Жду тебя в шесть утра в депутатском зале Ташкентского аэропорта.

На следующий день мы прилетели в город Нукус.

Это, насколько я понимаю, столица Каракалпакской автономной республики.

Точно. Нас встречает лично глава Каракалпакии, и наш кортеж мчится на объект, который через три дня должен посетить первый президент Узбекистана Ислам Каримов. Объект – это огромный бассейн размером двадцать пять на пятьдесят метров. Надо сказать, что в те времена бассейны олимпийского класса у нас только начинали строить. Это был как раз один из первых таких объектов. И вот меня заводят в комнату инженерных коммуникаций, расположенную под бассейном, а там все течет. Причем вода не струится, а прямо фонтанирует! Хорошо, что у

нас как раз на складе были нераспроданные материалы. Хотя Пенеплага понадобилось столько, что пришлось его срочно перебраться из соседнего Казахстана.

Это был наш первый серьезный объект, после которого мы гордо подняли флаг Пенетро-на и пошли завоевывать рынок.

Умид, вы работаете в очень интересном регионе. Расскажите о его специфике.

Узбекистан – это удивительная страна. Взять, к примеру, климат. Он резко континентальный. 280–290 дней в году у нас солнечная погода. В летний период столбик термометра часто переваливает за сорок градусов. Такая жара негативно сказывается даже на бетоне. Но самое интересное, что у нас бывают очень суровые зимы. В последние годы температура скачет до 20, а иногда и до 25 градусов ниже нуля.

Вот это всемирное потепление! Здесь вспомнишь и о том, что Пенетрон увеличивает морозостойкость бетона.

Да, особенно если учесть, что у нас еще и высокая влажность. Зимой это хорошо чувствуется. Переносить мороз в Узбекистане гораздо сложнее, чем, скажем, в Москве. Уже в минус пятнадцать на улицу лучше не выходить! Словом, Узбекистан отличается весьма разнообразными климатическими условиями.

Но вернемся к гидроизоляции. Существует стереотип, что Узбекистан – это бескрайняя пустыня, а значит, защищать бетон от воды не имеет смысла.



Отель Hyatt, Ташкент

ссылка на фото: http://travelreport.ru/wp-content/uploads/2016/07/09b3e63cfcb221bfad7e5b5af8518bf1_xl.jpg



Мы, конечно, не морская держава. Узбекистан вообще не имеет выхода к мировому океану. Чтобы до него добраться, надо пересечь территорию как минимум двух других государств.

Да, пересыхающее Аральское море не в счет, так как оно и морем-то не является...

Короче говоря, приморских территорий, которые требуют особого подхода к гидроизоляции, у нас нет. Но при этом у нас очень разнообразный рельеф. Есть и горы, и, как вы справедливо заметили, пустыни, и солончаки. Хватает территорий с высоким уровнем грунтовых вод, да еще и с солеными почвами, которые представляют серьезную угрозу для бетонных конструкций. Так что Пенетрон, хоть он и относится к премиум-сегменту на рынке строительных материалов, находит свое применение в республике. Мы ежегодно увеличиваем объемы поставок и гордимся тем, что ни одна серьезная стройка в Узбекистане не обходится без наших материалов.

Как вам это удается?

Просто мы смело приходим на любой объект и говорим: да, мы можем выполнить работы по гидроизоляции и дать гарантию. Материалы системы Пенетрон позволяют это сделать. Вот главное преимущество, которое позволяет победить конкурентов.

Какие способы продвижения Пенетрона вы используете?

Если говорить о рекламе, то это билборды и, конечно же, интернет: используем баннерную рекламу, развиваем собственные сайты и работаем над продвижением в социальных сетях. По давней пенетроновской традиции, обклеиваем машины, и они тоже становятся рекламным носителем. В выставках участвуем редко, поскольку не видим в этом особого смысла. Все крупные игроки строительного рынка нас и так знают. Гораздо более эффективными являются семинары и круглые столы, которые мы периодически проводим для

Сингапурский университет, Ташкент



представителей строительных компаний и проектных институтов.

Знаю, что ваша компания реализует материалы и через розничные магазины.

Да, работаем с крупными сетями типа «СтройДома». Но это в мегаполисах. А страна у нас большая. Поэтому в регионах розничными продажами занимаются наши дилеры, у которых всегда есть необходимый товарный запас. Словом, вы легко можете купить ведерко Пенетрона и в Самарканде, и в Ферганской долине.

Вы имели дело с сотнями различных объектов. Какой из них больше всего запомнился?

Знаете, у меня нет объектов-любимчиков. Все они исключительные и по-своему интересные. За десять лет мы работали на гидроэлектростанциях, принимали участие в строительстве и реконструкции, пожалуй, всех крупных стадионов Узбекистана. Делали гидроизоляцию таких знаковых для республики сооружений, как Национальная библиотека, мечеть Минор, Фонд форумов, Сингапурский университет, отель Hyatt... Могу перечислять бесконечно. Но мы одинаково ответственно подходим к реализации таких масштабных проектов и к гидроизоляции обычного подвала или крошечного бассейна. Потому что самое важное в нашей работе – услышать «спасибо» от довольного клиента. Хотя мы-то с вами хорошо знаем, что это «спасибо» относится в первую очередь к уникальным материалам системы Пенетрон. В них секрет нашего успеха.

Так что работать с Пенетроном – это большое счастье.

Умид, я знаю, что вы также работали чуть ли не во всех резиденциях президента Узбекистана. Делали бассейны, фонтаны. Понимаю, что информация эта носит закрытый характер, но все же... может быть, мы сможем приоткрыть завесу секретности?

Я могу рассказать одну историю. Это уже не секрет, поскольку, как вы знаете, наш первый президент Ислам Каримов не так давно ушел из жизни. Этот человек имел обыкновение по утрам и вечерам плавать в бассейне. И вот так случилось, что бассейн в главной загородной резиденции «Дурмень» дал трещину из-за подвижек грунтовых пластов. Внутри бассейна все было нормально, а снаружи появилась серьезная трещина раскрытием около четырех миллиметров, которая, естественно, пропускала воду. К нам обратились представители управления делами аппарата президента и сказали, что бассейн надо отремонтировать, не сливая при этом воду. Но главная сложность заключалась в другом. Представьте себе действующую резиденцию президента и наших рабочих со всеми этими отбойными молотками и перфораторами...

Да уж, картина маслом. Как же вы работали?

Ребята приезжали на объект к 9:00, ждали, когда уедет президент. Потом их досматривали. Причем так, что вся процедура занимала где-то полтора часа. Потом наши специалисты

Мечеть Минор

ссылка на фото: <https://getbg.net/upload/full/>



работали до 16:00. После этого их выводили, потому что начиналась проверка перед возвращением президента. А знали бы вы, как перед этим проверяли все наши материалы! В самых лучших лабораториях. Долго и тщательно тестируют на безопасность.

Короче говоря, это была очень интересная, но в то же время сложная и ответственная работа.

И вы с ней прекрасно справились! Кстати, у нас получилась история компании не в трех действиях, как это бывает в пьесах, а в трех бассейнах. Но хватит говорить о работе. Расскажите, чем вы занимаетесь, кроме Пенетрона.

Раньше я увлекался восточными единоборствами и парашютным спортом. Сегодня ритм жизни изменился. И увлечения изменились вместе с ним. Я очень люблю путешествовать, но все же главное мое увлечение – это бизнес.

А какими единоборствами вы занимались?

Меня с детства интересовали восточные единоборства. Сначала я попал в школу карате киокушинкай. В те времена оно было запрещено, но позже – с перестройкой и распадом Союза – школы карате становились популярней и популярней. Потом было карате шотокан. В нем я имел определенные успехи и получил оранжевый пояс. В юности – где-то в 13–14 лет – попробовал себя в тхэквондо. Им я занимался в системе ITF и дошел до черного пояса первого дана.

Увлечения карате я еще понимаю, но вот парашютный спорт – это что-то чрезвычай-

чайно экзотическое. Откуда взялось такое хобби?

Может, для кого-то это экзотика, но не для меня. Я уже говорил, что мой отец – военный. Он служил в воздушно-десантных войсках, был заместителем командира бригады по ВДС. Так что все детские годы я провел на полигонах. И чтобы там не просто сидеть, в одиннадцать лет начал прыгать с парашютом. Сначала это были Д-1-5у, Д-5 и Д-6, потом уже более серьезные модели УТ-15 и ПО-17. Можно сказать, что в парашютном спорте я прошел через все. У меня за 400 прыжков. Я являюсь кандидатом в мастера спорта и инструктором по сборке парашютов, состоящих на вооружение в нашей действующей армии.

Четыреста прыжков! Такое даже представить сложно... Но что мы все о вас да о вас. Расскажите о семье.

Мою супругу зовут Людмила. У нас трое детей. Старшая дочь Зарина живет в Америке, в Нью-Йорке. Ходит в Нью-Йоркскую школу балета. Сын Давудбек живет сейчас в Стокгольме. Очень любит классический хоккей, но еще больше ему нравится хоккей на роликах: он интенсивно им занимается. Мы постоянно с ним в контакте. Ну а младший... он пока со мной. Ему всего три года. Уже полгода увлекается карате. И совсем недавно занял первое место на городских соревнованиях.

Получается, что пошел по стопам отца.

Да, может быть, когда-нибудь и Пенетроном займется. Я очень в это верю...



14-летний Умид Худайбергенов (на фото справа) после очередного прыжка с парашютом