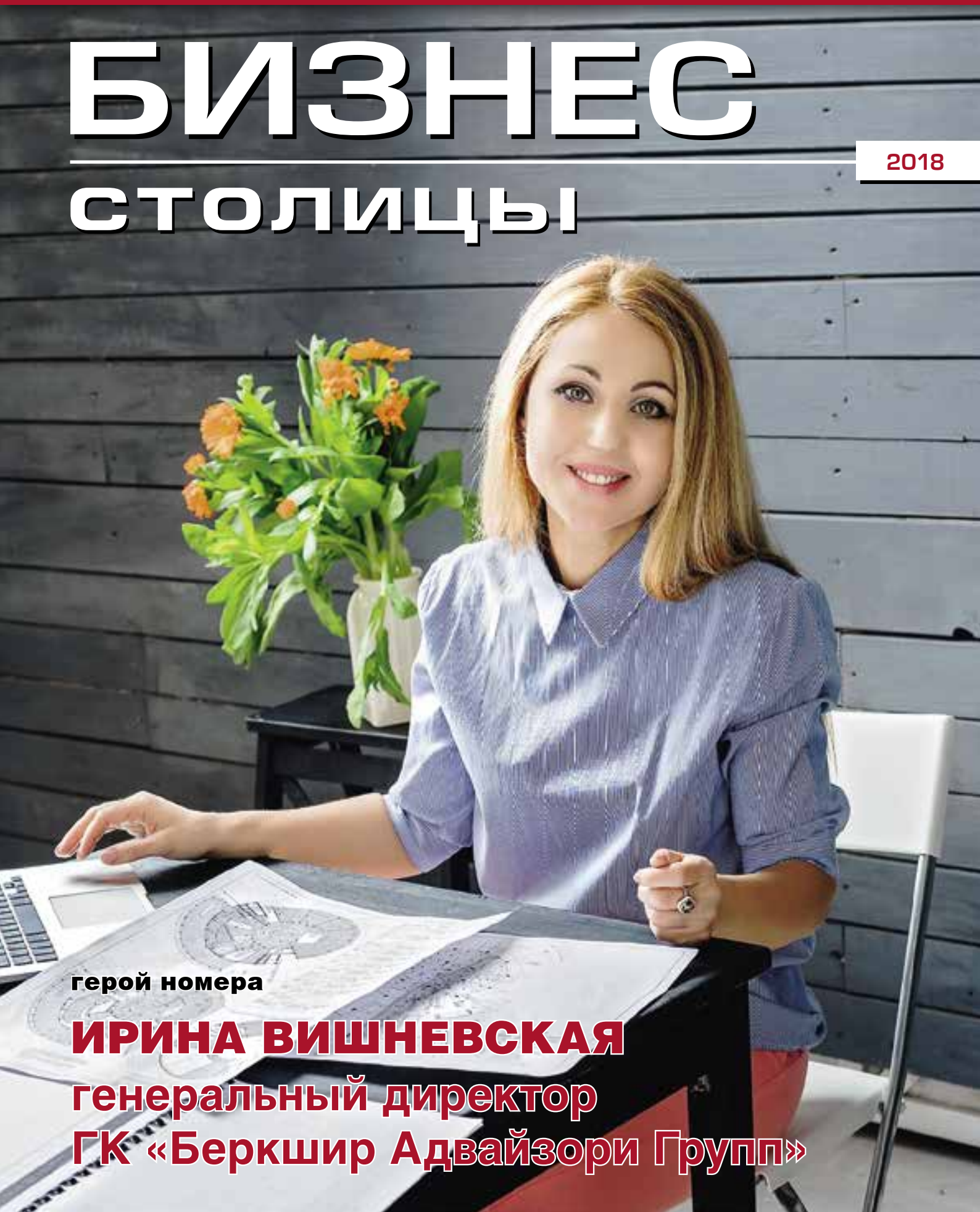
СПЕЦВЫПУСК

СТРОИТЕЛЬСТВО. ДИЗАЙН И ОТДЕЛКА ИНТЕРЬЕРА

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

2018



герой номера

ИРИНА ВИШНЕВСКАЯ

генеральный директор ГК «Беркшир Адвайзори Групп»

ПРЕМИУМ - ФАСАД

Строительная компания ПРЕМИУМ-ФАСАД

- Вентилируемые фасады
- Остекление зданий
- Металлоконструкции

+7 (499) 403-14-10

Москва ул. Братиславкая д. 6

premium-fasad@yandex.ru

www.fasad99.ru

Сотрудничество

МОРТОН

ПИК ГРУППА

PG

...самолет девелопмент

АРТХАЙТЭК ARTHIGHTEC
THE ART OF HIGH TECHNOLOGIES. ИСКУССТВО ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
www.L–sistema.ru, www.Artha.ru, www.Онсэн.рф
+7 (495) 978 33 63, Москва, Колокольников пер., 9, E–mail: vip–artha@mail.ru

РАЗРАБОТКА РОССИЙСКИХ ИНЖЕНЕРОВ, ВОПЛОЩЕННАЯ ЕВРОПЕЙСКИМИ ЗАВОДАМИ

КОМПАНИЯ «АРТХАЙТЭК» ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УНИКАЛЬНУЮ ПРОЕКТНО-СТРОИТЕЛЬНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ

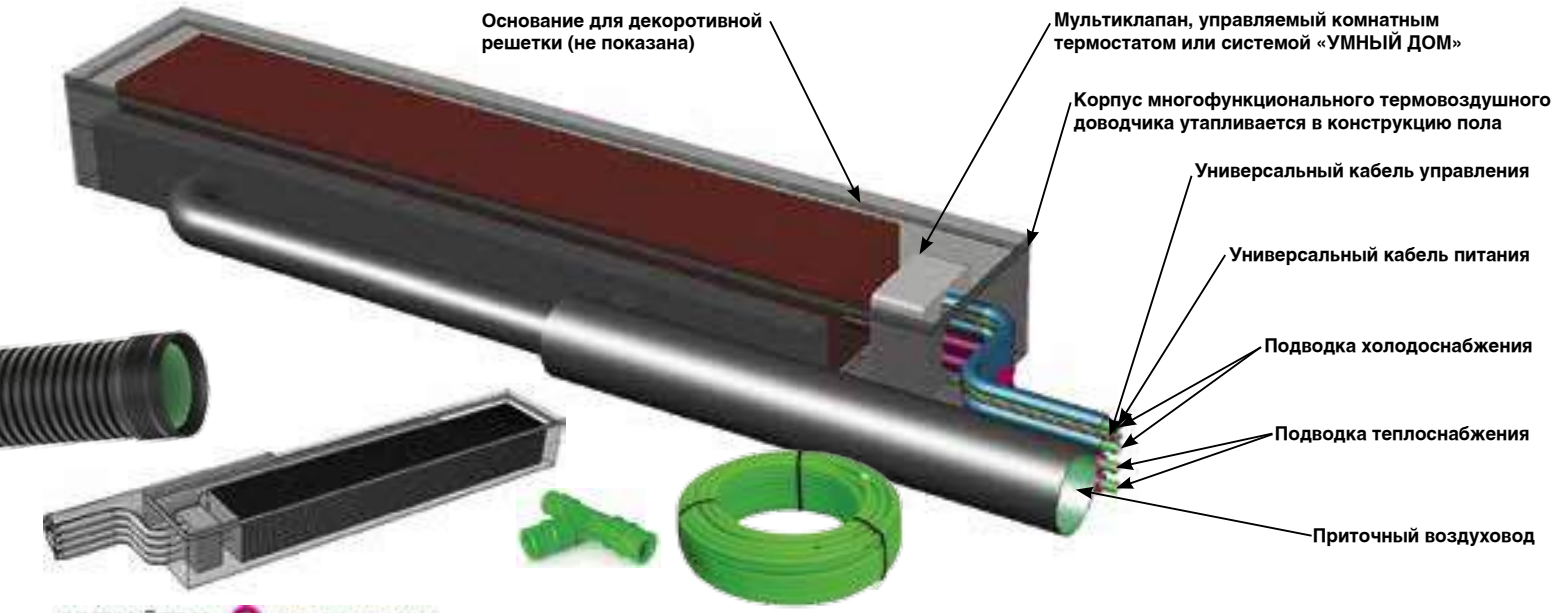
Life System

Life System — это комплексная инженерная мультисистема, полностью обеспечивающая жизнедеятельность здания. Главная особенность Life–системы в том, что все необходимые инженерные работы тесно взаимосвязаны между собой и выполняются в рамках одного проекта на стадиях проектирования, строительства и эксплуатации. Благодаря такому комплексному подходу удается добиться наилучшего результата при меньших финансовых и временных затратах. Использование передовых технологий, лежащих в основе Life System, позволяет достичь высокой надежности элементов системы, согласованности их функционирования, компактности, упрощения потенциальной модернизации системы и существенного сокращения расходов на их реализацию.

Аналогичные идеи и принципы производства уже сегодня применяются во многих сферах и находят воплощение в различных системах — от смартфонов до космических аппаратов. В современных автомобилях, самолетах, кораблях и т. д. **системы жизнеобеспечения изначально сконструированы в плотной структурной взаимосвязи**

ПРЕИМУЩЕСТВА Life-System Климат:

- **Невидимость** — отсутствие большинства привычных **инженерных элементов** в интерьере (радиаторов, кондиционерных блоков, вентиляционных решеток в стенах и на потолках).
- **Увеличение высоты** и **объема помещений** (не требуется запотолочное пространство для воздуховодов и трасс кондиционеров), **неограниченность дизайнерских решений**.
- Управление климатом (обогрев, охлаждение и вентиляция) **с одного настенного пульта** в вариативном дизайне.
- Полное **отсутствие в помещениях механизмов**, дающих шумовой, вибрационный и электромагнитный фон.
- Конструктивно идеальная **синхронизация** работы подсистем.
- Изначальная структурная **совместимость** с системой УМНЫЙ ДОМ и возможность **автономной** работы.
- **Компактность трассировки** коммуникаций, сохраняющая конструктивную прочность стен и полов.
- Возможность последующего **апгрейда (модернизации)** при появлении более совершенных компонентов.
- Значительно более **низкая стоимость** монтажных работ (нет работ под потолком, монтаж ведется одной бригадой).
- Более **низкая стоимость** итоговой системы по сравнению с комбинацией традиционных однозадачных.
- Высокая **надежность** и **ремонтопригодность** системы по сравнению традиционными.

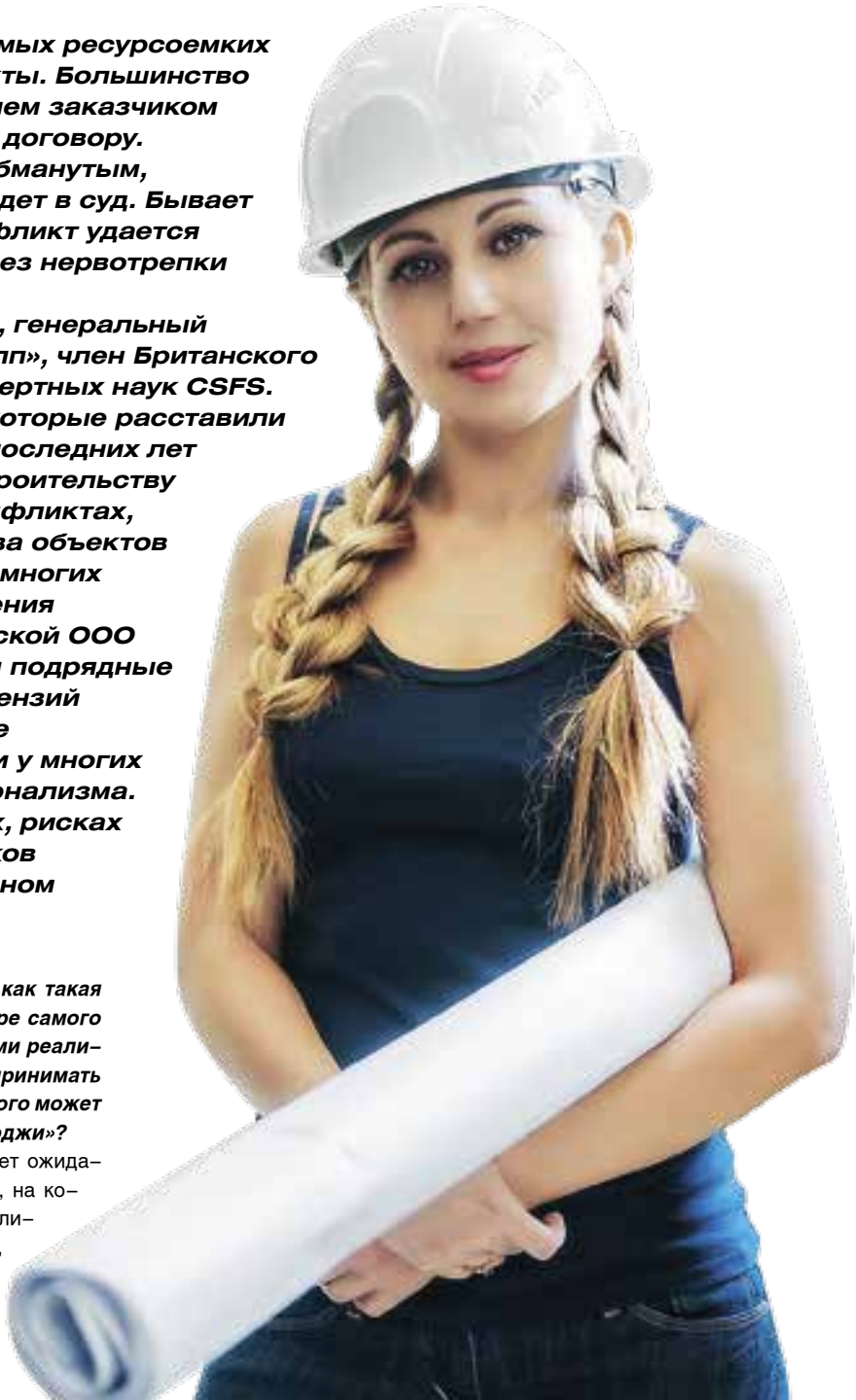


ГК «БЕРКШИР АДВАЙЗОРИ ГРУПП»

Генеральный директор экспертной компании Ирина Вишневская:

«Не красивые глаза, а опыт и компетентность решают все, когда ты имеешь дело с жестким мужским строительным миром»

Строительная сфера — это одна из самых ресурсоемких отраслей. А где деньги, там и конфликты. Большинство из них связано с различным пониманием заказчиком и подрядчиком своих обязательств по договору. В результате тот, кто чувствует себя обманутым, заручившись выводами экспертизы, идет в суд. Бывает и так, что с помощью экспертизы конфликт удается уладить еще на стадии переговоров, без нервотрепки и судебных издержек.
Наш собеседник — Ирина Вишневская, генеральный директор ГК «Беркшир Адвайзори Групп», член Британского Королевского общества судебно-экспертных наук CSFS. Ее компания проводила экспертизы, которые расставили точки над i во многих жарких спорах последних лет в строительной сфере: в тяжбах по строительству олимпийских объектов в г. Сочи, в конфликтах, возникавших в процессе строительства объектов в г. Москве и Московской области, во многих других непростых ситуациях. Заключения входящего в группу компаний Вишневской ООО «Беркшир Технолоджи» часто спасали подрядные организации от необоснованных претензий заказчиков, включая государственные структуры, конфликтовать с которыми у многих не хватает ни смелости, ни профессионализма. О себе, ситуации на рынке, проблемах, рисках и перспективах защиты прав участников строительного процесса — в откровенном интервью нашему журналу.



Глядя на вас, вопрос напрашивается сам собой: как такая миниатюрная и красивая женщина оказалась в центре самого мужского дела — строительства, со всеми его грубыми реалиями? Не мешает ли такая внешняя уязвимость воспринимать вас как ответственного и сильного партнера, от которого может зависеть судьба бизнеса клиентов «Беркшир Технолоджи»?

Традиционный вопрос, я ждала его. Ответ тоже будет ожидаемым. *(Улыбается.)* Да, при первой встрече с клиентом, на которой обсуждаются нюансы его ситуации, я иногда улавливаю некоторое удивление и настороженность. Наверное, привычнее видеть на моем месте матерого дядьку, об–

ладающего целым арсеналом энергичных выражений. Но уже после получаса общения настороженность испаряется, а удивление сменяется уважением. Потому что главное в бизнесе — это опыт и компетентность, а они у нас есть. И когда я раскладываю перед человеком полный анализ его перспектив на основе толкового заключения специалиста, которое позволяет занять крепкую позицию в суде и отстоять его интересы, он говорит мне: «Да, мы будем с вами работать». Даже если этот человек из списка Forbes. Поэтому не мои красивые глаза, а качество экспертизы и профессиональная репутация наших специалистов, в том числе в органах правосудия, — вот то, что является решающим. В нашем бизнесе доверие нарабатывается от проекта к проекту, и в «Беркшир Технолоджи» две трети клиентов приходит по рекомендации. Так что, когда люди общаются на профессиональные темы, неважно — мужчина перед тобой или женщина.

Вам часто приходится находиться на острие деловых конфликтов между заказчиками и подрядчиками строительных работ, выступать в качестве медиатора. Почему этих конфликтов не становится меньше? Почему люди разучились договариваться друг с другом?

Потому что у них нет навыка нахождения консенсуса, основанного на законе, а не на грубой силе. Посмотрите, кто сейчас стоит у руля более или менее серьезного бизнеса. Те, кто начинал его в лихие 90-е. Во времена, когда выходом из любого конфликта становилось силовое решение. Еще Макиавелли говорил, что «с врагом можно бороться двумя способами: законами и силой. Первый способ присущ человеку, второй — зверю». Вот этот наш социальный дарвинизм делает свое дело: многие сегодняшние предприниматели не осознали, что можно идти к цели законным путем, предпочитая выяснять отношения по понятиям. Отсюда и проблема недоговороспособности. Это просто наша история, от нее никуда не деться.

А поколение Google, которое не застало тех лихих времен, как-то отличается от своих бизнес-родителей?

Да, молодежь, приходящая в бизнес, особенно связанный с IT, управленческими технологиями и вообще с новыми отраслями, более продвинута и способна нормально коммуницировать. Ведь их этому стали обучать. Вы назвали меня медиатором, то есть специалистом по досудебному урегулированию конфликтов. Это действительно так. С позиции своего опыта медиации я вижу, как сложно бывает усадить людей за стол переговоров. Но именно в компаниях с современным корпоративным менеджментом руководители начинают осознавать эффективность профессиональной медиации. Можно сутками, неделями находиться в сложных конфликтных переговорах и ни на шаг не сблизить позиции. Терять время, силы и деньги. А можно пригласить специалиста, который находится «над схваткой» и знает, как именно преодолеть пропасть разногласий, добиться взаимоприемлемых договоренностей и дать людям возможность продолжить работать в нормальных условиях. Увы, пока эта технология только начинает внедряться в корпоративный бизнес.

Хорошо, представим, что разрешить конфликт миром не удалось, люди пошли в суд и проиграли его из-за вашей экспертизы. Как они обычно ведут себя по отношению к экспертам?

Здесь, как и в любой другой ситуации, связанной с чьим-либо поражением, особенно если оно сопровождается большими материальными потерями, люди ведут себя в соответствии со своими нравственными установками. Бывали случаи, когда экспертам угрожали расправой, пытались мстить, оказывать давление, в том числе административное. Писали даже заявления о возбуждении уголовного дела за дачу якобы заведомо ложного заключения. Ну не могут некоторые товарищи принять объективный вывод экспертизы и признать себя неправыми. Тут и эксперт будет крайним, и судья, и даже пристав. Но, к счастью, хотя такое понятие, как «экспертный иммунитет», в российском законодательстве отсутствует, мы все же живем в правовом государстве, а не в разбойничьем лесу. Я не боюсь *(снова улыбается)*.

В нашем бизнесе доверие нарабатывается от проекта к проекту, и в «Беркшир Технолоджи» две трети клиентов приходят по рекомендации.

Вы такая бесстрашная?

Ну, во-первых, я как эксперт знаю свои права и обязанности. Знаю, как правильно поступить, когда на меня давят или угрожают. И действую именно в этом ключе. А во-вторых, стараюсь, чтобы тот негатив, с которым порой приходится сталкиваться при жестких допросах в суде — с оскорблениями, «уличениями» и клеветой, не разрушал мою внутреннюю гармонию. Ведь это только работа. Но, по правде сказать, иногда меня все же «пробивает», и я по-человечески пропускаю через себя нежелательные эмоции. Потом могу болеть пару дней, восстанавливаться. Такие у нас профессиональные издержки.

Давайте представим строительную сферу как игру «Цивилизация», где постоянно что-то происходит: прокладывают трубы, возводят и реконструируют объекты, строят дороги и мосты. Где на этой игровой площадке находится ваша компания? У нее есть свое место?

Да, есть. Мы — круглосуточная скорая техническая помощь. Когда на фоне всего этого нелинейного движения у его участников случается что-то экстремальное, нужно срочно и адекватно реагировать. Например, подрядчик внезапно «свернул лавочку», за ночь ушел с объекта со всеми своими работниками и механизмами. Что делать? Вызывать наших специалистов. Мы приедем, обследуем и оценим масштаб проблем, дадим заключение, на которое будут опираться корпоративные юристы и адвокаты, готовя претензии и иски в суд. Но это, конечно, крайняя ситуация, чаще речь идет о недобросовестном исполнении условий дого-

вора, о невыполненных работах, нарушенных обязательствах, скрытых дефектах, непонятно куда потраченных деньгах. Или заказчик вдруг начинает выставлять подрядчику новые непомерные требования, принуждая его выполнять не предусмотренные договоренностями объемы, или, выявив мелкие недоделки, распространять вывод о некачественно проделанной работе на весь объект. Во всех этих трудно доказуемых случаях базой для отстаивания правовой позиции в споре может быть только заключение специалиста. Вот его-то мы и формулируем. Четко, грамотно и ответственно. А затем отстаиваем в судах.

Какие вопросы у клиентов возникают чаще всего?

Самая распространенная проблема наших клиентов, заказчиков и инвесторов строительных работ — нецелевое использование средств. Они приходят в «Беркшир Технолоджи» и просят дать внятные ответы: куда потрачены пять миллиардов, и действительно ли они все ушли в дело? Или: а не много ли мы заплатили за эту работу и за этот результат? Должны ли мы платить подрядчику в полной мере, если срок сдачи объекта превышен в разы? Разве были на то объективные причины?

Мы приедем, обследуем и оценим масштаб проблем, дадим заключение, на которое будут опираться корпоративные юристы и адвокаты, готовя претензии и иски в суд.

А чем вы помогаете подрядным организациям?

Услугами, связанными со строительной экспертизой при приемке работ от субподрядчика к генподрядчику. Например, дали людям команду надстроить еще пару этажей или переделать электрику, а потом утверждают, что ни о чем таком не просили. И начинаются выяснения: проводилась ли работа, кто давал указания, имел ли он для этого полномочия. И привлекают нас, чтобы понять, где же скрывается истина. А она обычно где-то посередине. То есть наша досудебная экспертиза необходима, когда требуется объективное мнение сторонней профессиональной организации. И очень часто наши заключения используются для того, чтобы люди в итоге сели и договорились. Ведь многие вопросы можно решать в переговорном процессе. Главное, чтобы были сформулированы аргументы, имеющие под собой доказательную базу: переписка, акты, протоколы встреч, акты на скрытые работы и т.д.

Какова, на ваш взгляд, главная проблема российского строительного рынка?

Мало хороших проектов. Всплывает критерий инвестиционной осторожности — зачем строить, если невозможно продать или извлечь выгоду? Есть и политические риски. Так что по совокупности факторов рынку в России недостает строительных инвестиционных проектов. За хорошего заемщика банки бьются, идет серьезная конкурентная борьба за проекты, в которых грамотно учтены риски и есть четкое понимание рынка. Именно таких проектов сегодня мало.

То есть налицо дефицит инвестиционных идей?

А какие сейчас идеи? Жилье в основном бизнес-класса, потому что там доходность выше. Строительство крупных торговых центров и логистических комплексов. Ну и еще редевелопмент промышленных площадок и их трансформация в популярные лофты и бизнес-центры. Вот и все. Но площадки кончаются, жилье плохо продается, а торговыми центрами Москва и область давно перенасыщены. Полуразрушенные промышленные объекты никто восстанавливать не хочет, потому что дорого. Ну и в силу других причин, начиная от санкций и заканчивая бесперспективностью развития целых отраслей. Недавно мы просчитывали реконструкцию машиностроительного завода — там окупаемость не меньше десяти лет. На такой срок ни один банк не пойдет, нет у них длинных денег. Раньше средства брали за рубежом, теперь это невозможно.

Ну а ярмарки стартапов, где выкладывается много проектов с невероятными идеями, которые вроде бы должны себя окупить?

Ключевое слово «вроде бы». Сколько мы знаем успешных проектов, которые были профинансированы не частным капиталом, не бизнес-ангелами, а обычным коммерческим банком? Единицы. Креатива на этих ярмарках много, а жесткого просчета рисков невозвратов нет. Банки сейчас ни под какими рисками подписываться не будут, денег нет и так. Насколько ужесточается ситуация в банковском секторе, мы видим по количеству отзываемых лицензий с периодичностью раз в две недели. Поэтому банки усиливают требования к заемщикам, многие инвестиционные проекты не проходят по этим требованиям. Не развивается финансирование коммерческих проектов, кроме тех, которые дотируются из бюджета. В основном это инфраструктура: строительство дорог, энергетических объектов, мостов. На это деньги есть, но там нет окупаемости.

Но разве частники не пытаются реализовывать свои проекты в формате государственно-частного партнерства (ГЧП)?

Такие проекты идут с очень большим скрипом. На своей ежегодной пресс-конференции Президент России Владимир Путин говорил о том, что государство будет вкладываться в инфраструктурные проекты, в том числе ГЧП. Пока это только намерения. Во что они выльются при нынешнем рынке, совершенно непонятно. Хотя структурирование и «упаковку» проектов ГЧП мы тоже делаем. Но это очень сложные и долгоиграющие темы. Одна лишь подготовка документов для такого проекта занимает год. И только после формирования пакета можно заходить туда, где эти проекты финансируют. Например, во «Внешэкономбанк».

При реализации федеральных проектов госкомпании привлекают частных подрядчиков. У вас бывали ситуации, когда вы участвовали в конфликте частников и государства?

Конечно. И неоднократно выступали на стороне именно частных подрядчиков.

Как ни печально об этом говорить, мы сталкивались и со скандальными ситуациями при строительстве олимпийских объектов. Там происходило плановое и намеренное, простите за выражение, «кидалово» мелких подрядчиков, которые в итоге не получили денег за выполненные работы. До сих пор не все суды по этому делу завершены. То же самое можно сказать и о многих госконтрактах в Москве. Одна компания, например, получила разрешение на застройку жилого микрорайона, но за это ее обязали вначале построить школу и детский сад. Она их построила, а ей говорят: «Спасибо, вы свободны, до свидания». Не могу утверждать, что это случается повсеместно, но такие кейсы есть, и мы в них участвуем.

Не боитесь?

Нет, не боюсь. Это моя работа — компетентно ответить на заданный вопрос. Я профессионал. Меня спрашивают: куда пошли 300 млн рублей, в какие объекты? Если в школу, то я говорю «да, в школу». Чем можете подтвердить? Вот подтверждающие документы. Я не решаю, кто прав или виноват, я просто отвечаю на вопрос. И не могу сказать, что при этом придерживаюсь чьей-либо стороны.

Строители говорят, что на площадке всегда должен находиться независимый наблюдатель. Это так?

Да. Ведь потребность в надзоре сформировалась не случайно. Многие крупные строительные холдинги сегодня работают по системе «все включено». У них есть свои проектировщики и генподрядчики, свой технадзор. И девиз: «Дайте денег, а мы вам и построим, и проконтролируем!» Вот этот междусобойчик — свой генподрядчик и свой же технадзор — зачастую оказывается готовым механизмом для хищений. Рука руку моет. Поэтому, конечно, все, что касается надзора, должно быть сторонним, совершенно независимым и сверхпрофессиональным.

Ирина, вы ведь не случайно оказались в экспертной среде?

Можно сказать, я в ней практически и родилась как профессионал. Будучи студенткой четвертого курса Технологического института по специальности «инженер-строитель», я устроилась на работу в лабораторию судебной экспертизы Минюста России. Это во многом сформировало и развило мой подход к будущей работе. И дало понимание того, к чему может привести экспертная ошибка.

К чему же?

К краху целых компаний, чьих-то планов и надежд. К тому, что людей могут посадить в тюрьму, наконец. Понимание высочайшего уровня ответственности за свою работу я пронесла через всю жизнь. И именно на этом принципе сегодня построена деятельность «Беркшир Технолоджи», оказывающей услуги по производству строительно-технической экспертизы. Мы выполняем работы, связанные со строительным контролем, разнообразным техническим и инженерным аудитом. То есть, по сути, отрабатываем весь консалтинговый цикл, который касается капиталовложений в строительной сфере. И мне не стыдно за работу каждого из моих специалистов, включая меня саму.

На какие услуги в строительстве у вас больше внутреннего запала?

К сожалению, мы до сих пор проводим большое количество экспертиз, которые возникли после массового банкротства строительных компаний в конце 2014 г. Эти процессы еще не закончены, по многим проводятся экспертизы, а суды все никак не могут принять решений. Мы бы хотели осуществлять строительно-технический контроль по новым проектам, а не разгребать старое.

Мы выполняем работы, связанные со строительным контролем, финансово-техническим аудитом и экспертизой.

Какие удачи в работе по строительным проектам запомнились особо?

Знаете, есть такое слово — «конфиденциальность». В работе эксперта это пункт номер один. Но я могу назвать проекты, условия работы в которых были публичными. Один из самых масштабных за последнее время — строительство стационарных рамных конструкций системы «Платон» для взимания платы с грузовиков. По всей России мы ведем технический надзор за реализацией этого федерального проекта. Мы выполняли много сложных экспертиз в сфере нефтедобычи при строительстве и обустройстве месторождений, в сфере жилищного строительства, возведения торговых центров и складских объектов. Например, в Москве мы осуществляли финансово-технический надзор для банка, который финансировал редевелопмент loft-квартала «Даниловские мануфактуры» на Тульской. Вели надзор за строительством огромного жилого комплекса «Садовые кварталы» на Фрунзенской. Были проекты и в других регионах: Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Калининграде. В сфере аэродромного строительства для наших экспертов тоже находилась работа.

Я знаю, что несколько лет назад мобильная группа инженеров «Беркшир Технолоджи» курировала проекты ОАО «РЖД». Вы продолжаете участвовать в масштабном выездном контроле?

Сегодня благодаря новым технологиям изменилось само понятие «выездной контроль». Масштабы проектов сохранились, но исчезла необходимость физического присутствия специалистов на всех проектных объектах одновременно. Я уже упомянула нашу работу по контролю создания федеральной системы «Платон» на всей территории России. Большое количество новых коммуникационных инструментов позволяет вести ее дистанционно, обеспечивая единовременное представительство наших инженеров во всех регионах страны. И на качестве услуг это никак не отражается. Мир меняется, бизнес меняется, и не имеет значения, сидят ваши сотрудники в офисе или работают удаленно. Мы тоже находимся в постоянном саморазвитии и поиске. В «Беркшир Технолоджи» очень восприимчивы ко всему новому и прогрессивному, и мы стараемся вводить это новое в ежедневную практику компании. Не касается это одного единственного момента: нашего отношения к качеству работы. Здесь мы настойчивы, стабильны и даже консервативны. И награда за это — репутация компании на российском и зарубежном рынке, уважение партнеров и доверие клиентов.

Компания ХОМА

Chemical Engineering homa

Научный поиск индивидуальных решений

«Компания ХОМА» самостоятельно разрабатывает инновационные продукты для разных отраслей промышленности, в том числе и для строительства. Широкий ассортимент строительной химии предлагает решения как для домашнего ремонта своими руками, так и для комплекса работ, проводимых профессиональными строительными бригадами на коммерческих объектах. Как объясняют сотрудники предприятия, их профессиональный вызов состоит не в том, чтобы копировать уже существующие технологии и продукты, а в том, чтобы создавать свои. При этом основной упор в инновациях делается на экологическую безопасность и практическую ценность продукта для потребителя. Помимо продаж на российском рынке организация ведет экспортные поставки в СНГ и Европу. О своей деятельности, новинках и тенденциях рынка рассказали сотрудники «Компании ХОМА»: коммерческий директор Алексей Киселев, руководители проектов Сергей Кокин и Роман Бавин, а также директор по маркетингу Светлана Морозова.

Какие из ваших новинок могут быть полезны строительству?

С.К. За последний год мы хорошо продвинулись в области гидроизоляции. Вывели на рынок несколько продуктов с разной химической основой: полиуретановой и акриловой. Также разработали гидрофобизатор homa aquablock на водной основе, а для производителей двухкомпонентных полимерцементных смесей предлагаем один из компонентов.

Двухкомпонентная полиуретановая гидроизоляция homablock 300 может применяться в различных сферах строительства. Она обеспечивает влагозащиту всех частей сооружения — от фундамента до кровли, что препятствует разрушению конструкции. Ведь постоянные межсезонные перепады температур и воздействие влаги отрицательно сказываются на прочности материалов.

Полиуретановая гидроизоляция решает очень много задач и подходит как для наружных, так и для внутренних работ. Акриловая гидроизоляция homablock 290 успешно применяется внутри помещений.

Чем эти новые продукты отличаются от предыдущих?

С.К. Они имеют другую химическую основу. Все продукты экологичны и не содержат битума и органических растворителей. Материалы после нанесения образуют абсолютно бесшовное покрытие. Кроме того, они просты, удобны и используются в любом виде строительства. Причем полиуретановая гидроизоляция homablock 300 применяется для защиты от влаги и гидротехнических сооружений.

А что собой представляет ваш гидрофобизатор?

С.М. Это гидрофобизирующая грунтовка homa aquablock, аналогов которой мы пока не встречали у российских производителей. Есть компании, которые импортируют подобный продукт, но их доля невелика. homa aquablock — это концентрат, который разбавляется водой в пропорциях в зависимости от задач. Также продукт можно добавлять в различные строительные смеси, повышая тем самым их влагозащитные свойства. Особый акцент хочу сделать на биоцидные свойства гидрофобизатора, которые позволяют защитить помещения от грибкового заражения уже на стадии строительства. Конечно, это не гидроизоляция как таковая, но в помещениях с переменной влажностью гидрофобизатор хорошо справится с функцией защиты от влаги и предотвратит образование плесени.

За последний год мы хорошо продвинулись в области гидроизоляции. Вывели на рынок несколько продуктов с разной химической основой: полиуретановой и акриловой.

homa aquablock — это концентрат, который блокирует попадание влаги в обработанную минеральную поверхность. Также продукт можно добавлять в различные строительные смеси, повышая тем самым их влагозащитные свойства.

В вашей линейке не только финишные продукты, но и компоненты для последующего производства. Есть ли свежие разработки в этой сфере?

Р.Б. Среди наших новинок — дисперсии homacryl 125H и 126H, разработанные специально для гидроизоляционных двухкомпонентных полимерцементных составов. Кроме нас в России продукты такого уровня никто не производит.

В композиции со специальными сухими цементными смесями эти дисперсии обеспечивают прекрасную гидроизоляцию и защиту различных бетонных поверхностей, штукатурок и стяжек от агрессивных атмосферных агентов. Уникальные свойства дисперсий позволяют готовому покрытию сохранять высокую эластичность и прочность в широком температурном диапазоне, выдерживая морозы до –30 °С.

Дисперсии достаточно просто смешиваются с цементными составами, при этом не образуется запах аммиака. Получившиеся однородные композиции легко наносятся на поверхности и способны перекрыть крупные трещины. Такие характеристики позволяют использовать двухкомпонентные цементные составы на основе дисперсий homacryl 125H и 126H и для бытового применения, и для промышленного строительства. Пример первого варианта — это гидроизоляция ванной комнаты перед укладкой облицовки из керамической плитки, второго — гидроизоляция индустриальных бетонных резервуаров для воды.

Почему паропроницаемость является характерным свойством ваших гидроизоляционных материалов?

С.К. Для стройки это существенно, поскольку паропроницаемость препятствует отслаиванию покрытий от оснований. Гидроизоляционный слой «дышит» и при этом не пропускает воду — это важная особенность наших продуктов.

Как родилась идея создания полиуретанового пола homafloor 720?

С.М. История его возникновения весьма практична. Для своего производства мы захотели сделать пол, способный выдержать агрессивные условия эксплуатации химического предприятия. И специалисты нашего научно–исследовательского центра разрабатывали наливной пол именно под собственные задачи. Но, по сути, получился продукт не только для нашего предприятия, но и для прочих заводов, складов, жилого строительства.

С.К. Уже больше года наливной пол homafloor 720 находится в активной эксплуатации на нашем предприятии. При разработке были учтены задачи по износостойкости, прочности, вибронагрузкам. Ведь на наших производственных площадках на пол оказывается серьезное воздействие: эксплуатируется тяжелая техника, производятся погрузочно–разгрузочные работы, возможны проливы химических веществ. Наш опыт показал, что наливной пол идеально подходит для предприятий.

Как тренд на натуральные материалы отражается на вашей работе?

С.К. В процессе разработки продукта мы уделяем особое внимание его безопасности и экологичности. Мы практически отказались от клеев на основе органических растворителей, поскольку они вредны и огнеопасны. Поэтому для строительной индустрии мы создаем негорючие и экологически безопасные водно–дисперсионные и полиуретановые материалы.

У вас масса предложений по клеям для напольных покрытий. А есть ли что–то для облицовки фасадов?

С.К. Одна из серьезных разработок — клей для блочного промышленного утеплителя «Пеностекло». Продукт универсальный — применяется и для фасадов, и для облицовки заглубленных фундаментов. Используется на крупных промышленных предприятиях, где есть криогенное оборудование, хранилища для спецжидкостей, горюче–смазочных материалов, нефтепродуктов. Клей уникален и предназначен в основном для индустриальных объектов.

Получая конкретную задачу от клиента, мы изучаем условия эксплуатации, параметры прочности, гибкости и т.д. Созданный нами продукт обязательно проходит испытания в лабораториях компании. Если же необходимы какие–то дополнительные исследования, то всегда можем обратиться в лаборатории партнеров.

В строительстве происходит отказ от стандартных методов скрепления — гвоздей, шурупов и т.д. С чем, на ваш взгляд, это связано?

С.М. Сегодня технологии продвинулись настолько, что теперь происходит не просто склеивание поверхностей, а химическая сшивка на молекулярном уровне. В этом, наверное, и состоит объяснение данной тенденции. Скоро будет склеиваться практи–

чески все! К тому же изменилась культура потребления. Сегодня люди вряд ли будут сверлить стену, чтобы повесить зеркало, а выберут клей.

Требуется ли специальная подготовка для использования ваших продуктов?

А.К. У нас есть бытовая линейка для ремонта в квартире или на даче. Тут особых навыков не требуется. А если стоят более сложные задачи для коммерческой недвижимости или промышленных объектов, где используются наши специальные материалы, то, конечно, дополнительные навыки необходимы. Поэтому мы проводим обучение, повышая культуру потребления продуктов компании.

Вы стремитесь к разработке не универсальных продуктов, а чаще находите решение под конкретный запрос заказчика. Не могли бы привести несколько таких примеров?

А.К. К нам обратились производители коммерческого автотранспорта. Для сэндвич-панелей, из которых они будут создавать фургоны, мы разработали полиуретановый двухкомпонентный клей. Сейчас продукт на стадии внедрения в производство.

С.К. Клиент запускает инновационное производство плит для пола. Нам была поставлена задача — разработать клей для облицовки, чтобы использовать его в линии каширования. Вместе с клиентом мы проводили исследования, изменяли характеристики и в результате создали необходимый продукт.

Какие самые значительные преимущества получает заказчик, обращаясь в «Компанию ХОМА»?

А.К. Компаний с таким сервисом, как у нас, — от идеи до разработки и внедрения в производство — единицы. Мы располагаем мощнейшим научно-исследовательским комплексом, высококомпетентными сотрудниками и большим опытом в разных сферах. Кроме того, мы постоянно модернизируем производство.

С.М. На мой взгляд, это индивидуальный комплексный подход. То есть, когда к нам обращаются за уникальным продуктом, вместо слова «нет» мы говорим: «Давайте попробуем!» И это касается каждой сферы. На объект клиента выезжают научные сотрудники, технологи, представители коммерческого блока. Мы берем на себя решение всего пула вопросов заказчика. Мало кто из крупных компаний может позволить себе подобный подход.

Для вас это риск?

С.М. Своего рода. Бывали случаи, когда на стадии научно-исследовательских работ клиент отказывался от продукта. Мы отдаем себе отчет, что такие вещи могут происходить, но тем не менее осознанно на это идем. У нас собственные исследовательские лаборатории, поэтому при аналогичном запросе от другого клиента продукт потребует минимальной доработки.

Возможна ли сегодня модернизация вашего производства?

С.М. Мы расширяем производственные площадки при поддержке Фонда развития промышленности. «Компания ХОМА» презентовала фонду свой проект, и он был принят. Всего из 1500 проектов были согласованы 15–20. Конкуренция оказалась высокой, но мы доказали, что внедряем именно инновационные продукты. И в результате строим завод на средства, часть из которых выделяется из госбюджета. Для нас это серьезный шаг вперед, поскольку продажи растут настолько, что нам не хватает производственных мощностей.

Научно-исследовательский комплекс «Компании ХОМА»

В зависимости от заявленных задач дорабатывается вязкость, корректируются ph-группы, сухой остаток и т.д. Таким образом разрабатываются рецептуры дисперсий с уникальными свойствами.

Как ваша компания адаптируется под ниспадающие показатели рынка?

С.М. Мы пытаемся искать точки роста там, где их не видят другие. В принципе у нас достаточно диверсифицированная компания: если спрос на продукты в одном направлении падает, то в другом растет.

Какие тенденции в строительстве вы могли бы отметить со своей позиции?

С.М. Заказчики стали покупать меньше линолеума и чаще отдают предпочтение ламинату и прочим твердым покрытиям. Также в сегменте офисного строительства класса «А» повышаются продажи наливных полимерных полов. Поскольку Россия активно участвует в строительстве спортивных объектов, растет и спрос на клеи для различных резиновых покрытий.

Какова политика компании в отношении дистрибьюторов?

С.М. В направлении дисперсий у нас только прямые продажи, поскольку под каждого клиента изготавливается индивидуальный продукт. В зависимости от заявленных задач дорабатывается вязкость, корректируются ph-группы, сухой остаток и т.д. Таким образом разрабатываются рецептуры дисперсий с уникальными свойствами. В направлении строительной химии мы работаем напрямую с крупными подрядчиками, дистрибьюторами, также с федеральными и региональными DIY-сетями.

А.К. Под все существующие напольные покрытия у нас уже разработаны решения. В этом направлении мы сотрудничаем с дистрибьюторами, поскольку там четко прописаны требования по использованию продукта. Если говорить об иных видах партнерства, то мы выпускаем продукты для клиентов под их торговой маркой.

В завершение хочется узнать, какие планы у «Компании ХОМА».

С.М. Расширить производственные мощности, чтобы начать выпуск новых продуктов, в том числе для строительной отрасли. Вообще наш основной фокус внимания сегодня — развитие в направлении строительства. Нам очень интересна эта сфера.

WorldBuild Moscow
MosBuild

Самая крупная в России выставка строительных и отделочных материалов

3 – 6 апреля 2018

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр»
м. Выставочная

Самый широкий выбор строительных и отделочных материалов

< 1200 производителей и поставщиков из **40** стран мира

- Строительные материалы
- Краски и декоративные штукатурки
- Сантехника и керамическая плитка
- Двери и замки
- Напольные покрытия
- Обои
- Шторы, ткани, жалюзи, карнизы
- Свето- и электротехническая продукция
- Панели, молдинги, лепнина для стен и потолков
- Фасады, кровля, ворота, окна
- Строительное оборудование и инструмент

Время работы

3–5 апреля **10:00–18:00**
6 апреля **10:00–16:00**

Схема проезда

Краснопресненская наб., 14, ЦВК «Экспоцентр», м. Выставочная

Получите бесплатный электронный билет на сайте **worldbuild-moscow.ru**
ваш промокод **wbm18pSOUT**

Организатор
Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
worldbuild@ite-expo.ru

ITE

Приглашение

Приглашение

ТЕТРАЭДР

Нетривиальный взгляд на строительный бизнес

За восемь лет работы компания «Тетраэдр» заработала репутацию надежной команды профессионалов, специализирующейся по трем направлениям: капитальное строительство, ремонт коммерческих и премиальных объектов. Организация имеет необходимую разрешительную документацию и выполняет подряды таких застройщиков и инвесторов, как: «ПИК», «МИЦ», «МОСДАЧТРЕСТ», «НАЯДА» и пр. О современном подходе к работе с заказчиками, командообразовании и корпоративной культуре рассказал генеральный директор компании Павел Лупашку.

Павел Трофимович, расскажите, как зарождался «ТЕТРАЭДР».

Когда мне было девять лет, я помогал отцу строить дом для нашей семьи. У него золотые руки, он меня многому научил. Впоследствии это переросло в дело, нас стали приглашать друзья и знакомые строить их дома.

После учебы я работал в строительной бригаде, копил деньги и мечтал о своем деле. Вскоре организовал команду из друзей и знакомых. Мне нравилось продумывать решения по оптимизации строительных процессов: как выполнить работу качественно за меньшее количество времени и других ресурсов. Также отец меня научил все делать с душой, работать в команде, где люди должны доверять друг другу, четко соблюдать договоренности и всегда делать больше, чем от тебя ожидают.

Благодаря такому подходу, количество довольных клиентов росло, и в 2010 г. вместе с партнером Олегом Казариновым, мы приняли решение зарегистрировать компанию и назвать ее «ТЕТРАЭДР». Эта геометрическая фигура имеет четыре вершины и четыре грани, поэтому является устойчивой и надежной.

Как менялся состав вашей команды?

В начале пути нас было пять человек. Мы занимались строительством загородных домов, объектов коммерческого назначения и отделкой квартир. Количество заказов росло, команда увеличивалась, мы вместе росли профессионально и стали развивать новые направление — капитальное строительство и ремонтные работы в сегменте премиум. Стали набирать и готовить специалистов этих направлений и развивать сервис по работе с клиентами. Таким образом, в 2014 году у нас сформировались три наших основных направления деятельности: капитальное строительство, ремонт коммерческих и премиальных объектов.

Как вы строите взаимоотношения с заказчиками и благодаря чему успешно сдаете свои объекты?

Для наших заказчиков время — ценный ресурс, поэтому мы постоянно ищем и внедряем новые способы взаимодействия и оптимизации работ на наших объектах. Мы используем современные средства связи, создаем общие с заказчиками чаты в мессенджерах, организуем еженедельные совещания. Группы в мессенджерах позволяют решить много вопросов в режиме реального времени. Там же мы отчитываемся по выполненным задачам, отправляем фотографии и видео с объекта.

Еще на каждом объекте мы ведем протоколы совещаний. С их помощью четко отслеживается, как были распределены и выполнены поставленные руководителем проекта задачи.

Раньше мы пользовались графиками работ, которые составляли на старте проекта и корректировали раз в месяц. Три года назад мы перешли на еженедельную сверку и корректиров-

ку графиков. Начиная с прошлого года мы расписываем работу на каждый день. Эти графики дают нам возможность увидеть ситуацию на объекте день в день и в случае отставания от графика быстро проработать способы решения этой проблемы. Сегодняшняя организационная структура компании позволяет быть гибкими и быстро реагировать на запросы клиентов, поэтому 90% заказчиков возвращаются к нам снова и рекомендуют нас друзьям или партнерам по бизнесу.

Какие объекты капитального строительства вам уже доверили заказчики?

Один из самых сложных объектов — ЖК «Западные ворота столицы» застройщика ГК «ПИК». Строительство дома было заморожено на три года. Наши инженеры и специалисты ПТО зафиксировали дефекты в кровле, стенах и потолках. Трубы сантехники и отопления стали ржавыми и непригодными для использования, электрика не соответствовала новым нормам безопасности. Для того чтобы выполнить все работы в срок, мы вывели на объект 14 ИТР с графиком шесть дней в неделю, месяц работала ночная смена. Именно на этом объекте мы впервые использовали систему ежедневных отчетов по результатам. Благодаря слаженным действиям команды за восемь месяцев была проделана колоссальная работа.

В г. Видное готовим к сдаче второй корпус ЖК «Зеленые аллеи» застройщика ГК «МИЦ». Этот объект находился в критическом состоянии. Мы устранили массу ошибок и брака, среди которых наплывы бетона, демонтаж стен и перегородок. Было выполнено множество работ, в том числе монолитные, за счет чего здание выросло с 10 до 17 этажей, как и было предусмотрено проектом.

В чем специфика строительства коммерческой недвижимости?

Клиент инвестирует в ремонт недвижимости, которая зачастую находится в аренде, и естественно хочет как можно скорее получить готовый объект и запустить свой бизнес. Поэтому на этих объектах приходится работать в сжатые сроки в режиме многозадачности. Одновременно приходится монтировать стены, класть плитку и прокладывать инженерные сети, а на финише единовременно красить стены, монтировать двери, плинтуса, светильники и устанавливать торговое оборудование.

Назовите несколько значимых для вас проектов в этом направлении строительства.

На протяжении пяти лет мы сотрудничаем с несколькими сетями магазинов и студий, таких как Albione, Mezzatorre, «Кухни «Мария», Jakadi, Makfain, Defile, Baden и пр. За это время мы построили и сдали более 130 объектов коммерческого назначения в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге.

Еще один из значимых проектов — медицинский центр в д. Новоглаголево Московской области. Выполненные работы по этому объекту: монтаж кровли и вентилируемого фасада, все внутренние общестроительные работы и монтаж внутренних инженерных сетей.

На сегодняшний день в той же д. Новоглаголево мы строим торговый центр. Строительство этого объекта мы начали с котлована. Выполнили устройство шпунтового ограждения, закладку фундамента, гидроизоляционные работы, возвели все монолитные конструкции, выполнили обратную засыпку, сейчас ведем кладочные работы. Кроме того, мы провели работы по устройству дренажа: прокладку трубопроводов, монтаж колодцев, установку канализационной насосной станции.

Генеральный директор — Павел Трофимович Лупашку.
В строительную отрасль пришел по стопам отца. В 2010 г. создал и возглавил компанию «ТЕТРАЭДР». Любит активный отдых, в планах — покорение горных вершин. Девиз: «Делай больше, чем от тебя ожидают». Женат, четверо детей.

А в чем сложность работы с премиальными объектами недвижимости?

К строительству элитных коттеджей, дизайнерской отделке квартир и офисных помещений премиум-класса применяются особые, повышенные требования. В работе в первую очередь ценится предельная аккуратность, бережливое отношение к дорогостоящим материалам и мебели.

Подбор надежных и подходящих специалистов на премиальный объект — большая работа. Мастера должны быть высокого уровня. На такие объекты мы переводим лучших строителей, зарекомендовавших себя в работе с коммерческой недвижимостью или в капитальном строительстве.

За четыре года мы выполнили работы в таких жилых комплексах Москвы, как «Литератор», «Золотые Ключи», «Андреевский», «Доминанта», «Балтийский квартет» и прочих, а также в загородных поселках Павлово, Петрово-Дальнее, Графский лес, Быково и пр.

Как вы строите взаимоотношения с сотрудниками?

Мы открыты для диалога с каждым членом нашей команды, подрядчиками и партнерами. Обычно сотрудники не доверяют новому работодателю. Этот барьер мы стараемся убрать. Мы открыты для общения на страничке нашей компании в Instagram, где публикуем новости компании. Я веду личные странички в Instagram и «Одноклассники». Это открытая информация, любой наш будущий или нынешний сотрудник может подписаться, задать свои вопросы. Если какие-то проблемы не могут решиться на уровне непосредственного руководителя, что очень ред-

ко бывает, я всегда открыт и готов помочь каждому. Еще я часто устраиваю большие совещания на объектах, где общаюсь со всеми мастерами и разнорабочими.

Должно быть, вы уделяете большое внимание командообразованию?

Новичкам в нашей компании я привожу в пример корабль, где за каждым членом экипажа закреплены свои обязанности. Представим, что корабль начинает тонуть. Бесспорно, каждый будет делать все возможное, чтобы избежать затопления. Так и в нашей работе. Мы — команда, нацеленная на общий результат, и от каждого из нас зависит, каким он будет.

Мы часто устраиваем корпоративные мероприятия, которые способствуют сплочению коллег, укреплению взаимоотношений в коллективе. Вместе мы играем в волейбол, баскетбол, пейнтбол, боулинг. Женщины посещают творческие мастер-классы. Игра в футбол мужским коллективом стала доброй традицией компании. Эта командная игра позволяет проявить не только физическую подготовку, но и стратегические преимущества, умение строить общую тактику и работать на результат. Основные праздники в году мы отмечаем на всех объектах и всем составом.

У вас сильная корпоративная культура. Вы обучаете сотрудников?

Процесс строительства — это не конвейер, это созидательный труд, в котором важна эволюционная составляющая. Для меня важно, чтобы человек любил то, что делает. Тогда работа не будет восприниматься им как временная необходимость. Мы это учитываем при приеме на работу и распределяем функции и обязанности внутри компании исходя из этих критериев.

Обучением руководителей я занимаюсь лично. Для этого мы устраиваем совещания, где я делюсь своими знаниями в области личной эффективности, переговоров, командообразования и пр. Мы обсуждаем, как передавать новым сотрудникам знания, наши ценности и специфику работы. Далее руководители отделов и объектов сами занимаются набором команд и их обучением.

Все мы посещаем профессиональные курсы и тренинги, которые нужны для реализации планов компании и достижения личных карьерных высот. В офисе у нас есть своя библиотека, воспользоваться которой может любой сотрудник. Библиотека постоянно пополняется книгами, которые популяризируют новые тренды в стране и мире.

А какие планы у компании?

Основной пункт плана — это увеличение числа довольных сотрудничеством с нами заказчиков и партнеров. Сейчас мы можем взять под реализацию практически любой проект. В статусе генерального подрядчика мы привлекаем надежных субподрядчиков и поставщиков. В этом убедились наши заказчики, об этом говорят их отзывы и рекомендации.

Сейчас работаем над внедрением новой современной системы управления компанией, позволяющей сохранить гибкость и скорость реагирования на запросы рынка и наших заказчиков в условиях роста компании. Также в планах открытие собственного отдела проектирования.

Как вы строите отношения с подрядчиками и партнерами?

Командный подход работает и здесь. Когда мы встречаемся на объектах, я говорю, что мы в одной лодке и нет разницы, по какой причине она пойдет ко дну. Ведь недовольство заказчика скажется не на конкретном виновнике, а на всей команде. Важна включенность в процесс каждого рабочего на площадке, взаимозаменяемость в случае необходимости. Также мы выбираем поставщиков стройматериалов. Мы не из тех, кто штрафует за несоблюдение графика поставки. Я за то, чтобы выяснить причину задержки, предложить помощь. Ведь перед клиентом в ответе вся наша команда. А сказать, что поставщик задержал стройматериалы — это не оправдание.

Приведите несколько числовых показателей, доказывающих масштаб вашей деятельности и динамику роста компании.

Ежегодно прирост компании составляет 53%. Прямо пропорционально растет и штат. В компании 45 ИТР и офисных сотрудников, а на объектах трудятся 280 человек. Года три-четыре назад самый крупный контракт был на 9 млн руб., сегодня эта сумма выросла до 270 млн руб.

С какими проблемами, на ваш взгляд, сегодня сталкивается строительный бизнес?

В строительной отрасли устарела система управления кадрами. Руководители ориентируются на строительные нормы и правила, но совсем забывают про самих людей. Существуют стандарты подготовки инженерно-технических специалистов, но ни в одном из них вы не найдете ни слова о командообразовании, эмоциональном интеллекте, нацеленности на результат. А ведь зачастую прорабы совершенно не умеют общаться с подчиненными, не имеют организаторских способностей. Мы эту проблему решаем у себя самостоятельно.

У вас глобальные планы.

Да, планов действительно много. Для этого мы и растем, развиваемся, становимся влиятельнее. Мы хотим возродить уважительное отношение к благородной профессии строителя. Ведь строитель — прежде всего созидатель и творец. Он должен гордиться умениями создавать своими руками то, чем люди будут пользоваться не одно десятилетие.

По поручению:

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

4-я международная специализированная выставка

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

11-13 сентября 2018 года

Москва, Крокус Экспо

- Продвижение российских товаров и услуг на международный рынок
- Расширение межрегионального сотрудничества
- Внедрение в производство отечественных научных достижений и разработок
- Подготовка профессиональных кадров для промышленной области

Организатор:

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

www.imzam-expo.ru

12+

АЛЬЯНС СУПЕРНОВА

Отделочные материалы высочайшего качества из Словении, ТМ Belinka

Екатерина Волкова, проект «Лавка мира»

Санно–бобслейная трасса, г.Сочи

20–летие радиостанции «Серебряный дождь»

Отделочные материалы торговой марки Belinka уже давно пользуются заслуженной популярностью на российском рынке. Успешному продвижению и завоеванию признания покупателей способствует неизменно высокое качество продукции. При этом огромная заслуга в том, что россияне смогли по достоинству оценить продукцию словенских производителей, принадлежит компании «Альянс «Супернова». С 2003 г. она является эксклюзивным поставщиком на территории России продукции под торговой маркой Belinka. Наш собеседник — генеральный директор ООО «Альянс «Супернова» Сергей Николаевич Бардуков.

Сергей Николаевич, почему в свое время вы выбрали Belinka, приняли решение стать партнером именно этой компании?

История эта началась еще в 90–е гг., когда мы занимались реализацией отделочных материалов через свою розничную сеть. Тогда Belinka была представлена всего несколькими позициями, но все равно выделялась среди товаров других производителей. Мы получали очень много положительных, даже восторженных отзывов покупателей продукции под торговой маркой Belinka.

Захотелось узнать о компании побольше. Belinka Belles является ведущим словенским производителем покрытий для защиты и декоративной окраски древесины.

Компания Belinka Belles в этом году отмечает 70–летний юбилей. За время своей работы на предприятии была развита собственная технология производства, поставлены высокие требования к качеству выпускаемой продукции, и вырос ассортимент.

Все изделия сертифицированы, что подтверждает их эффективность и экологическую безвредность. Технологические процессы протекают на предприятии в соответствии со стандартом качества ISO 9001.

В конце 90–х продукция под маркой Belinka была слабо представлена в нашей стране. Мы поставили своей целью помочь компании выйти на российский рынок.

Как развивалось это сотрудничество?

В 1998 г. мы посетили Словению, встретились с руководством компании, заключили для начала простой дистрибьюторский контракт. Начав активное сотрудничество, мы скоро поняли, что по качественным параметрам продукция Belinka уникальна для российского рынка. Кроме того, у нас с руководством Belinka были общие взгляды на вопросы продвижения товара, маркетинга, формирования имиджа компании. Также мы одинаково видели основанные на максимальной открытости принципы построения взаимоотношений с клиентами.

Сотрудничество развивалось успешно, и в 2003 г. мы стали эксклюзивными дистрибьюторами Belinka в России.

Продвижение нового товара на сравнительно насыщенном рынке — задача непростая...

Да, конечно. Мы с самого начала сделали акцент на необычные маркетинговые ходы. Мы практически не прибегали к прямой рекламе продуктов Belinka, сделав упор на имиджевую, стремились к тому, чтобы товарный знак Belinka стал узнаваемым.

Обратились сначала на «Авторадио», затем и на радиостанцию «Серебряный дождь», чем удивили тружеников эфира. Фирма, торгующая отделочными материалами на «Серебряном дожде»? Уже позже по нашим стопам пошли многие, но в то время это было очень необычно. На радио мы стали генеральными спонсорами

многих проектов. Потом уже было телевидение: «Квартирный вопрос», «Дачный ответ», спонсорство прогноза погоды на «НТВ» с незабываемым ведущим Александром Беляевым… В итоге наш слоган «Belinka — это надолго» был уже у всех на слуху.

Этому поспособствовало и наше участие в различных благотворительных акциях, таких как проект «Лавка мира». Это уникальный проект, созданный Андреем Поповым: в рамках акций известные люди — звезды шоу-бизнеса, актеры и современные художники, используя материалы Belinka, расписывают уличные лавки, которые затем продаются на аукционе, а вырученные средства идут на благотворительные цели. Хотелось бы отметить, что в 2007 г. акция проходила при официальной поддержке Государственной Третьяковской галереи. Прямо напротив галереи, в Лаврушинском переулке, художники расписывали 150 лавок, которые потом были составлены в одну длиной более 300 м, ее внесли в Книгу рекордов России.

Мы также уже не первый год поддерживаем фонд Владимира Спивакова — помогаем с организацией фестиваля «Москва встречает друзей». А в этом сезоне запускаем новую акцию: в нашем официальном интернет-магазине к своему заказу можно будет добавить ручку, деньги от продажи которой пойдут в поддержку детского дома.

Повторюсь: мы практически никогда не тратили средств на прямую рекламу отдельных продуктов или продуктовых линеек. И тем не менее сейчас товары Belinka занимают довольно существенную долю рынка.

Я бы отдельно отметил нашу команду как залог успешности торговой марки Belinka в России. Костяк коллектива составляют люди, работающие в компании со дня ее основания, что подтверждает нашу стабильность. Конечно, приходят к нам и молодые специалисты, многие из которых — повзрослевшие дети ветеранов компании. Тут впору говорить о возникновении трудовых династий.

У вас большая дилерская сеть?

Да, конечно. Наши дистрибьюторы есть практически во всех российских городах-стотысячниках. География поставок — от Калининграда до Владивостока. Еще в 2010 г. мы открыли свое представительство в Республике Беларусь, осуществляем поставки и в Казахстан.

Продукция сначала поступает в Москву, из столицы осуществляется вся логистика. Кроме того, мы работаем с сетевыми структурами: «Касторамой», OBI, «Крокусом» (торговые центры «Твой дом»), с региональными торговыми сетями. У нас много постоянных заказчиков — как крупных торговых компаний, так и частных предпринимателей, которые являются нашими покупателями практически с самого начала деятельности компании. Есть и достаточно крупные строительные фирмы, с которыми мы работаем напрямую.

Генеральный директор — Сергей Николаевич Бардуков.
Родился в 1968 г. в г. Поти, Грузия. Окончил Московский государственный университет инженерной экологии (ранее Московский институт химического машиностроения). Пришел в строительный бизнес в 1995 г. и уже через четыре года создал и возглавил компанию ООО «Альянс «Супернова». Кандидат в мастера спорта по гребле. Двое детей.

Проект «Лавка мира», 2007 год, автор Андрей Попов

Мы помогаем региональным дилерам с рекламной поддержкой продукции, предоставляем необходимые материалы, рекламные ролики, участвуем в региональных выставках стройматериалов.

Что касается Москвы, Подмосковья и соседних регионов, то здесь для доставки товара мы используем собственный автопарк. Срок ожидания заказа — сутки, но стараемся уложиться в несколько часов.

Достаточно много заказов поступает и в наш официальный интернет-магазин. Логистика доставки товаров заказчикам за долгие годы отработана нами тщательно, до мелочей.

И это, вероятно, является одним из козырей компании в конкурентной борьбе, которая сейчас, наверное, довольно жесткая…

Да, сейчас на рынке конкурируют десятки торговых марок. Но конкурентная

борьба — это не про нас. Мы никогда не ставили перед собой задачу участвовать в этой борьбе, кого-то догнать или перегнать. Наша совместная с Belinka цель — за счет формирования благоприятного имиджа бренда, репутации надежного поставщика занять свое достойное место на рынке. Что нам и удалось в итоге. А наше конкурентное преимущество заключается прежде всего в качестве товара, который мы предлагаем.

Вся продукция не только имеет необходимые сертификаты соответствия, очень важно, что она проверена временем. Мы даем гарантию на покрытие — семь лет, но практика показала, что они служат гораздо дольше. Отсюда — большое количество постоянных клиентов, а некоторых можно назвать потомственными. Много лет назад родители при постройке дома использовали наши материалы, теперь такие же материалы используют для строительства уже их дети.

Нужно отметить, что одна из особенностей качества продукции — это цветовое постоянство. Цвета красок Belinka, произведенных 15 лет назад и сейчас, ничем не отличаются, они идентичны. Все нюансы оттенков остаются неизменными.

Еще один важный момент — экологичность продукции. Она абсолютно безопасна. Например, компания выпускает такие продукты, которые применяются при окрашивании пчелиных ульев, детской мебели и игрушек. Есть натуральные масла для обработки поверхностей, связанных с приготовлением пищи: разделочных досок, столешниц.

Еще в 2001 г. Belinka Belles получила сертификат по взаимодействию с окружающей средой согласно требованиям международного сертификата качества ISO 14001.

Кроме того, налажена обратная связь с непосредственными покупателями. Отзывов приходит много, немало предложений. Мы знакомим с ними компанию-производителя. Поэтому сейчас в Belinka уже прекрасно знают особенности российского рынка, имеют возможность учитывать их в своей работе.

Вообще, партнерские отношения с дилерами, конечными потребителями продукции — еще одна отличительная черта нашей компании.

На каждой банке, упаковке продукции указан номер многоканального телефона, по которому покупатель может оперативно получить любую квалифицированную консультацию. Дозвониться до нас — не проблема.

Также любой вопрос, касающийся применения нашей продукции, можно задать на сайте компании или интернет-магазина. Подробный ответ человек получит в течение суток. Такие обращения исчисляются уже десятками тысяч. Ни один вопрос не остается без ответа.

Несколько слов о ценовой политике. Продукцию Belinka на нашем рынке никак нельзя отнести к низкому ценовому сегменту...

Да, это действительно так. При этом я уверен, что соотношение цены и качества в нашем случае можно считать близким к оптимальному. Нужно еще учитывать, что расход наших материалов на единицу площади в несколько раз меньше, чем у дешевых красок. Плюс — долговечность, о которой я уже говорил.

Важно отметить и разнообразный ассортимент продукции Belinka. Больше 15 лет назад мы начинали с четырех-пяти позиций, сейчас их более ста. Изначально речь шла только о продуктах для защиты деревянных поверхностей — лаки, краски, масла и мн. др. И мы долго работали над тем, чтобы изделия торговой марки Belinka были узнаваемы среди других средств по уходу за древесиной.

В настоящее время к старой и проверенной временем линейке добавились новые, современные продукты, чтобы удовлетворить потребности любого покупателя.

В настоящий момент ассортимент Belinka, представленный на российском рынке, очень широк. Сегодня Belinka — это интерьерные и фасадные краски для минеральных поверхностей, эмали и лаки для металла, пены, герметики, монтажный клей, лаки, шпатлевки, масла и многое другое.

Сейчас мы ведем переговоры с производителем о введении в ассортимент новых масел для древесины.

Новинки появляются постоянно. Вот один лишь пример. Совсем недавно ассортимент пополнила совершенно новая лазурь Belinka Tophybrid, ставшая результатом 40-летнего опыта компании в разработке профессиональных покрытий для защиты древесины. Она удачно сочетает в себе легкость и простоту нанесения продуктов на растворителях и быстрое высыхание, свойственное составам на водной основе. Ну и конечно, расход материала можно охарактеризовать, как сверхэкономичный, поэтому приобретать наши материалы, пусть и недешевые, выгодно.

А какие изменения происходят в маркетинговой политике компании?

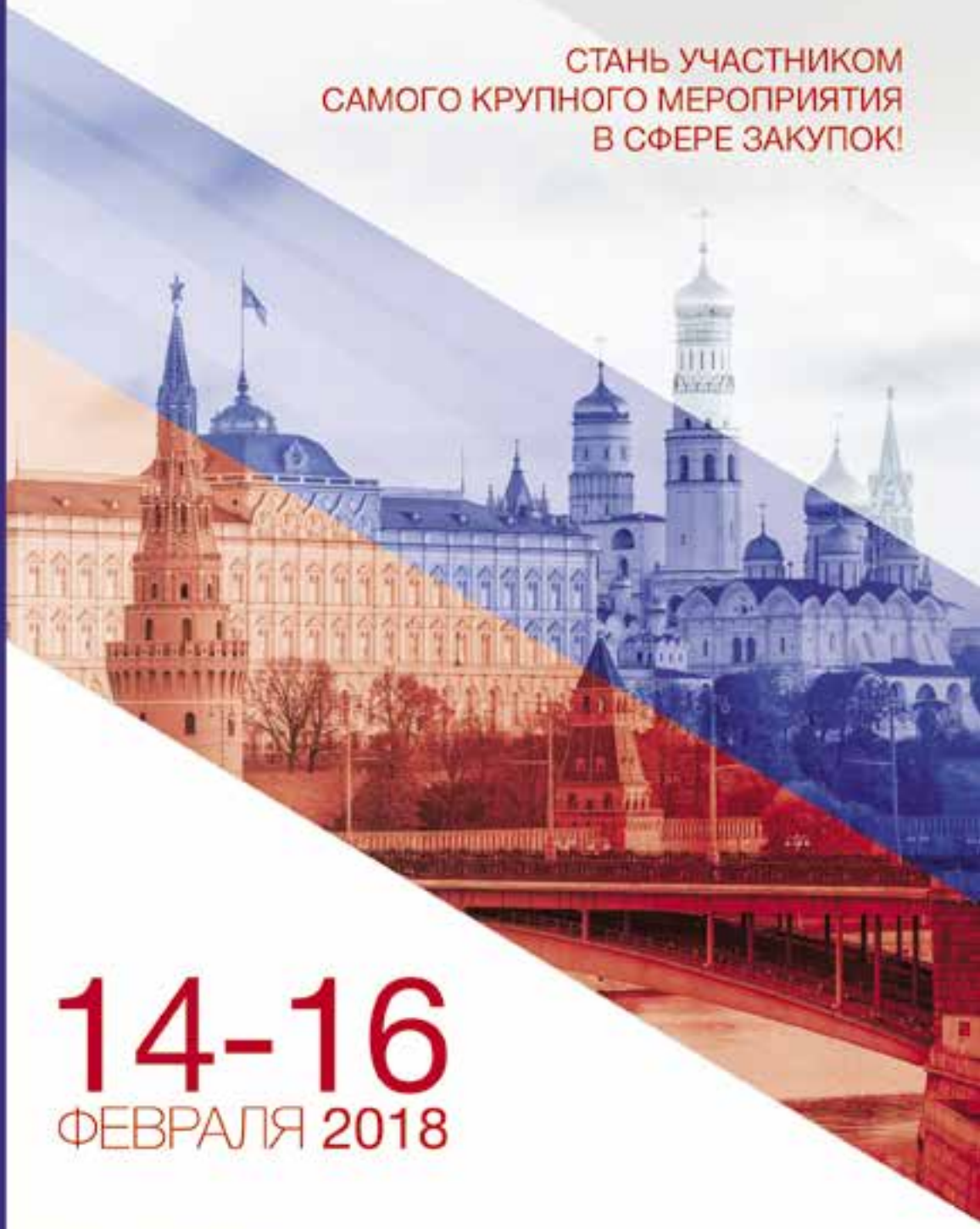
До недавнего времени мы представляли своего типичного конечного покупателя примерно так: мужчина около 40 лет со средним или выше среднего достатком, семейный, с детьми, имеющий в собственности машину, загородный дом или дачу. Сейчас представление о типичном клиенте — потенциальном покупатели продукции торговой марки Belinka у нас расширилось. Наш покупатель молодеет, меняется, меняемся и мы. Последние годы мы активно работаем в интернете, откуда молодые люди сегодня и черпают полезную информацию. Речь идет не только о продвижении сайта. Сегодня мы присутствуем во всех социальных сетях, развиваем активные сообщества покупателей. Данное направление продвижения продукции, несомненно, выглядит очень перспективным.

Все логично: времена меняются, должны меняться и наши подходы к продвижению товара на рынок. Неизменным остается только высочайшее качество продукции Belinka Belles.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
ГОСЗАКАЗ
ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

XIV ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА «ГОСЗАКАЗ – НА ПУТИ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ»

СТАНЬ УЧАСТНИКОМ
САМОГО КРУПНОГО МЕРОПРИЯТИЯ
В СФЕРЕ ЗАКУПОК!



6 тысяч посетителей

10 тыс. кв. метров экспозиции

Около **300** экспонентов

Более **60** регионов

Около **3 тысяч** участников деловой программы

Более **200** спикеров

Более **60** мероприятий деловой программы

350 представителей СМИ

14-16 ФЕВРАЛЯ 2018

БУДЬ В ЦЕНТРЕ
ИНТЕРЕСНЫХ СОБЫТИЙ,
ВСТРЕЧ, ОБСУЖДЕНИЙ!

МОСКВА,
ВДНХ

WWW.FORUM-GOSZAKAZ.RU
8 (800) 250-99-84

ТРАНССТРОЙПРОЕКТ

Мосты. Дороги. Здания. Три направления — один подход

Проектирование транспортных сооружений — очень сложный и ответственный вид деятельности, требующий от специалистов большого опыта и высочайшего профессионализма. Малейшая ошибка в работе может вылиться в дальнейшем в громадные финансовые потери. Поэтому при разработке проектной документации необходимо относиться с большим вниманием к каждой детали. Именно такому подходу и следует компания «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ», генеральный директор которой — Дмитрий Николаевич Харламов — рассказал нам о деятельности и достижениях возглавляемого им предприятия.

Дмитрий Николаевич, компания «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ» была создана в 2008 г. А с чего все начиналось десять лет тому назад?

С 1998 г. я трудился в Научно-исследовательском институте транспортного строительства, где в последние годы возглавлял лабораторию металлических мостов. Когда в 2008 г. ситуация с наукой и институтом стала катастрофичной и каждый оказался предоставлен самому себе, не было другого выхода, как организовать свой бизнес. И наш коллектив принял решение начать действовать самостоятельно — так и образовалось предприятие «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ». Но тот научный и нестандартный подход, которым отличается наша компания, базируется на моей деятельности в организации, где я начал свой профессиональный путь.

ООО «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ» позиционируется как компания, осуществляющая полный комплекс проектных и строительных работ в области дорожно-транспортных сооружений и быстровозводимых зданий. А какой вид деятельности является для вашей организации приоритетным?

Наши главные объекты — это мосты любых типов, видов и систем. Но в первую очередь — металлические. Это связано с тем, что такие объекты имеют огромный потенциал для применения: они технологичны и экономичны, причем как для заводов-изготовителей мостовых металлоконструкций, так и для строительных и эксплуатирующих организаций. Разработанные нашим институтом металлические пролетные строения с ортотропной плитой, поступающие на стройплощадку в полной заводской готовности, можно применять, в отличие от железобетонных, при более длинных пролетах и возводить на меньшем количестве опор. Технологии их монтажа не зависят от времени года, а крановая техника гораздо легче той, что используется при монтаже железобетонных балок — это позволяет снизить затраты, идущие на применение подъемно-транспортного оборудования. Другие преимущества металлического моста — на-

Справка

ООО «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ» *с 2008 г. проектирует объекты транспортной инфраструктуры. Институт специализируется на конструировании мостовых сооружений с металлическими пролетными строениями с использованием 3D-моделей, обеспечивая тем самым инновационность в своем подходе. Выполняет как комплексное проектирование, так и разработку отдельных разделов, касающихся строительства мостов, путепроводов, эстакад, развязок, пешеходных переходов, иных транспортных сооружений, а также быстровозводимых зданий с несущим металлокаркасом (склады, цеха, торгово-развлекательные комплексы, спортивные комплексы, бизнес-центры) и других металлоконструкций.*

ТРАНССТРОЙПРОЕКТ
проектный институт

дежность, долговечность (достигает ста лет), сейсмоустойчивость и ремонтопригодность.

Ваша компания может взяться за любой проект или есть какие-то ограничения, например, по климатическим зонам или протяженности моста?

За десять лет успешной работы компании по нашим проектам построено более 150 мостов во всех климатических зонах и различной длины — от самых маленьких (парковых) до довольно протяженных, как, например, железнодорожная подходная эстакада длиной 2,5 км в столице Казахстана. Нам по силам задача любой сложности.

В каких регионах и городах находятся объекты, реализованные при участии ООО «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ»?

География наших объектов обширна — Москва и Подмосковье, Сочи, Казань, Тюмень, Воркута, Якутск, а также казахстанские города — Астана, Алматы, Атырау, Караганда, Павлодар, из дальнего зарубежья могу отметить Гвинею — государство на западе Африки.

А как обстоят дела у вашей организации в области проектов по строительству дорог?

«ТРАНССТРОЙПРОЕКТ» активно развивает это направление деятельности. Например, на данный момент у нас ведется работа по договору с известной девелоперской компанией на выполнение проекта по строительству внутриквартальных и внутридворовых проездов в новой московской жилой застройке. В рамках этой задачи мы осуществляем весь спектр работ по созданию проектной документации, включая изыскания, инженерные коммуникации, а также согласования на всех уровнях и со всеми инстанциями.

Вы упоминали, что «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ» работает в области проектирования быстровозводимых зданий. Каково их назначение и в чем заключается преимущество таких объектов перед традиционными?

В ряду услуг нашей компании — полный комплекс проектных работ для строительства зданий с несущим металлическим каркасом: складов, ангаров, производственных цехов, торгово-развлекательных центров и пр. Это недорогие и надежные сооружения, которые монтируются во много раз быстрее, чем строения из традиционных строительных материалов. Хочу также отметить, что мы готовы выполнить как типовой, так и индивидуальный проект здания из металлоконструкций.

Какие задачи сейчас стоят перед проектировщиками?

Самое важное — оптимизировать процесс реализации проекта на всех стадиях: от проектирования, изготовления конструкций, строительства и до эксплуатации, что в конечном итоге приводит к сокращению затрат на сооружение.

Специалисты института направляют весь свой профессиональный опыт и потенциал на разработку уникального и современного транспортного сооружения, проект которого не только не усложнит его реализацию, но и обеспечит надежную эксплуатацию на долгие годы. Часто разработка проекта осуществляется раньше намеченного срока.

Генеральный директор — Дмитрий Николаевич Харламов.
Родился в 1976 г. в Новосибирске. Окончил Новосибирский институт инженеров железнодорожного транспорта и аспирантуру Научно-исследовательского института транспортного строительства, защитил кандидатскую диссертацию. С 1998 по 2008 г. работал в АО ЦНИИС, пройдя путь от инженера до заведующего лабораторией металлических мостов НИЦ «Мосты». В 2008 г. возглавил ООО «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ». Является соавтором патента на катковые опорные части моста. При его непосредственном участии было создано более 150 сложных новаторских проектов.

Детально проработанный проект требует больших временных затрат. Как успеть выполнить работу качественно и в срок?

Нашему институту не раз приходилось работать в условиях максимально сжатых сроков. Это очень непростая задача. С одной стороны, решать ее помогает профессионализм специалистов, а с другой — технический прогресс: безукоризненное знание и соблюдение нормативной документации, применение 3D-технологий позволяют избежать ошибок, отодвигающих сроки введения объекта в эксплуатацию.

Из-за нехватки времени работы над проектом могут возникать проблемы с качеством принятых инженерных решений. И именно проектирование с применением 3D-технологий позволяет квалифицированно и на высоком уровне разрабатывать всю документацию в срок, а часто и с опережением.

При возникновении вопросов на этапах согласования и строительства мы всегда придерживаемся политики активного диалога с заказчиком. Находим оптимальные решения и незамедлительно вносим необходимые корректировки.

Одним из проектов, требующих огромного профессионализма и оперативности, стало важное звено паромного комплекса в порту Курык Республики Казахстан — два подъемно-переходных моста для осуществления загрузки морских паромов. Нашими специалистами был разработан комплекс мероприятий, при выполнении которых на монтаж объектов требуется минимум времени, и, как следствие, проект получился максимально технологичным, несмотря на то, что на его разработку ушло всего четыре месяца. В качестве механизмов для подъема и опускания пролетных строений применены механические винтовые автоматизированные домкраты, то есть реализовано нестандартное решение, не имеющее аналогов на постсоветском пространстве. При использовании примененной нами автоматизированной системы процесс стыковки моста с морским паромом максимально упрощен, влияние человеческого фактора сведено к минимуму — почти все операции выполняются в автоматическом режиме. Если сравнить затраты на реализованный нами проект с предлагаемым ранее классическим решением, экономия получилась почти в два раза.

Какой из реализованных компанией проектов, на ваш взгляд, самый интересный?

Все спроектированные нами объекты достаточно интересны, и я бы мог долго рассказывать о каждом из них. Но, чтобы не занимать время, отмечу три наши работы, получившие дипломы конкурса «Сила металла». Одной из них является проект подходной эстакады для нового железнодорожного вокзала в Астане, который мы выполнили в рекордно короткие сроки — менее чем за год. Длина этого сооружения превысила 2 км, а вес основных металлоконструкций составил около 27 тыс. т.

Видное место в портфолио нашей компании занимает проект двух подъемно-переходных мостов, входящих в паромный комплекс порта Курык, о котором мы уже подробно рассказывали.

Гордимся мы и эстакадой на пересечении двух московских улиц — Генерала Дорохова и Рябиновой. Ее длина — 246,1 м. Главные особенности конструкции — металлические неразрезные пролетные строения с ортотропной плитой и цельносварные стыки главных балок.

Кроме этого среди московских объектов — пешеходные надземные переходы, на Рябиновой улице в составе Северо-Западной хорды, на Ленинградском шоссе и на 24 км МКАД к ТЦ «Вегас».

В чем вы видите конкурентные преимущества института?

В использовании современных технологий проектирования, позволяющих повысить качество проектной документации и сократить время на ее разработку. В большом опыте и высоком профессиональном уровне наших специалистов. В отсутствии страха перед сложными задачами. В мобильности — сотрудники

компании готовы незамедлительно выехать на объект, где бы они ни находились. В способности качественно работать в условиях сжатых сроков. В гибкости ценовой политики. В индивидуальном подходе к каждому клиенту.

И еще. Мы любим свою работу, наши заказчики это прекрасно чувствуют и поэтому обращаются к нам снова и снова, а также рекомендуют нас своим знакомым, партнерам и клиентам. Компания всегда выполняет свою работу так, что о ней отзываются только в позитивных тонах.

А какая у вас ценовая политика?

Мы заботимся о наших заказчиках, поэтому предлагаем каждому из них лучшее, максимально выгодное предложение как по стоимости, так и по условиям оплаты. У нас гибкий подход.

Считаете ли вы, что на данный момент ваш проектный институт достиг своих производственных пределов? Или есть еще к чему стремиться?

Возможности компании позволяют проектировать более 5000 т мостовых металлических конструкций в месяц.

Я горжусь проделанной нашей командой работой за эти годы, в то же время считаю, что нет предела совершенству. Мы находимся в постоянном развитии, а наши достижения позволяют нам расширять границы своей деятельности: в прошлом году мы запроектировали разгрузочную эстакаду крупнейшего бокситового рудника Диан-Диан в порту Тереса, Гвинейская Республика. Этот объект по своей конструктивной особенности кардинально отличается от того, что мы делали раньше. Мир не стоит на месте, и требования к нашей отрасли все время меняются. Умение анализировать ситуацию и находить актуальные инновационные решения всегда являлось отличительной чертой наших специалистов, и мы по-прежнему будем стремиться к самосовершенствованию. Мосты и дороги со знаком качества — это то, что мы любим делать, и не просто так, а профессионально и с душой.

Существуют ли у компании планы по развитию?

Планы, конечно же, есть. Один из них — быть представленными на рынке мостостроения не только как проектная, но и как подрядная организация. И я надеюсь, что в скором времени наша компания добьется этой цели. Мы планируем выйти на такой уровень, чтобы любой заказчик для реализации своих идей знал, что за качественным проектом металлического моста ему нужно обращаться в наш институт. Другими словами, мы хотим развить у потребителя ассоциацию «Металлический мост — «ТРАНССТРОЙПРОЕКТ».

29 мая в Экспоцентре на Красной Пресне в рамках выставки «Металлоконструкции» мы проведем круглый стол, посвященный современным тенденциям металлического мостостроения. Будут затронуты вопросы проектирования, изготовления, монтажа металлоконструкций. Приглашаем всех заинтересованных специалистов мостостроительной отрасли принять в нем участие, поделиться своим опытом и найти что-то новое для себя.

Цифровизация закупок — главная тема форума-выставки «ГОСЗАКАЗ — ЗА честные закупки»

Главное событие 2018 года в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок — форум–выставка «ГОСЗАКАЗ — ЗА честные закупки» — пройдет с 25 по 27 апреля на ВДНХ.

Форум–выставка в четырнадцатый раз объединит представителей власти, бизнеса и общества, усилия которых будут направлены на совершенствование политики в области контрактной системы и, как следствие, повышение эффективности расходования бюджетных средств.

Принимая во внимание актуальные тренды, связанные с принятием правительством программы «Цифровая экономика», организаторы форума–выставки в основу концепции будущего мероприятия заложили перевод закупочных процессов в электронное пространство.

В рамках деловой программы определен широкий круг тем: перспективы применения блокчейна в сфере закупок, искусственный интеллект в закупках; первые результаты перевода процедур закупки в электронный вид; разработка механизма электронной фиксации исполнения контрактов и многое другое.

Форум–выставка в пятый раз пройдет при поддержке Общероссийского народного фронта. В рамках обсуждений участникам предстоит ознакомиться с результатами окружных антикоррупционных форумов, проведенных проектом ОНФ «ЗА честные закупки» в 2017 г. во всех федеральных округах Российской Федерации. Участники обсудят реформирование системы закупок в сфере питания в социально значимых организациях, оптимизацию закупок в области ЖКХ, развитие механизмов исключения коррупционных факторов в закупках всех уровней и другие темы.

Формат деловой программы форума традиционно очень разнообразен — это пленарные заседания, тематические дискуссии, круглые столы, профессиональный лекторий по 44–ФЗ и 223–ФЗ, презентации, мастер–классы, консультации. Всего на разных площадках форума — в залах заседаний, в презентационной зоне, на стендах — пройдет около 60 мероприятий. Спикерами и модераторами дискуссий выступят представители федеральных и региональных органов исполнительной власти, общественных организаций, экспертного сообщества, банковской сферы, бизнеса, депутаты Государственной думы.

Насыщенную деловую программу дополнит масштабная экспозиция площадью около 10 тыс. м^2. Компании–поставщики, в том числе субъекты малого и среднего бизнеса, продемонстрируют свои достижения в самых разных сферах экономики — строительстве, машиностроении, энергетике, транспорте, медицине, производстве товаров народного потребления, сельском хозяйстве, образовании, фармацевтике, полиграфии, мебельном производстве, пищевой промышленности и других.

Большое внимание будет уделено компаниям, которые занимаются производством конкурентной продукции, способной заменить импортные аналоги в рамках реализации политики импортозамещения.

На стендах федеральных органов исполнительной власти и организаций, работающих по контрактной системе, поставщики получат необходимые консультации и информацию о возможностях участия в процедурах закупок.

При поддержке Министерства здравоохранения Российской Федерации будет сформирована специальная экспозиция в рамках медицинского кластера «Российское здравоохранение», где отечественные компании–производители представят медицинскую технику, оборудование, лекарственные препараты, расходные материалы и другие изделия для системы здравоохранения. Дискуссии и круглые столы по актуальным темам здравоохранения пройдут как на стендах кластера, так и в залах заседаний.

В прошлом году экспозиция медицинского кластера привлекла большое внимание участников, гостей и посетителей мероприятия. С достижениями отечественных производителей с интересом ознакомились представители регуляторов закупочной и медицинской сфер.

По традиции на форуме состоится подведение итогов открытого конкурса «Лучший поставщик 2017 года», организаторами которого ежегодно выступают ТПП РФ и Московская ассоциация предпринимателей. За всю историю конкурса его победителями становились как крупные компании, так и субъекты малого и среднего бизнеса.

Также на форуме будут награждены победители V Конкурса среди журналистов на лучшую публикацию по теме «Государственные, муниципальные, корпоративные закупки в Российской Федерации».

Результатом деловой программы станет резолюция, в которую войдут законодательные инициативы, подготовленные как до, так и во время проведения форума. Резолюция будет направлена в Администрацию Президента, Государственную думу и профильные федеральные органы исполнительной власти.

НАДЕЖНЫЙ в сегменте

ЗОЛОТОЙ ВЕК

Техника для тех, кто строит, и не только...

Немного наберется в России предприятий малого бизнеса, с честью вынесших череду жестких экономических испытаний в постсоветский период. Компания «Золотой Век» — одна из таких. Основанная еще в 1990-х гг. как индивидуальное частное предприятие, специализирующееся на сдаче в аренду строительной техники, она успешно пережила «черный вторник» 1994 г., дефолт 1998-го, кризисы 2008 и 2014 гг. Сегодня ее техника работает на многочисленных стройках Центральной России, включая Москву и Московскую область. Экскаваторы, краны-манипуляторы, автокраны, телескопические погрузчики «Золотого Века» пользуются повышенным спросом как у частных строительных организаций и предприятий ЖКХ, так и у муниципальных и государственных структур. «Золотой Век» среди своих многочисленных российских и зарубежных заказчиков за долгие годы безупречного ведения бизнеса заслужил репутацию надежного поставщика. Генеральный директор и основатель компании Павел Александрович Климов рассказывает о том, как шло предприятие к успеху и как удерживает его сегодня.

Павел Александрович, потребность в строительной и специализированной технике испытывают многие сектора реальной экономики. Недостатка в клиентах, казалось бы, не должно быть?

Вы забываете про конкуренцию. В одном Московском регионе десятки, если не сотни фирм предоставляют всем желающим строительную и прочую специализированную технику в аренду. Поэтому надо изрядно постараться, чтобы потенциальный клиент выбрал именно твой экскаватор или автокран.

И как это удается?

С одной стороны, сказывается наше долгое присутствие на рынке, обусловленная этим известность. Бизнес я начинал один. Благо уже к началу 90-х имел восьмилетний опыт работы водителем-машинистом автокрана и старенький «Ивановец», с которым подряжался работать на стройках. Постепенно оброс деловыми связями, помощниками, компаньонами. В начале нулевых зарегистрировал общество с ограниченной ответственностью. То есть шаг за шагом в течение более 20 лет предприятие развивалось, расширялся и обновлялся парк техники, осваивались новые сферы деятельности, формировался сплоченный коллектив профессиональных, дисциплинированных водителей и технических работников.

С другой — нам удалось успешно ассоциировать бренд «Золотой Век» с названием нашего корпоративного сайта www.telescopic.ru. Зайдя на него, любой желающий сможет оперативно оценить наш парк, наши возможности и условия аренды, очень лояльные по отношению к потенциальному заказчику. Здесь же, на сайте, можно связаться с диспетчером по транспорту и оформить заявку на аренду того или иного вида техники в требуемом количестве и на необходимый срок. Отношения оформляются договором аренды, с предоплатой со стороны арендатора.

Над сайтом трудились настоящие профессионалы, искушенные как в веб-дизайне, так и в запросах техноемких видов бизнеса. Поэтому навигация по нему предельно простая, а контент максимально информативный. Можно выбрать технику из десяти категорий: телескопические погрузчики, гусеничные экскаваторы, колесные экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, мини-экскаваторы, автокраны, краны-манипуляторы, грунтовые катки, компрессоры, автовышки. Почти каждый вид представлен несколькими функциональными разновидностями и брендами. Например, автокраны предлагаем в двух вариантах — на 25 и 32 т, а экскаваторы — с различными типами ковшей и насадок на стрелы.

Случайно не ваш телескопический погрузчик принимал участие в демонтаже павильона компании Louis Vuitton, что был размещен на Красной площади лет пять тому назад?

Да. Но до этого с помощью нашей техники он был и возведен от начала до конца — с помощью телескопического погрузчика марки JCB. Затем конструкция была признана городскими властями незаконно размещенной на Красной площади. И в декабре 2013 г. наш телескопический погрузчик MANITOU MRT 1432 M–E2 произвел ее демонтаж. Это достаточно компактная, но мощная машина с полноповоротной платформой. Ее можно использовать где угодно. Она абсолютно универсальна и безопасна. Погрузчик активно арендуют у нас для сборки зданий, сооружений из металлоконструкций, облицовки сэндвич–панелями, для остекления фасадов зданий. И даже для отделки внутри помещений, размер которых слишком мал для применения автокрана или большого телескопического погрузчика. MRT 1432 можно использовать в качестве подъемника, телескопической вышки и даже автокрана.

А какую технику предлагаете в аренду чаще всего — импортную, отечественную? Новую или б/у?

Как российского, так и зарубежного производства. Самые популярные марки: британская JCB, французская Manitou, американская Caterpillar. Из российских: автокраны КАМАЗ, «Ивановец», «Галичанин». Все модели техники исправны и в любой момент готовы к эксплуатации. Поэтому заказчик получает необходимое оборудование в минимальные сроки. А для ритма жизни Москвы, согласитесь, это очень важно.

Как сами приобретаете технику?

Покупаем у производителя или дилера.

Лизинговые схемы не используете?

Приобретаем и в лизинг. Но в какой–то мере лизинговые компании являются нашими конкурентами: строительные и прочие фирмы могут обращаться напрямую к ним.

Каким образом структура компании оптимизирована под ее главный функционал — сдачу спецтехники в аренду?

У нас есть собственные ремонтный и моечный цеха, цех изготовления РВД (рукав высокого давления), шиномонтажный комплекс, токарный цех. Столь мощная сервисно–ремонтная база позволяет не просто сдавать спецтехнику в аренду, но и гарантировать арендатору комфорт и надежность в процессе ее эксплуатации.

Какие услуги предоставляются в рамках договора аренды?

Мы направляем свою спецтехнику с экипажем на объект, указанный контрагентом. В обязательном порядке техника должна быть чисто вымыта и снаряжена всеми необходимыми комплектующими и горюче–смазочными материалами, а также сертифицирована по всем существующим нормам безопасности.

Техника работает на указанном объекте оговоренный срок. Это может быть как один день, так и несколько месяцев. В случае, если машина вышла из строя по какой–то причине, наши специалисты тут же выезжают на место ее работы и устраняют неисправность. Ремонт — за наш счет, такова политика лояльности компании по отношению к арендатору.

Ради создания еще более комфортных условий для контрагента (ведь он может быть заинтересован, чтобы арендованная им техника работала без перерывов в течение какого–то точно определенного времени в рамках договорного срока) мы предварительно согласовываем с ним время и дату профилактического обслуживания машин (машины) нашими специалистами. Для этого у нас есть все необходимое оборудование. Либо оно доставляется к месту временной дислокации арендуемой техни–

ки, либо сама техника оперативно переправляется на сервисно-ремонтную базу нашей компании.

Кто у вас работает и какие требования предъявляете к соискателям?

У нас небольшой штат, до 50 человек. Но все ребята — настоящие мастера своего дела. Это даже не столько машинисты, сколько именно операторы (учитывая сложность и электронную начинку современной спецтехники) по управлению автокранами, погрузчиками, экскаваторами. В то же время они хорошо знают особенности транспортного сообщения Москвы и Московской области.

За техническим состоянием транспорта следят высококвалифицированные инженеры, механики, слесари. Все в обязательном порядке проходят инструктаж по безопасности при эксплуатации строительной и спецтехники, надлежащим образом экипированы и подготовлены.

Какие требования при трудоустройстве? Стандартные: гражданство РФ, наличие удостоверения на право управления тем или иным видом техники, ну и все остальные документы по КЗОТу. Конечно же, тестируем соискателя на профпригодность, поручив ему наглядно продемонстрировать свое умение управлять каким-нибудь специализированным транспортным средством.

Кстати, у нас сегодня актуальны несколько вакансий на рабочие специальности. Их список вывешен на нашем сайте. Желающие могут ознакомиться. Там профессии для настоящих мужчин.

Компания «Золотой Век» участвует в государственных и муниципальных тендерах?

Да, участвуем как представители малого бизнеса в соответствии с действующим законодательством о госзакупках. Периодически поставляем нашу технику по заказу московской мэрии, других региональных властей, федеральных ведомств.

Трудно стать участником подобных конкурсов?

Стать участником нетрудно. Трудно их выиграть. Но мы стараемся.

В каких наиболее известных строительных и реконструкционных проектах была задействована спецтехника «Золотого Века»?

Всех и не перечесть. Например, в строительстве нового здания Посольства Японии в РФ по адресу: Москва, Грохольский переулок, 27. Или в возведении сценических конструкций на Красной площади. В последние два года наша спецтехника активно эксплуатируется в строительстве жилых комплексов и коттеджных поселков в Москве и Московской области: «ЗИЛАРТ», «Лайково», «Опалиха парк», «Испанские кварталы», «Бунинские луга», «Парк легенд», «Дрожжино», «Федоскино», «Агаларово». В реконструкции подземных коммуникаций столицы и объектов повышенной опасности, таких как нефтебаза компании «Транснефть» или Московская ТЭЦ. В строительстве путепроводов через железнодорожные пути в Переделкино, Щербинке, Москве, новых станций метро: «ЦСКА» и «Юго-Восточная». Спецтехнику от компании «Золотой Век» можно также увидеть на стройплощадках по возведению складских комплексов класса А в поселениях Валищево и Бекасово Московской области и телекоммуникационного комплекса «Флешка» под г. Удомля в Тверской области.

Мы продолжаем находиться в строительном тренде и присутствуем фактически на всех значимых объектах Московского региона и близлежащих областей.

Наверняка есть памятные награды, дипломы за столь долгое и эффективное участие в реальной экономике?

В 2011 г. наше предприятие стало лауреатом международной премии «Лучший налогоплательщик года». Практически ежегодно мы участвуем во всех значимых конгрессных мероприятиях, имеющих отношение к теме промышленности и строительства, и становимся дипломантами. Например, в Национальном бизнес-форуме и ежегодной Всероссийской строительной ассамблее.

Какой стратегии придерживаетесь в управлении предприятием?

Стратегия одна — расширять географию присутствия и находить новых клиентов. Это можно сделать за счет еще большего повышения качества услуг, развития ремонтно-сервисной базы и грамотной маркетинговой политики. Особенно важно — не подорвать доверие наших партнеров, заработанное многолетним добросовестным трудом. В нашу компанию верят, как в надежного поставщика. И это самое главное условие преодоления любых кризисов.

ООО «ЗОЛОТОЙ ВЕК»

ТЕЛЕФОН ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ И ЗАКАЗА

8-800-511-22-65

БОЕЛЕЕ 20 ЛЕТ НА РЫНКЕ

Сдаем в аренду строительную и специализированную технику по доступным ценам.

Работаем с организациями, предпринимателями и частными заказчиками.

В вашем распоряжении десятки моделей от ведущих мировых производителей, различающихся по техническимхарактеристикам и функционалу.

Наличный, безналичный расчет.

zakaz@telescopic.ru

telescopic.ru

НЕ НАДО ПОКУПАТЬ — ВОЗЬМИ В ПРОКАТ!

Реши свою проблему с помощью спецстройтехники от компании «Золотой Век».

ПРЕМИУМ–ФАСАД

Игорь Роман: «Вентилируемый фасад — это долговременная технология, разнообразие выбора и простота в обслуживании»

Компания «ПРЕМИУМ-ФАСАД» была создана в июне 2008 г. Основным видом деятельности компании является устройство вентилируемых фасадов, монтаж ограждающих конструкций, стен из сэндвич-панелей, конструкций из стеклянных блоков и профильного стекла. Кроме того, компания осуществляет установку оконных и дверных блоков, пространственных конструкций из алюминиевого профиля, профиля ПВХ, стеклопластика, иных полимерных и комбинированных материалов. Осуществляет монтаж витражей, выполняет стекольные фасадные работы. Наиболее значимыми клиентами компании стали ООО «Строй Девелопмент», ПАО «Группа компаний ПИК», АО ГК «315 УНР», ООО «МОРТОН». «Сегодня мы в основном занимаемся облицовкой жилых домов, — рассказывает генеральный директор ООО «ПРЕМИУМ-ФАСАД» Игорь Григорьевич Роман. — Также мы часто строим школы, детские сады. А от торговых центров и прочих коммерческих объектов предложений стало меньше». Подробнее о своей деятельности и о том, как уходит эпоха серых и белых однотипных фасадов, — в интервью нашему журналу.

Не могли бы вы рассказать, как развивалась деятельность вашей компании?

С момента открытия фирмы прошло десять лет, за это время спектр предлагаемых нами услуг значительно расширился. Компания начинала свою деятельность с выполнения работ только по монтажу вентилируемых фасадов. А в течение четырех последних лет мы оказываем услуги под ключ — с установкой окон, дверей, облицовкой здания — и выполняем все необходимые работы для сдачи объектов в эксплуатацию. Нашими клиентами стали известные крупные компании, и сотрудничество с ними чаще всего не ограничивается одним проектом.

Считается, что строительная сфера одна из самых опасных в плане невыплат и обмана. Этот стереотип как-то изменился за последние годы?

Мой опыт показывает, когда все документы четко оформлены, то всегда можно вернуть свои деньги через суд. А в целом развитие отрасли идет хорошо. Как мне кажется, строительство становится все более здоровым в плане легитимности. Разумеется, по-прежнему есть недостатки, но невозможно сделать все сразу. Только когда тщательно и планомерно прорабатываются все самые мелкие детали, получается приемлемый результат. Но наша компания уже очень давно не сталкивалась с какими-то юридическими проблемами при выполнении своей работы. Видимо, нам везет с заказчиками и генеральными подрядчиками — все обходится без претензий.

А почему вы выбрали сферу облицовки домов?

До этого я управлял строительным процессом и как начальник участка, и как руководитель проектов. Но мне нравилось заниматься именно фасадами, облицовкой зданий. Путешествуя по городам, я обращал внимание, как развивается эта ветвь строительства. А со временем стал медленно, но верно продвигаться, как оказалось, к своей мечте. Появилась уверенность в завтрашнем дне. Благо, что сформированный в процессе предыдущей деятельности коллектив был готов мне помочь и работать под моим руководством. А учитывая значительный опыт и знания в строительной системе, я не сомневался в успехе.

Какие тенденции касательно фасадов вы могли бы отметить?

Как я уже заметил, за последние десять лет рынок развивается — появляется больше новых материалов. В 2008 г., когда шла лужковская реновация Москвы, в тренде были металлокассеты, композитные панели, фиброцементные плиты, керамогранит. Но сегодня на смену им пришли терракоты, и особенно востребован клинкерный кирпич. Технологию привезли из Европы, и она сейчас успешно продвигается. Выглядит клинкерный кир-

пич достойно, красиво, богато. В принципе, конструкции фасадов остаются неизменны, но меняется облицовка. Года два–три назад дома были всего двух цветов — серые и белые. И больше ничего нового. А сейчас, проезжая по Москве, мы видим разноцвет. Это радует и даже поднимает настроение. И, что немаловажно для застройщиков, хороший фасад дома побуждает людей приобретать там квартиры. Ведь все хотят жить лучше, в красивой обстановке или среде.

Какие облицовочные материалы чаще всего используют в России?

Это самые простые, прочные и надежные материалы — керамогранит и фиброцементная плита. Но тем не менее происходит плавный переход от керамогранита к клинкеру — рынок всегда ищет что–то новое. И мы в свою очередь планируем создать собственный более легкий материал, который будет прост в изготовлении, обработке и монтаже. Сейчас мы активно прорабатываем технологию. Но вообще производством облицовочных материалов занимаются наши давние надежные компаньоны. Они изготавливают свою продукцию в России.

Ваша компания участвовала в самых разнообразных проектах — Сколково, офисы, жилые дома. А какие из них ближе лично вам?

Из всех проектов самые важные для меня — облицовка детских садиков и школ. Ведь дети — это наше будущее. Я всегда с огромным удовольствием участвую в церемониях открытия садиков и школ. Приятно видеть, как малыши радуются красоте, замечать их улыбки. Ведь и у меня есть дети. И здорово, что в последнее время правительство стало тщательнее контролировать строительство социально значимых объектов.

Вы планируете расширять географические границы деятельности компании?

Нам поступали предложения на участие в тендерах по выполнению комплекса строительно–монтажных работ в Сочи и Крыму. Но мы и так постоянно задействованы в различных проектах в Москве и Московской области, поэтому нет необходимости уезжать далеко за пределы своего региона. Наша организация постоянно ведет несколько объектов параллельно, и в перспективе мы всегда видим выгодные предложения от заказчиков. Поэтому на сегодняшний день компания не работает ни с регионами России, ни с ближним или дальним зарубежьем.

На каких моментах в организации строительства вы делаете акцент?

Должен быть четкий контроль над строительным материалом. Чтобы он элементарно не разбрасывался где попало и корректно учитывался на складе. Также важно, чтобы строители постоянно

ИГОРЬ ГРИГОРЬЕВИЧ РОМАН,
генеральный директор

были обеспечены всем необходимым для работы и не задумывались о нехватке чего–либо. Ведь когда подобное происходит на объектах, срываются сроки. В результате страдает и работник, и компания. Эти минусы мы предвидим заранее, пытаясь организовать идеальный порядок на стройках.

Каким образом вы осуществляете контроль на площадке?

Руководитель проекта всегда на связи с бригадиром и прорабом. У каждого из них собственная зона ответственности. Бригадир проверяет качество выполняемых работ, квалификацию персонала, контролирует субподрядные организации. Руководитель проекта в основном занимается документооборотом и взаимодействует с заказчиками. Это классическая для строительства схема, которая прошла испытание временем. Надо лишь четко ее придерживаться.

А как прогресс отразился на этой схеме?

Конечно, технологии скакнули вперед, благодаря чему я как генеральный директор все время нахожусь онлайн и четко знаю, что происходит с проектом. Нашим клиентам очень импонирует, что руководитель компании быстро принимает и обрабатывает запросы. При этом не теряется ценная информация, как это часто случается в бюрократически выстроенных схемах взаимодействия с клиентами. Четкий вопрос — быстрый прямой ответ.

То есть по–прежнему на первый план выходит человеческий фактор?

Да, и здесь крайне важно серьезное отношение к делу. Одни действительно хотят работать, другие присутствуют лишь для галочки. Естественно, мы сотрудничаем только с мотивированными людьми, которые хотят чего–то добиться в жизни. Ведь наша компания постоянно развивается, соответственно, и для работников открываются карьерные перспективы: сегодня — прораб, а завтра — начальник участка. Те, кто работает у нас давно, и вновь приходящие это видят и понимают.

Давайте вернемся к началу деятельности компании — в 2008 г. Как вам удалось выйти на рынок именно в период экономического кризиса?

Мы только открылись, и спустя три месяца грянул гром. Конечно, тогда нас это изрядно подкосило. Но мы решили не ждать у моря погоды, а двигаться дальше. Собрались нашим коллективом, тщательно просчитали действующие и будущие проекты, нашли кое-какие возможности для экономии. Прибыль тогда сильно упала. Приходилось выполнять проекты в ноль только ради того, чтобы у сотрудников компании по-прежнему была работа и зарплата. Самое важное для нас — сохранить коллектив. Но по большому счету нас спасла реновация Москвы. Тогда мы сделали много домов в рамках этого городского проекта. Стали знакомиться с новыми заказчиками, находить общий язык. Ведь в то время все отлично понимали, что в стране кризис, и готовы были идти друг другу на уступки. В результате сложный период мы пережили, а кризисы 2012 и 2014 гг. практически не почувствовали, поскольку были обеспечены работой.

Есть ли гарантия на вашу работу?

В начале нашей деятельности мы давали гарантию два года, потом три. Сейчас на наши работы и продукцию гарантия пять лет. Именно такой срок чаще всего требуют заказчики, и мы разделяем их точку зрения.

Думаю, что лет через 20 те однотипные дома, которые строили в 2008 г., закроют новыми цветными фасадами. Правда, скорее всего, это опять будет непросто.

А вы обслуживаете свои фасады на постоянной основе?

Нас иногда вызывают компании, которые отвечают за эксплуатацию домов. Но у них нет желания заключать с нами договора на постоянное обслуживание. Дело в том, что вентилируемый фасад — это долговременная технология, и в регулярном обслуживании нет нужды, с ним просто ничего не происходит. Конечно, фасады иногда надо мыть, красить или стирать чье-нибудь граффити, но не более того.

Игорь Григорьевич, а почему все ваши проекты такие глобальные. Вы не беретесь, например, за частные дома или мелкие объекты?

Понимаете, когда ваша компания занимается большими проектами, вся ее структура затачивается под соответствующие объемы. И всегда хочется чего-то большего, строить максимально интересные здания, поэтому нам нравятся именно крупные проекты. Маленькие частные заказы все же подходят развивающимся фирмам. Ведь мы и сами начинали со строительства магазинов и прочих небольших объектов. Но недавно мы все же сделали частный коттедж на Новой Риге. Это, скорее, исключение. Там у человека случилась беда. Он закупил материалы, нанял рабочих, а потом заметил, что качество выполнения просто ужасно. Нам пришлось устранять дефекты и достраивать ему дом. Так что в принципе, если к нам обратится частник с интересным проектом, то, наверное, я не откажусь — порадовать кого-то красивым фасадом всегда приятно. Но перед этим я обязательно посоветую человеку обратиться в компанию, которая занимается именно частным строительством.

Цена за услуги бывает превыше всего. За счет чего вы предлагаете экономить?

Этот вопрос нам часто задают заказчики. Например, если в проекте предполагается материал под дорогостоящим брендом, мы советуем российский аналог, который значительно дешевле и не уступает по классу. Но с экономией нужно быть крайне аккуратным. Например, на креплении экономить никак нельзя — ведь мы даем гарантию и несем полную ответственность за результат. Погода постоянно меняется: дожди, ветры, ураганы. А если что-то сорвется с фасада и упадет на человека? Мы не можем так рисковать.

В чем часто заблуждаются ваши заказчики при постановке задач?

Все наши заказчики — грамотные люди с опытом. Ведь мы работаем с «Мортон», «ПИК», «Строй Девелопмент». У них свои компетентные кадры. При этом они всегда с нами консультируются, и мы вместе устраняем какие-то неточности проекта. Хотя некоторые компании иногда просят сделать работу побыстрее. Но если это противоречит технологии, то мы, естественно, отказываемся.

Как, на ваш взгляд, будет меняться облик российских городов?

Заканчивается эпоха только белых и серых фасадов. Думаю, что лет через 20 те однотипные дома, которые строили в 2008 г., закроют новыми цветными фасадами. Правда, скорее всего, это опять будет непросто. Те девятиэтажки, которые в 2008–2010 гг. прошли реконструкцию, сегодня радуют жильцов. В них стало теплее. Но, когда мы только начали вносить изменения, жильцы выходили на улицу и бунтовали. Они боялись аллергии на утеплитель и т. д. Им нельзя было объяснить, что предварительно проводились подробные исследования технологий. Тогда я разговаривал с ними лично, просил дать возможность сделать хотя бы часть работы, чтобы они поняли суть. И когда в результате жильцы ощутили, что реально становится теплее, говорили нам спасибо. Я был горд тем, что мы оправдали ожидания людей.

Каковы дальнейшие планы развития вашей компании?

Уверен, что 2018 г. будет насыщенным и плодотворным. Конечно, самое главное для компании — участие в интересных и масштабных проектах. У нас уже есть определенные договоренности в этом направлении. На днях мы приступаем к выполнению работ по облицовке фасада здания общеобразовательной школы на 600 учащихся в районе деревни Ликова Внуковского поселения г. Москвы. Кроме того, планируем и дальше повышать квалификацию сотрудников и обязательно будем расширять штат.

ГУРИН

Квалифицированная рабочая сила и своевременные поставки

Одним из основных критериев при выборе компании-партнера в строительной сфере является то, как долго она работает на рынке. Ведь современные инструменты маркетинга позволяют почти любую фирму моментально вывести в топы — были бы деньги. Но зачастую яркие регалии и внешняя супернадежность бренда, в сущности, оказываются пустышкой. Организация, о которой мы хотим рассказать, находится вдалеке от подобных явлений. Строительная компания «Гурин» существует с 1994 г. Название фирмы — фамилия ее основателя и руководителя.
До наступления перестройки Владимир Александрович Гурин работал в МИД, поэтому часто ездил в длительные командировки по всему миру. А сегодня приобретенный опыт позволяет ему успешно взаимодействовать с крупными строительными холдингами из разных стран. Его компания обеспечивает рабочей силой строительство стадиона «Динамо», предоставляла стройматериалы при возведении ТРК «Атриум» рядом с метро «Курская». Также фирма «Гурин» осуществляла гидроизоляционные и внутренние работы в здании МГУ, Сколково, больничном комплексе при Управлении делами Президента РФ. Подробно о своем пути, отношении к жизни и бизнесу — в интервью нашему журналу.

Как вы оказались в строительной сфере?

Когда наступила горбачевская перестройка, я пошел работать в югославскую строительную фирму, правда, к данной сфере до этого я отношения не имел — пришлось переквалифицироваться. Благо, образование у меня инженерное, оканчивал ВТУЗ–ЗИЛ в Москве. А в советское время я в основном работал за границей по линии МИД. Затем в 1994 г. коллеги из Югославии сподвигли меня на начало самостоятельной деятельности, и я организовал АОЗТ «Гурин и компания». И вот до сегодняшнего дня я остаюсь единственным владельцем полного пакета акций — других людей никогда не привлекал. Дорожу своей фамилией и работой.

А чем именно вас привлекло строительство?

Знаете, уже позже выяснилось, что мой дед по материнской линии был строителем. И, наверное, по воле проведения я оказался в этой сфере. Какое–то теплое чувство заставило меня прийти. Сначала я стал заниматься снабжением строительных площадок стройматериалами: работал с турецкими, итальянскими, французскими фирмами. Участвовал в строительстве первого в России завода «Кока–кола». А потом потихонечку взялся за дело сам: выполнял ремонт квартир и офисов. В основном это была внутренняя отделка. В тех далеких 90–х случались и взлеты, и падения, финансовые кризисы, лопались банки, обесценивались деньги, но работу я не бросал.

Назвать фирму собственной фамилией — смелое решение. Почему вы на это пошли?

Мои родители были партийными, и сам я бывший коммунист. Наверное, это и приучило никогда не прятаться за чужие спины. И, создавая уже третью фирму, я сохраняю фамильное название

и не хочу его менять. Со временем пришло осознание, что это правильно. Ведь когда фирма носит твою фамилию, нет и не может быть ни перед кем долгов. Все, кто имеет со мной дело, об этом прекрасно знают и не боятся сотрудничать.

А как вы участвуете в реконструкции стадиона «Динамо» в Москве? Насколько я знаю, этот проект ведет компания Codest International S.r.L.

Да, стадион строит итальянская организация, с которой мы знакомы уже 20 с лишним лет. Я работаю с ними по прямым контрактам. Мы предоставляем Codest International S.r.L. рабочую силу. Для этого в основном задействуем граждан СНГ, которые выполняют сварочные и подсобные работы, черновую кладку, оштукатуривание. Людей мы обеспечиваем спецодеждой: ботинками, касками, жилетками, рукавицами и т.д. От нас в реконструкции «Динамо» задействовано около 400 человек. Чтобы у итальянской стороны не возникало вопросов, а у наших рабочих не было никаких проблем, совместно с Миграционной биржей труда следим за легальностью, вовремя продлеваем патенты.

Объект очень ожидаемый. Наверняка уровень ответственности чрезвычайно высок?

Да. Ход работ контролирует генеральный спонсор клуба «Динамо» ВТБ 24 совместно с Международной федерацией футбола ФИФА. Проект масштабный — в одном комплексе будут расположены футбольный стадион и хоккейная площадка. А кроме того, ведется строительство семи десятиэтажных корпусов под гостиничные апартаменты. Мы принимаем участие во всем вышеперечисленном.

А с какими еще иностранными компаниями вы сотрудничали?

Вместе с французской фирмой Bouygues строили торгово-развлекательный комплекс «Атриум» рядом с Курским вокзалом. Если точнее, то мы снабжали площадку стройматериалами. Ежедневно от нас приходило по пять машин: блоки, сухие смеси, арматура, доски и т.д. Также вместе с финской компанией производили гидроизоляционные работы на объектах в Звенигороде. Вообще, иностранные фирмы часто на нас выходят, а моя фамилия стала узнаваемой. Порой даже обращаются просто «Гурин», без имени. Помогает и знание языков: за два года изучил сербский, немного немецкий, а когда работал по линии МИД в Индонезии, освоил местный язык.

Вообще, иностранные фирмы часто на нас выходят, а моя фамилия стала узнаваемой. Порой даже обращаются просто «Гурин», без имени.

Я правильно понимаю, что работа в Министерстве иностранных дел дала вам навыки успешного взаимодействия с представителями разных стран?

Возможно, там я и освоил мастерство делового общения. Понял, насколько важно уметь выслушивать людей. Не зря же говорят: «Век живи — век учись». Многие бизнесмены, например,

ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ ГУРИН,
основатель и руководитель компании

во время переговоров думают только о собственной прибыли. Я же предпочитаю добиваться именно взаимовыгодного сотрудничества, честно глядя друг другу в глаза. Иностранцы это замечают, охотно идут на контакт и впоследствии все больше нагружают работой. Многие просят, чтобы я участвовал в их крупных проектах по монолиту, кирпичной кладке. Но когда я понимаю, что для проектов не хватает людей, то отказываюсь. Лучше так, чем подписать контракт, а потом набирать рабочих на улице — никогда на такое не пойду. Если же знаю, что у меня есть бригада опытных и уже проверенных людей, то охотно захожу в проект. Поэтому отношения с представителями зарубежных стран всегда хорошие. Я стараюсь полностью выполнять взятые обязательства и не подвести.

Помимо снабжения, какие еще услуги вы предоставляете?

Внутренняя отделка помещений, гидроизоляционные, кровельные работы. Когда, например, кому-то нужен бюджетный ремонт, мы привлекаем мастеров из Украины или Белоруссии. Если же речь идет о более серьезных, крупных, дорогостоящих объектах, я пользуюсь услугами сербов. Прорабы, плиточники, электрики, рабочие из бывшей Югославии все делают просто отлично. Я с ними очень дружен. Президенту одного банка недавно сделали комнату отдыха — он был просто счастлив, когда увидел результат. Обычно все проходит без загвоздок, потому что я точно знаю, кого из людей назначить на конкретный объект. Но, естественно, всех мы в штате не держим — только костяк. Это дипломированные специалисты, которые знают все тонкости строительства и отлично понимают свою работу. А остальных привлекаем от проекта к проекту.

Владимир Александрович, можете припомнить какие-то особые трудности, с которыми сталкивались при реализации проектов?

Понимаете, перед тем как подписывать договор, я тщательно его проверяю. Соответственно, за то, что нам не под силу, браться не буду. Поэтому сверхгероических преодолений, о которых вы хотите услышать, у нас не происходит. Но в целом на стройке всегда возникают те или иные сложности. Всплывают дополнительные работы, вносятся изменения в проекты и т.д. В нашей отрасли этого избежать невозможно.

В миссии бренда сказано, что вы вносите вклад в улучшение порядка в строительной сфере. Каким образом?

Правильно делаем работы, укладываемся в сроки. Не то чтобы я вношу какие-то изменения на глобальном уровне, переписывая уставы и законы строительной отрасли. Нет. Просто корректно работаем, привлекая порядочных людей. Мы прорабатываем свою зону ответственности. Строим пространство для порядочной, удобной, красивой жизни и верим, что в нашей стране это возможно. Собственно, так мы и вносим свою лепту в строительный бизнес России. А в ответ получаем признание и благодарственные письма.

В целом за большими объемами мы не гонимся, считаю, что уже удачно заняли свою нишу. Хотя нам предлагали участие в крупных строительствах, например, в Крыму. Но мой девиз «Вперед не суйся и сзади не отставай!»

Вы не могли бы описать вектор развития строительства со времен перестройки до сегодняшнего дня?

Порядка стало больше. Ведь в начальный постсоветский период был ужасный бардак. И обман, и недоплаты — система работала плохо. Сейчас же все более или менее выстроилось. Те компании, которые вели себя неподобающим образом, или обычные мошенники постепенно исчезают. Еще недавно некоторые фирмы обманывали рабочих. Например, несколько месяцев платили только авансы, а потом вызывали ФМС. Те приезжали, грузили людей в автобусы, а затем депортировали. К счастью, такие компании больше не работают на рынке строительства.

Экономичность — важнейший аспект бизнеса. Что вы предлагаете клиентам?

Мы дифференцированно относимся к каждому заказу. То есть принимаем во внимание возможности клиента. Если к нам обращаются повторно, то предлагаем скидку до десяти процентов. Такую же скидку предоставляем тем, кто пришел по рекомендации от наших клиентов. Для тех, с кем работаем постоянно, делаем скидки на доставку или даже готовы рассмотреть вопрос кредита.

За счет чего вам это удается?

Из собственных оборотных средств. Также и по снабжению, например, спецодеждой. У нас уже сформировались доверительные отношения с компаниями, и нам предоставляют все необходимое с постоплатой. Никаких проблем — мы друг другу верим. Конечно, мы предлагаем конкурентные цены в рамках некой маржи. Но часто я соглашаюсь на сотрудничество не ради баснословной выгоды, ведь главное, чтобы работа не останавливалась. Также наши постоянные поставщики делают мне скидку. Ведь у большинства из них развиты бонусные системы. Мы предлагаем не самые низкие цены, но зато за нами точно не надо переделывать. К тому же мы даем гарантию на работы.

А что сегодня в тренде по внутренней отделке?

В основном все стали предпочитать хай-тек, стараются идти в ногу со временем. Часто демонтируют стены, мебель покупают по минимуму. Появилось много современных прекрасных материалов, а классика постепенно отходит. Кто-то бывает крайне экстравагантен. Недавно, например, положили клиенту черную плитку в ванной, сделали черные двери, черный пол. Выбор заказчика иногда откровенно удивляет, но я наставляю своих людей не делать никому замечаний. Ведь все люди разные — на вкус и цвет товарищей нет.

Какие свои особенности как управленца могли бы отметить?

Не люблю раздувать штат. Стараюсь все контролировать лично. Не буду ставить трех человек, когда с работой справится и один. Поэтому все наши офисы небольшие. Не хочу, чтобы сотрудники, как во многих фирмах, сидели по 15 человек и играли в компьютерные игры. Но я совсем не деспот. Я открытый человек и стараюсь настроить на это людей — чтобы они не юлили, не обманывали, открыто выражали свою позицию. В нашей компании свобода слова без каких-либо ущемлений. Но работать нужно на все сто процентов и полностью нести ответственность за результат. Например, некоторые компании проиграли нам в суде и не выплачивают деньги: объявляют себя банкротами и идут на прочие хитрости. Но, несмотря на это, зарплаты рабочим я выдал из собственных средств. Потому что как руководитель я отвечаю за благополучие своих людей.

Прочитал на сайте компании «Гурин», что у вас есть своя философия. В чем она заключается?

Честно и порядочно выполнять свою работу. Наверное, только так я могу ее выразить. Но то, что при этом я чувствую, выходит за рамки этих слов. Как уже говорил ранее, очень важно ответственно относиться ко всему. Принцип «мы ушли, а там трава не расти» не подходит. Если взялся за дело, то всегда доводи до конца.

Какие планы у компании?

Строители — народ суеверный. Никогда не стоит заранее рассказывать о своих планах — могут не сбыться. В целом за большими объемами мы не гонимся, считаю, что уже удачно заняли свою нишу. Хотя нам предлагали участие в крупных строительствах, например, в Крыму. Но мой девиз «Вперед не суйся и сзади не отставай!» То есть находись где-то в серединке. Ведь можно как та легендарная птичка подняться слишком высоко к солнцу, затем обжечь крылья и упасть в самое глубокое ущелье. Поэтому у нашей компании нет наполеоновских планов по захвату определенной части рынка. Будем продолжать работать в Центральном регионе — в основном в Московской и соседних областях.

ГК «ЛАЙНЕРТЕК»

Бестраншейные технологии — забота о городской среде

В 1950-х гг по Нью-Йорку поползли невероятные слухи о крокодилах размером до 2 м, обитающих в городской канализации. Предполагалось, что рептилии могли попасть в канализационные стоки с кораблей, в которых их перевозили. Правда это или выдумка — неизвестно, но описанный случай наводит на очевидную мысль: чем реже производится инспекция и реконструкция инженерных коммуникаций, тем выше непредсказуемость того, что происходит под землей. Даже в отсутствие крокодилов аварийный трубопровод может доставить много неприятностей городским жителям. Проблема в том, что получить доступ к внутренним коммуникационным сетям очень непросто — для этого необходимы масштабные земляные работы. Группа компаний «ЛайнерТек» более 10 лет осуществляет внедрение новых технологий по восстановлению и обслуживанию инженерных сетей на территории РФ и стран СНГ. Она одна из первых заключила договор о сотрудничестве с партнерами из Германии и стала использовать немецкую спирально-навивную технологию в России. Подобный способ реконструкции трубопровода — настоящий прорыв в сфере прокладки инженерных сетей. Рассказывает генеральный директор компании Александр Кочуров.

Александр, что такое бестраншейные технологии и в чем их преимущество перед традиционными?

Ответ на вопрос содержится в самом названии: эти технологии не подразумевают раскопок для того, чтобы проложить траншею для трубы, если речь, например, идет о ремонте канализационных сетей. В условиях мегаполиса бестраншейные технологии просто незаменимы. Представьте ситуацию: срочно требуется отремонтировать старую канализационную трубу, которая пролегает прямо посреди проезжей части или же в непосредственной близости от жилых домов. Если действовать по старинке, придется сначала все раскопать, после прокладки трубы — закопать, затем заасфальтировать… А если ремонт происходит весной, то талая вода размывает грунт со всеми вытекающими из этого сложностями. Работы затягиваются, жители города недовольны, жалуются на муниципальные власти — словом, неудобно всем. Бестраншейные технологии позволяют не вмешиваться в окружающую среду: нам достаточно рабочей площадки размером всего 20 кв. м. Не нужно вскрывать грунт, задействовать много тяжелой техники или рабочих. Поэтому выигрывают и власти, и горожане.

Какие именно бестраншейные технологии вы используете?

Мы используем немецкие технологии SWP. Спирально-навивной метод SWP DF идеально подходит для санации канализационных, ливневых и промышленных трубопроводов круглого сечения. Доступ к трубопроводу осуществляется через канализационную шахту, куда опускается навивальная машина и приспосабливается под соответствующий диаметр трубы. В спирально-навивную машину с катушки поступает ПВХ профиль, из которого и формируется новая труба в старой трубе. Преимущество SWP DF в том, что восстановительные работы могут проводиться при наличии потока в трубе (от 30 до 50% заполнения ее объема). То есть стоки можно не перекачивать и сеть не отключать. Эта технология не подразумевает забутовки, то есть заполнения пространства между старой трубой и новой. Диаметр трубы может составлять от 200 до 600 мм.

А как быть, если диаметр трубы больше?

Если диаметр составляет от 700 до 2500 мм, применяется спирально-навивная технология SWP SL. Межтрубное пространство заполняется эксклюзивным забутовочным раствором, обладающим повышенной текучестью и быстрыми сроками схватывания. Система трехкомпонентной связки исключает возможность линейных сдвигов. Хотел бы подчеркнуть, что оба варианта этой технологии подходят только для сетей, в которых поток не находится под напором — для канализационных, дренажных, водопропускных труб. Для водонапорных сетей мы используем другую технологию, о которой я расскажу позже.

Влияют ли на эффективность спирально-навивной технологии погодные условия? Например, могут ли препятствовать работам сильные морозы?

Недавно мы выполняли работы при температуре минус 30–35 градусов — и все прошло как обычно, с максимальной эффек-

ПРОРЫВ
в сегменте прокладки инженерных сетей

АЛЕКСАНДР КОЧУРОВ,
генеральный директор

тивностью. Единственная проблема заключалась не в самой спиральной навивке, а в необходимости промывать трубопровод. Гидродинамические машины для промывки канализационных систем функционируют только при температуре до минус 20 градусов. Поэтому нам приходилось «караулить» дни, когда становится чуть теплее, чтобы машина могла срочно выехать и промыть трубы. Несмотря на это, думаю, что бестраншейную технологию можно смело рекомендовать для регионов с суровыми климатическими условиями. Это большая находка для Севера, поскольку порядок работ там диктует не начальник участка, а погода. Добавьте сюда невысокую обеспеченность кадрами — и станет понятно, почему бестраншейные технологии являются настоящим спасением для таких районов.

Насколько спирально-навивную технологию можно считать инновацией? Как давно она существует на российском рынке?

Разработки в Европе велись еще с 1980-х годов. Вместо того, чтобы рыть длинную глубокую траншею, инженеры пытались создать механизмы, способные выкопать узкие щели для прокладки дренажных труб. И тем самым сократить площадь работ и степень вмешательства в окружающую среду. В России немецкие бестраншейные разработки появились в 2010 г. и все еще являются инновацией, поскольку компании, которые их реализуют на практике, можно пересчитать по пальцам одной руки. Конкурентов у нас очень мало. И это — несмотря на востребованность. В нашей стране сети изношены на 70–80%, а ремонтируется всего 1–2% от общего объема. Чаще всего потому, что ремонт невозможен без серьезных трудозатрат и финансовых вложений: либо труба слишком глубоко лежит в центре города и придется рыть огромный котлован, либо она расположена посередине оживленной трассы. До появления бестраншейных разработок эти проблемы не решались никак.

Бестраншейную технологию можно смело рекомендовать для регионов с суровыми климатическими условиями.

Почему же при всей актуальности такой технологии у вас так мало конкурентов?

Это политика немецких поставщиков оборудования: они очень осторожно отбирают компании, с которыми готовы заключить контракт. Во-первых, не хотят создавать конфликт интересов в том случае, если две компании с одной и той же технологией будут претендовать на один и тот же объект. Во-вторых, немецкое представительство тщательно контролирует последующую эксплуатацию оборудования. Наши специалисты прошли обучение на производстве в Германии, а затем немецкая сторона полгода контролировала правильность выполнения нами работ: их инженеры присутствовали на объектах, наблюдали за ходом ремонта. И на текущий момент, если у нас возникают какие-то проблемы (что вполне объяснимо, поскольку объекты бывают разной степени сложности), мы консультируемся с немецкими специалистами. В случае необходимости они даже прилетают в Россию.

Складывается впечатление, что ваши услуги стоят недешево...

Скажем так: в чистом поле, где можно беспрепятственно вести раскопки, это действительно экономически невыгодно. Проще пригнать туда экскаватор и спокойно раскопать все, что требуется. Если же речь идет о городе, то спирально-навивной способ ремонта гораздо экономичнее традиционного. Он бережет время, деньги и даже нервы. Не парализует жизнь мегаполиса.

Спирально-навивная технология — не единственный способ восстановления коммуникационных сетей, который

предлагает ваша компания. Расскажите о чулочной технологии ремонта аварийного трубопровода.

Чулочную технологию Sanivar мы используем в тех случаях, когда необходимо отремонтировать трубу, в которой вода находится под напором. Например, в случае неисправности сетей водоканала. Сначала мы прочищаем трубу, а затем — чтобы убедиться в ее готовности к дальнейшим работам — проводим теледиагностику при помощи специального робота. Следующий этап — инвертирование рукава (или чулка). Он выбирается в соответствии с диаметром трубы и ее длиной. Вкладыш протягивается внутрь старой трубы с помощью лебедки, затем отсоединяется от троса лебедки, концы отрезаются, он развертывается и устанавливается муфтовое соединение с обеих сторон.

После этого происходит испытание давлением с помощью манометра. После 12 часов тестирования труба готова к эксплуатации.

Вы упомянули о теледиагностике — что это такое?

Телевизионная инспекция — это наиболее точный диагностический инструмент, позволяющий определить состояние трубопровода, степень его изношенности. Такая диагностика позволяет инженерам предложить тот или иной метод восстановления, а после окончания работ — произвести контроль их качества. Телеинспекция позволяет достичь серьезной экономии средств за счет исключения из планового ремонта работоспособных участков трубопровода. Если говорить более конкретно, то теледиагностика поможет определить расположение засыпанных и заасфальтированных колодцев, обнаружить даже небольшие трещины и течи, найти засоры и посторонние предметы, увидеть точки деформации труб, негерметичность, расхождение и смещение стыков, определить степени воздействия газовой коррозии на конструкции каналов и коллекторов. Эта методика позволяет проводить диагностику трубопроводов диаметром от 50 до 3000 мм с протяженностью инспектируемого участка до 500 м.

Насколько востребована теледиагностика вашими клиентами?

Сегодня телеинспекция обязательна на многих объектах. Например, водоканалы просто не принимают выполненные работы в отсутствие теледиагностики. Это действительно эффективный современный способ проверки состояния коммуникационных сетей.

до ремонта

после ремонта

В России немецкие бестраншейные разработки появились в 2010 г. и все еще являются инновацией, поскольку компании, которые их реализуют на практике, можно пересчитать по пальцам одной руки.

Кто ваши основные заказчики?

Мы выполняем заказы по всей России, среди наших клиентов — водоканалы и промышленные предприятия разных сфер деятельности. Один из самых давних партнеров нашей компании — «УфаВодоканал», для которого мы отремонтировали уже порядка 5 км канализационных сетей. Также мы регулярно участвуем в тендерах, которые проводят муниципальные предприятия, и выигрываем их.

Как организована работа с клиентами?

Первый этап — общение менеджеров с потенциальными клиентами. Он весьма важен, поскольку наши технологии пока остаются новыми для России и нужно правильно донести до заказчика суть и преимущества метода. Затем подключается контрактная служба, которая занимается проработкой тендеров и проектов, составляет сметную документацию. Ну и следующий этап — непосредственно работы, которыми руководят квалифицированные инженеры.

Какие аргументы в пользу выбора ваших услуг вы бы хотели привести своим потенциальным заказчикам?

Аргументы простые, но очень веские: простота выполнения работ и минимальные трудозатраты. Чтобы не быть голословным, приведу конкретный пример. Наш заказчик «УфаВодоканал» еще до сотрудничества с нашей компанией выполнял реконструкцию канализационной трубы протяженностью 600 м. Работы затянулись более чем на полгода. Не обошлось без возмущения жителей города, которым мешали канавы. После того как представители водоканала обратились к нам, аналогичные работы стали происходить гораздо эффективнее и быстрее. Мы реконструировали 900 м трубопровода всего за один месяц без единой раскопки. Думаю, это серьезный аргумент в пользу современных технологий, которые мы готовы применить на объектах любой сложности на самом профессиональном уровне.

ПРОЕКТУС

АМ.ПРОЕКТУС
proektus.com АРХИТЕКТУРА I ДИЗАЙН I БЛАГОУСТРОЙСТВО

Комплексные архитектурные решения для формирования комфортной жизненной среды

Основным видом деятельности архитектурной мастерской «ПРОЕКТУС» является проектирование общественных и жилых зданий и сооружений в Москве и других городах России, разработка генеральных планов и проектов благоустройства территорий, дизайн интерьера помещений.
Наши собеседники — генеральный директор ООО «ПРОЕКТУС» Юрий Петрович Сафронов и его сын — главный архитектор компании Марк Юрьевич Сафронов.

Расскажите, пожалуйста, об истории создания и становления вашей компании, об основных принципах ее работы.

Юрий Сафронов: В этом году нашей мастерской исполняется 18 лет. Жизнь любой компании — это история сотрудничества и взаимопомощи людей. Перед тем, как пуститься в самостоятельное плавание, мы работали в качестве комплексной бригады в составе компании ABD Бориса Левянта. Я очень благодарен Борису Левянту, который поддержал меня в создании мастерской, а также Павлу Андрееву, в творческом сотрудничестве с которым мы выполнили ряд интересных работ.

Мне в жизни очень повезло с учителями. После окончания МАРХИ я работал у замечательного советского архитектора Михаила Васильевича Посохина, бывшего в то время главным архитектором Москвы. Он с большим вниманием относился к молодым коллегам, доверял им решение достаточно серьезных задач. Потом я пришел в мастерскую Андрея Дмитриевича Меерсона, который стал не только моим учителем, но и старшим товарищем и очень многое открыл мне в профессиональном плане. Работая с ним, я получил бесценный опыт. Достаточно сказать, что в конце 90-х гг. проект реконструкции гостиницы «Националь», в котором я принимал участие, номинировался на Государственную премию.

Еще в начале 90-х мне посчастливилось попасть на стажировку в Швецию в мастерскую Эрика Асмуссена. Он, можно сказать, расширил круг моих представлений о возможностях архитектуры.

Работа с такими мастерами научила меня тому, что каждый объект должен быть настоящим произведением искусства. А над его рождением должна трудиться команда единомышленников, которые, как родители, желают счастья своему детищу. И только при взаимном стремлении и доверии архитектора, заказчика и строителя ребенок родится здоровым и красивым.

Это некая идеальная ситуация…

Ю. С.: Конечно, но стремиться к этому необходимо. И нам повезло. В частности, таким объектом у нас был Центр информационных технологий МГУ им. М.В. Ломоносова — одна из наших первых работ, еще совместно с ABD. Я очень люблю эту работу. Объект строился для компании «Гарант», которой руководил выпускник МГУ им. М.В. Ломоносова, получивший там два высших образования. А его мама — инженер-проектировщик по образованию — фактически выполняла функцию заказчика. То есть

ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ САФРОНОВ,
генеральный директор

там все были заинтересованы в успешной реализации проекта. В том числе и мы, потому что это было практически первой нашей серьезной и совершенно самостоятельной работой. И со строителями все получилось очень удачно: была приглашена фирма из Эстонии, сработавшая на совесть.

Именно такой подход определяет творческое кредо нашей мастерской. На самом деле, мы любим все свои объекты, потому что не жалеем усилий на поиск наиболее удачных решений.

Мы всегда готовы делиться своими наработками и рады сотрудничеству, которое нас обогащает. Нам очень интересно работать и с зарубежными партнерами.

Примеры такого сотрудничества можете привести?

Ю. С.: Наш друг и, надеюсь, уже партнер Сандр Лап — голландский архитектор, занимающийся прежде всего ландшафтным проектированием. Мы делаем совместные работы, привле-

каем его к нашим проектам. К нам неоднократно приезжал Вини Маас — один из самых известных мировых архитекторов, вместе с которым мы участвовали в подготовке проекта концепции застройки территории завода «Серп и молот». Проект, кстати, вышел победителем закрытого конкурса. К сожалению, в итоге к реализации был принят другой проект. Но моральное удовлетворение мы, конечно, получили, и для имиджа мастерской это был большой плюс.

Можно ли считать, что сегодня коллектив вашей мастерской — сплав молодости и опыта?

Ю. С.: Да, это действительно так. Молодежи у нас всегда было достаточно много. Я являюсь также и профессором МАРХИ, многие студенты с удовольствием проходят у нас практику, причем и из других архитектурных вузов России тоже. В 2006 г., окончив институт, пройдя стажировку у Владислава Кирпичева, пришел в мастерскую мой сын — Марк. Он быстро вырос в профессиональном плане, взял на себя сложные и ответственные задачи. Сейчас Марк является главным архитектором мастерской.

На данный момент у нас сформировалась очень мощная команда конструкторов, которыми руководит Михаил Михайлович Алексеев. Появилась служба главных инженеров проектов под руководством очень опытного инженера мастерской — Юрия Ивановича Моргунова.

Приток свежих сил — это замечательно. Но опыт также имеет огромное значение. С момента основания в мастерской работают архитекторы, с которыми мы вместе учились в институте. Это опытные, сложившиеся профессионалы и при этом люди творческие. Многие из них прошли школу «Моспроекта», других солидных структур.

В любом случае сейчас у нас сложилась команда, способная решать очень сложные задачи на высоком профессиональном уровне.

В числе уже реализованных проектов, например, третий гуманитарный комплекс МГУ им. М.В. Ломоносова. По нашему проекту построен новый корпус ВГИКа, ряд торговых центров. Мы очень любим проектировать жилые здания. По нашим проектам (заказчиком был Главмосстройинвест) построено несколько домов на Тверских-Ямских улицах. Три жилых здания, одно офисное, еще два дома — в стадии проектирования.

Мы всегда готовы делиться своими наработками и рады сотрудничеству, которое нас обогащает. Нам очень интересно работать и с зарубежными партнерами.

Центр информационных технологий МГУ им. М.В. Ломоносова

Проект концепции застройки территории завода «Серп и молот»

Это, конечно, не типовая застройка?

Ю. С.: Естественно. Это — центр Москвы, мы проектировали дома в современном стиле, но при этом так, чтобы они максимально сочетались с окружающей застройкой. Там мы применили целый ряд нестандартных архитектурных решений.

Очень интересен помещенный на сайте вашей компании манифест. Расшифруйте, пожалуйста, такой тезис: «Архитектурный объект — провокация».

Ю. С.: Что такое провокация? Это — вызов, побуждение к действию прежде всего. Архитектура — это создание новой среды. Это искусство перемен. А перемены всегда являются побуждением к чему-либо. Архитектура, как уверен любой архитектор, — это главное из искусств. И, наверное, это еще и самое дорогое из искусств, оказывающее наибольшее организующее влияние на жизнь человека. Она неразрывно связана с развитием экономики в целом. Причем является стимулом для ее развития. Если вспомнить, какое влияние оказал архитектурный авангард 20-х гг. прошлого века на развитие общества во многих странах… Какой импульс был дан строительству, дизайну, культуре. Тогда понятно, что это действительно провокация, важнейший толчок в развитии всего человечества.

Марк Сафронов: Мне кажется, архитектура за счет того, что она обладает некой инерцией, потому как нужно определенное время на создание произведения, немного запаздывала по сравнению с новыми течениями, например, в литературе, живописи и т.д. Но сейчас она получила возможность выходить вперед, быть в авангарде прогресса.

Что она может сейчас? И что мешает развиваться?

Ю. С.: Сложно жить в эпоху перемен. В нашей стране, наверное, особенно. Постоянно меняется нормативная база, правовое поле, в котором приходится работать…

М. С.: Мне кажется, задача современного российского архитектора в чем-то сродни работе юриста. Мы должны сразу в нескольких законах найти истину, которая будет однозначно воспринята при проведении архитектурной экспертизы.

Ю. С.: Беда как раз в том, что у нас сейчас законы готовят юристы. А вот мнение профессионального экспертного сообщества при этом мало учитывается. Иногда в итоге принимаются такие законы и постановления, соответствовать требованиям которых практически невозможно.

М. С.: С другой стороны, справедливости ради и экспертное сообщество нас, профессионалов, может покритиковать — за пассивность.

Ю. С.: Но сообщество настолько поглощено вопросами выживания в эпоху перемен. Сейчас очень трудно спрогнозировать изменения в архитектуре даже на ближайшие несколько лет. Активно внедряются BIM–технологии. Конечно, они необходимы. Потому что за последнее время с развитием 3D–проектирования, других изменений в целом поменялись формы творчества. Возникает такое формообразование, которое было невозможно выполнить на стандартном чертеже. Только сложные пространственные модели могут позволить ощутить, понять эти новые формы. Сейчас, когда информация идет сразу из компьютера на производство основных деталей, собираются немыслимые ранее архитектурные формы, иногда просто дух захватывает. А с внедрением в строительстве 3D–принтеров нам предстоит оценивать и учиться использовать вновь возникающие возможности. Собственно, речь идет о революции в архитектуре, подобной которой, наверное, еще не было никогда.

М. С.: Меняется даже словарь архитектора. Он должен понимать, что такое параметры, что такое семейственность…

А причем тут семейственность?

М. С.: Этот термин применяется, когда мы говорим о дженериках, о возможности собрать здание, в котором все детали похожи друг на друга, но при этом нет ни одной одинаковой. Это возможно только в условиях компьютерного проектирования.

Я считаю, самое главное, что должно произойти в ближайшие годы, это стоимостное перераспределение в проектировании. То есть сегодня соотношение стоимости проекта и подготовки рабочей документации — 40% на 60%. Все изменится. Проект станет расширенным, и его доля в стоимости достигнет 80%. Сейчас уже некоторые заказчики просят нас подготовить предложения, где стоимость проекта составит 60%. Потому что им нужно уже до начала стройки получить тендерную документацию, подготовленную на основе BIM–технологий.

Какими вы видите основные направления дальнейшего развития мастерской?

М. С.: Есть объекты локальные — здания. Но так получилось, что мы уже на протяжении многих лет занимаемся градостроительными проектами. Конечно, для того, чтобы какой–либо из таких проектов был реализован, нужно немало времени. Речь идет о комплексной застройке районов. Таким должен был стать «Серп и молот». Не сложилось. Но у нас накопилось уже большое количество наработок, мы внутри мастерской проводим определенные исследования, пытаемся, например, выработать критерии «умного квартала». Там присутствует много различных параметров: и экологические стандарты, и стандарты безопасности, визуального комфорта. Мы сейчас вникаем во все эти проблемы.

МАРК ЮРЬЕВИЧ САФРОНОВ,
главный архитектор компании

У нас есть и образовательная программа. Изначально мы ее задумывали, как тренинги для молодых архитекторов, но, как оказалось, она интересна даже больше застройщикам. Эта программа посвящена развитию территорий. Мы делаем упор на то, что на развитие территорий влияет очень много факторов. Мы считаем, что архитектора можно научить быть грамотным заказчиком исследований, связанных с перспективами развития городских территорий. Чтобы в итоге он мог получить весь необходимый материал для собственной качественной работы.

Считаю, что следующим шагом BIM–технологий будет интеграция проектов в более масштабные городские сетевые модели, совмещающие энергетические, экологические и даже социальные данные.

Ю. С.: Кроме того, изучаем сбалансированность городской среды, ее эффективность на разных уровнях: города в целом, района, квартала. Это тоже очень важная тема. Пока далеко не все инвесторы готовы учитывать эти параметры, но постепенно внедрять в их сознание важность подобных вопросов необходимо. Многие проблемы современных крупных мегаполисов — загруженность общественного транспорта и пробки на дорогах в часы пик, пустеющие днем спальные районы, отсутствие возможности проведения в них полноценного досуга и другие — как раз следствие такой несбалансированности городской среды.

М. С.: Интересная деталь: сейчас на различных совещаниях по развитию Новой Москвы обязательно присутствуют представители департаментов транспорта, промышленности, труда. Но вот представителей департамента культуры я там почему–то не встречал…

Ю. С.: Застройщики стараются привлекать к работе маркетологов, какие–то вопросы развития территорий точечно решать. Но проблему в целом они не осознают. В отличие, например, от многих архитекторов. Собственно, это как раз одна из наших исторически сложившихся профессиональных функций: чувствовать, видеть и формировать весь комплекс условий для комфортной жизни человека.

Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ AMJ GROUP

Новая идеология генподрядных работ

Миссия инвестиционно-строительной компании AMJ Group — повысить эффективность бизнеса девелоперов, предоставляя возможность успешной реализации объекта на этапе качественного и технологичного строительства. Универсальная бизнес-модель компании и современная структура управления строительным процессом позволила в короткие сроки обрести необходимые компетенции и сформировать команду профессиональных руководителей и высококлассных специалистов всех строительных направлений. Наш собеседник — генеральный директор компании Михаил Владимирович Гнездилов.

Михаил Владимирович, расскажите, пожалуйста, об истории создания компании, ее истоках.

День рождения AMJ Group — 27 сентября 2006 г. Но в активную фазу работы мы вступили в 2008 г. Выбор специализации также был для меня очевиден: я по профессии — строитель. Окончил Московский государственный строительный университет (бывший МИСИ) в 2004 г. Но сначала несколько лет трудился в РАО ЕЭС России. Очень интересная была работа, тем более для вчерашнего выпускника вуза. Там за несколько лет я получил представление об основных принципах функционирования большой компании, корпорации. Этот опыт мне в дальнейшем пригодился.

Без отрыва от работы я продолжил образование, получил степень MBA по программе «Стратегический менеджмент». Это снова пополнило мой багаж знаний, теперь уже конкретно по направлениям практического ведения бизнеса. И возникшее желание открыть собственное дело было совершенно естественным.

Первый реализованный проект помните?

Конечно. Он, кстати, был очень непростым: реконструкция действующего административного здания. Мы переоборудовали два верхних этажа семиэтажного здания, где располагался большой актовый зал, под офисы. Пришлось прорезать 38 окон, сделать монолитное перекрытие между шестым и седьмым этажами и при этом не парализовать работу самого бизнес-центра. Мы выступали в качестве генподрядчика, хотя практически все делали собственными силами. Это был уже в 2008 г. И сегодня, спустя десять лет, многие из тех, с кем мы осуществляли этот проект, остаются в компании, можно сказать — составляют ее костяк. Понятно, что все они сейчас — специалисты высочайшего класса, обладающие большим практическим опытом.

Начало работы компании, по сути, совпало с очередным серьезным экономическим кризисом...

Да, так уж получилось, что мы практически не застали те «золотые» годы, о которых многие сейчас вспоминают с ностальгией. Становление компании пришлось на суровое время. Наверное, поэтому мы в дальнейшем достаточно уверенно чувствовали себя при всех изменениях экономической ситуации, проблемах, возникающих на строительном рынке.

ЖК арт-класса «ЗИЛАРТ»

Заказчик: Группа ЛСР

Варшавское шоссе, 141

Заказчик: ГК «ПИК»

ЖК «Люберцы 2016»

Заказчик: ООО «Самолет Девелопмент»

Многофункциональный деловой комплекс

Заказчик: ООО «Траст Строй Глобал»

Вторым практическим опытом у нас был небольшой объект по инженерным системам в Щербинке, затем приняли участие в строительстве крупного торгового центра, который возводила группа компаний ТЭН. Правда, там мы были субподрядчиками, отвечали за монолитные работы.

Вообще, первые два года мы, как правило, выступали в роли субподрядной организации. Постепенно стали привлекаться в качестве генсубподрядчика. Это — обычная практика, когда фактически генподрядом занимались мы, но по документам генподрядчиком являлась другая организация. Но в любом случае и для всего нашего коллектива, и для меня лично как руководителя это был очень ценный опыт практической работы.

Следующий этап нашего развития начался, как я считаю, с получения первого полноценного генподряда от группы компаний ПИК. Начали мы работу в марте 2016 г., а в декабре уже сдали два многоэтажных дома в эксплуатацию на Ярцевской улице в Москве.

После этого проектов было немало, причем с крупными строительными компаниями. Продолжили сотрудничество с ТЭН, были генподрядчиком большого проекта, который назывался «Реконструкция 127-го квартала».

Очень интересный опыт мы получили, поучаствовав в строительстве башни «Федерация» в Москва-Сити. Мы проводили монолитные работы на одном из объектов «Миракс-групп», и как раз в это время у них возникли какие-то разногласия с китайскими строителями, которые работали на «Федерации». Нас попросили помочь. В итоге получилось, что все монолитные работы с 59-го по 74-й этаж этого грандиозного сооружения проводили мы. Справились. И копилку своего опыта пополнили. Да и для престижа компании участие в работах на подобном объекте дорогого стоит. Не уверен, что у какой-либо другой российской компании существует опыт такого высотного строительства.

Вероятно, сейчас у вас уже сложился определенный круг постоянных партнеров-заказчиков?

Мы поработали и продолжаем сотрудничество с «большой тройкой» девелоперов: ПИК, группой ЛСР, группой «Самолет-Девелопмент». Сейчас у нас появился еще один очень интересный партнер — Adg Group. Они занимаются реконструкцией 39 московских кинотеатров.

Предполагается переоборудовать их под современные многофункциональные центры шаговой доступности для жителей спальных районов города. Там заложена очень интересная концепция. Помимо кинозалов такие центры будут включать и разнообразные магазины, и культурно-развлекательный комплекс для взрослых и детей, и многое другое. Мы выступаем генподрядчиками этого проекта. И сразу скажу, что с Adg Group нам работать и приятно, и интересно. У них настолько четко отлажены, оптимизированы все бизнес-процессы, что просто диву даешься. Применяется очень много новых технологий, собственные разработки. У них есть чему поучиться. У меня складывается впечатление, что данная компания идет на шаг впереди всех остальных.

Башня «Федерация» — один из самых сложных и интересных проектов, в реализации которого приняли участие лучшие сотрудники компании

Кстати, по той же причине нам интересно работать и с ПИК, который проповедует нешаблонные подходы в жилищном строительстве.

А что касается кинотеатров, то там заказчик очень активно внедряет на стадии проектирования современные BIM-технологии, что позднее облегчает процесс строительства. И с архитектурной точки зрения эти объекты очень интересны. Выдержанные в одном стиле, они тем не менее сохраняют индивидуальность.

Но, с другой стороны, работать с заказчиками, склонными к нестандартным решениям, необычным проектам, вам, как генподрядчикам, сложнее...

Отчасти это так. Но нужно понимать, что, работая на таких сложных объектах, мы сами растем как профессионалы, расширяем круг своих компетенций. Это побуждает нас вносить новые элементы в свою работу. Вплоть до каких-то интересных мелочей. Например, на некоторые стройплощадки рабочие проходят через сканер сетчатки глаза.

Зачем такие сложности?

Это совсем несложно. Но бумажная работа по заполнению табелей, учету рабочего времени теперь ушла в прошлое. Во всяком случае прорабы таким нововведением очень довольны, так как освобождены от заполнения всевозможных бумаг и больше времени могут заниматься своей основной работой.

Вообще, избавление от различных бумажных носителей — сейчас масштабный тренд, и строительная отрасль — не исключение. Мы переходим на цифровой документооборот. Надеюсь, что в скором будущем многочисленные журналы, документы на бумажных носителях, на заполнение которых тратится огромное количество времени и сил, уйдут в прошлое.

Как строятся ваши взаимоотношения с субподрядными организациями?

Конечно, у нас уже сложился определенный пул постоянных партнеров, с которыми мы работали на нескольких объектах. Но сейчас одним из основных трендов дальнейшего развития нашей компании является организация собственных подразделений, например, для работ с инженерными системами и ряда других. Соответственно, необходимость в привлечении субподрядчиков будет постепенно уменьшаться. Собственные подразделения смогут работать по общим электронным стандартам, да и с экономической точки зрения такое укрупнение принесет определенную выгоду. У нас появятся дополнительные возможности привлекать потенциальных заказчиков оптимальными расценками на свои работы. Следовательно, повысится конкурентоспособность компании.

Как вы в целом можете охарактеризовать уровень конкуренции в вашем сегменте рынка?

Она достаточно жесткая.

А каковы ваши козыри в этой борьбе?

Принято считать, что невозможно сделать что-то одновременно дешево, быстро и качественно. Реально выполнить лишь два из трех этих условий. В нашей практике был один случай, когда заказчик сам признал: нам удалось совместить все три. Речь шла о крупном проекте, в котором принимало участие много различных компаний, и мы были единственными, кому не пришлось по прошествии времени заниматься устранением каких-то недоделок. И при этом свой объем работ освоили раньше всех. Правда, к сожалению, наша маржа оказалась куда более скромной, чем та, на которую мы рассчитывали. Но для заказчика мы сработали именно быстро, качественно и дешево.

Дело здесь в эффективности. Строительная отрасль все же достаточно консервативна. Возможности механизации, автоматизации процессов у нас ограничены. Многие работы сейчас производятся точно так же, как и полвека назад. Но вот за счет внедрения новых технологий в бизнес-процессах, документообороте, процессах учета и контроля, организации работ можно постепенно добиваться повышения эффективности в целом. Во-первых, сократив количество конторских работников, во-вторых, ускорив ряд бизнес-процессов. Этим мы серьезно занимаемся в отличие от многих конкурентов.

Речь идет прежде всего о внедрении новых управленческих технологий?

Да, но и строительных — также. Хотя здесь иногда вмешиваются психологические факторы. Мы, например, закупали для наших арматурщиков самые современные импортные инструменты. Но эти немецкие, японские пистолеты для вязки арматуры не пользовались у них успехом. Привычнее и удобнее было работать традиционными крючками.

Но в целом я считаю главным нашим конкурентным преимуществом оптимизацию расходов, сокращение сроков выполнения работ за счет внедрения новых, прогрессивных методов. Например, надеюсь, что хорошим подспорьем для нас станут BIM-технологии, которыми мы занялись очень серьезно. По нашим подсчетам, при большом генподряде со сложными инженерными системами их использование может дать 3–4% экономии. Это по сегодняшним временам в условиях низкой маржинальности в строительстве очень много.

Ну и конечно — кадры. За годы работы у нас сложился прекрасный, дружный, высокопрофессиональный коллектив, способный решать самые сложные задачи.

Можно ли сейчас говорить, что у вашей компании репутация надежного партнера?

Да, конечно. Во-первых, мы работаем уже давно и за это время приобрели известность. В активе — десятки объектов. Причем некоторые из них нам приходилось достраивать после того, как не справился первый генподрядчик. В финансовом плане такие работы были нам не выгодны, но на репутацию влияли очень положительно. У нас уже целая коллекция благодарственных писем от заказчиков, которые очень высоко оценили качество нашей работы.

Каковы приоритетные направления развития?

Честно говоря, очень хотелось бы принять участие в московской программе реновации. Как я уже говорил, мы планируем укрупнение, хотим взять на себя функции некоторых субподрядных организаций. И другое направление, о котором я также упоминал, — максимальная цифровизация, компьютеризация работы, отказ от бумажного документооборота. Слишком много в организации работ сейчас архаики. Часто слышу фразу: «Так было всегда» или «Так у нас повелось». У меня это вызывает активное отторжение. Я — за перемены. При условии, что они идут на пользу делу, повышают эффективность работы. Очевидно же, что наступило время очередной индустриальной революции. Строительный комплекс не может и не должен оставаться в стороне.

Есть еще одна задача, которую мы сейчас будем решать. Она касается улучшения быта, условий труда людей, которые работают непосредственно на стройплощадке. Я нередко общаюсь по этим вопросам с бригадирами, но, думаю, нужно собраться и поговорить в более широком кругу. Если есть проблемы с питанием, спецодеждой, если нужно закупить новые инструменты, например, перфораторы, которыми просто удобнее работать, — все решаемо. И все надо делать. Цель при этом двуединая: забота о людях и повышение эффективности их работы — еще один резерв нашего дальнейшего развития.

ПРОЕКТНОЕ БЮРО «ЦЕНТР ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ»

«Зеленое» проектирование: теплые дома с вечным светом

По сложившейся практике мирового и российского законодательства всякий проект, нацеленный на строительство объекта любой сложности и назначения, должен в обязательном порядке содержать в себе экологические разделы. Их разработку проектные фирмы, как правило, поручают профильным организациям. В Московском регионе и в целом в России одну из лидирующих позиций на рынке экологического проектирования уже на протяжении 20 лет занимает ООО «Проектное бюро «Центр экологических инициатив» (ЦЭИ). Кроме участия в проектно-архитектурной деятельности, компания также оказывает услуги экологического аудита и консалтинга промышленным предприятиям на всей территории страны. В арсенале ее ноу-хау — уникальные программные продукты, решения по внедрению энергосберегающих технологий, новаторские способы освещения помещений. И это лишь неполный перечень того, о чем рассказали нашему изданию генеральный директор компании Елена Юрьевна Оселедец и начальник отдела энергоэффективности и энергомоделирования зданий ЦЭИ Елена Александровна Петрова.

Конец 90-х оказался не самым легким временем для российского бизнеса. Да и следовать каким-то стандартам было не очень принято в «эпоху первоначального накопления капитала». Неужели можно было надеяться на успех, предлагая застройщикам услуги экологического проектирования?

Даже тогда никто не отменял стандарты и требования, касающиеся таких аспектов проектирования, как выброс вредных веществ в атмосферу, энергоэффективность зданий, освещенность и акустика помещений, наличие санитарно-защитных зон вокруг предприятий, обращение с отходами и т.д. Все эти и прочие экологические нормы действовали во времена СССР и плавно перекочевали (в чем-то изменившись, разумеется) в постсоветскую эпоху. А на волне строительного бума, которым отмечен в Москве конец 90-х — начало нулевых, услуги экологического проектирования и консалтинга были особенно востребованы.

Наша компания одной из первых в постсоветской России получила лицензию на разработку экологического раздела проектной документации.

На смену старым домостроительным комбинатам, которые уже не справлялись с грандиозными объемами строительства и не соответствовали задачам, поставленным перед застройщиками правительством Москвы, пришли новые компании. Соответственно, обновился и рынок проектных услуг. Все эти энергичные и мощные игроки и стали нашей целевой аудиторией. Так был создан ЦЭИ — на базе дружной команды из более чем двух десятков единомышленников и профессионалов. Наша компания одной из первых в постсоветской России получила лицензию на разработку экологического раздела проектной документа-

ДОСЬЕ

Начальник отдела энергоэффективности и энергомоделирования зданий ЦЭИ — Елена Александровна Петрова.

Родилась в г. Мытищи Московской области, окончила Московский государственный строительный университет по специальности «инженер-проектировщик». Изучала программирование в МГТУ имени Н.Э. Баумана. В ЦЭИ с 2013 г.

ции. И мы стали активно сотрудничать с такими организациями, как «Моспроект», Центральный институт типового проектирования и градостроительства, «МосжилНИИпроект», а также со множеством частных архитектурных мастерских и проектных бюро.

Для реализации проектов высокой степени сложности мы одними из первых в России стали воплощать на практике современные концепции информационного моделирования строительных объектов: BIM (Building Information Modeling), ее вариант для экологичного («зеленого») строительства GREEN BIM и BEM (Building Energy Modeling) — моделирование энергопотребления здания.

Елена Юрьевна, а какие сегодня есть эксклюзивные предложения у ЦЭИ по линии проектирования?

Например, уникальный авторский программный продукт под рабочим названием «Динамический энергопаспорт». Софт, разработанный с 2015 по 2016 г. под руководством главного специалиста ЦЭИ Михаила Семеновича Беспалова и с участием начальника отдела энергоэффективности зданий Елены Александровны Петровой, предназначен для расчета и создания энергетической модели здания. Это программное приложение (снабженное необходимыми базами данных и библиотек) «клиент–сервер», которое позволяет с помощью 3d–модулей в кратчайшее время моделировать все возможные варианты энергопотребления здания или любого другого архитектурного сооружения.

Программа блестяще решает задачу заполнения информацией такого важного раздела экологической проектной документации, как «Энергоэффективность», на основе которого оформляется обязательный для экспертизы проекта документ — энергетический паспорт. Без него ни один строительный объект не может быть сдан в эксплуатацию.

Если в двух словах, то программа работает по следующему принципу: оператор загружает в нее информационную модель здания со всеми геометрическими и прочими характеристиками. А на выходе получает десятки параметров, характеризующих энергетические свойства объекта в разных состояниях (например, зимой и летом, с людьми и без). Среди них значения таких переменных, как уровни теплозащиты, пропускная способность вентиляции, санитарно–гигиенические параметры, расход тепловой энергии и т. д. Таким образом, наши заказчики могут получить любое количество базовых решений, выбрать понравившееся и спрогнозировать свои расходы на эксплуатацию здания.

Софт, разработанный в ЦЭИ с 2015 по 2016 г., предназначен для расчета и создания энергетической модели здания. Это программное приложение «клиент-сервер», которое позволяет с помощью 3d-модулей в кратчайшее время моделировать все возможные варианты энергопотребления здания или любого другого архитектурного сооружения.

А где уже успела проявить себя программа? Вопрос Елене Александровне.

Например, при проектировании общественных зданий в г. Дивногорск Красноярского края или здания аквапарка в Сочи. В целом мы успешно применили ее при разработке проектной документации для десятков заказчиков, большинство из которых — крупные архитектурные бюро и девелоперские компании России.

Генеральный директор — Елена Юрьевна Оселедец.
Коренная москвичка, выпускница экономического факультета МГУ. В 1998 г. основала компанию «Проектное бюро «Центр экологических инициатив».

Я слышал, у ЦЭИ есть оригинальные решения, связанные с освещением помещений…

Можно сказать, на пути к солнцу нам пришлось выдержать немало испытаний. Но мы победили! Дело в том, что в нулевые годы некоторые представители строительного лобби активно проталкивали через Госдуму поправки в Градостроительный кодекс, которые бы устраняли из проектной документации раздел «Инсоляция и естественное освещение». Цель — обеспечить возможность как можно более плотной застройки площадей ради коммерческой выгоды. И ряд чиновников и депутатов уже было пошли у них на поводу. А наши возражения, что плотно стоящие здания затеняют друг друга и лишают людей условий нормальной освещенности, что это пагубно сказывается на психологическом состоянии, здоровье и даже на репродуктивной функции человека, серьезно не воспринимались во властных структурах.

Тогда мы за свой счет организовали перевод и распечатку всех норм и требований к освещенности, действующих в ряде развитых стран — США, Японии, государствах Евросоюза… Представили их в профильных комитетах Госдумы. Это возымело свой эффект. Нам сказали: «Ну раз так принято на цивилизованном Западе, пусть раздел «Инсоляция» в требованиях к проектной документации остается».

И что вы сегодня предлагаете в этом направлении?

В частности, систему естественного освещения, то есть без участия электричества. Речь о так называемых полых труб–

чатых световодах. Их еще называют «световые трубы». В Европе и США они стали применяться в 90–е гг. XX века. У нас в стране данная технология пока мало известна.

Световоды — в длине доходящие до нескольких метров, а в диаметре до полуметра — представляют собой комбинацию светоприемного купола и светорегулирующего устройства. Они могут монтироваться как в крышу, так и в стены. Дневной свет, входя в трубу через купол, многократно усиливается с помощью системы зеркал и светопроводящих элементов и заполняет пространство помещения. Достоинств у этой технологии масса, недостатков практически нет.

Судите сами: независимость от электроснабжения, бесплатная эксплуатация, абсолютная экологичность (система относится к «зеленым» технологиям), специального обслуживания не требуется, полностью исключена энергопотеря помещением по причине герметичной установки световодов, светопоток можно регулировать с помощью диммеров, эстетическая привлекательность и способность вписаться в любой интерьер.

Наша компания с 2006 г. — официальный дистрибьютор марки Solarspot в России. Световые трубы под этим брендом изобретены итальянским физиком–оптиком Дженаро Бракалле и считаются самыми яркими в мире — они передают на 44% солнечного света больше, чем другие аналогичные системы.

Мы можем включать системы Solarspot как в проектируемые (что более выгодно для заказчика), так в уже построенные и эксплуатируемые здания, например, в рамках реконструкции. При непосредственном участии ЦЭИ световодами Solarspot оборудованы офисные помещения столицы. Например, столовая Банка Москвы на Кузнецком Мосту и подземный гараж в Центре международной торговли.

Насколько сертифицирована деятельность вашей компании в части экологического проектирования?

Аккредитации и допуски от самостоятельно регулируемых организаций (СРО) мы имеем по всем основным разделам экопроектирования: перечень мероприятий по охране окружающей среды, инженерно–экологические изыскания, оценка риска здоровья населения.

По желанию заказчика мы определяем объем углеводородных выбросов предприятия в атмосферу или готовим для него программу энергосбережения. В рамках нашей компетенции — разработка всех видов проектной документации для промышленных объектов.

Среди ваших клиентов много известных промышленных компаний, аэропортов… Какие услуги оказываете им?

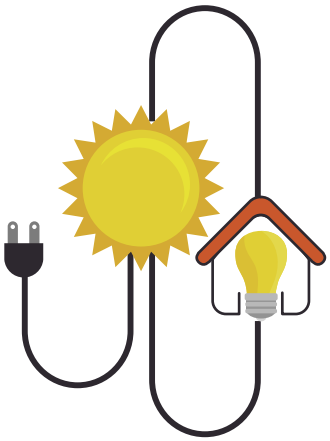
У бизнес–структур часто востребован экологический и энергетический аудит. К примеру, по желанию заказчика мы определяем объем углеводородных выбросов предприятия в атмосферу или готовим для него программу энергосбережения. В рамках нашей компетенции — разработка всех видов проектной документации для промышленных объектов. Подробно с перечнем этих услуг можно ознакомиться на нашем сайте: www.цэи.рф.

Со стороны бизнеса сегодня весьма востребована и такая услуга, как проектирование санитарно–защитных зон (СЗЗ) вокруг производственных и логистических объектов. И здесь, вы правы, у нас много заказов от владельцев аэропортов — от Внуково, Шереметьево и Домодедово в Москве до Сокола в Магадане или Нового в Хабаровске.

Среди наших заказчиков на проектирование СЗЗ целый ряд крупных промышленных предприятий: «Норильский никель», «Щелково Агрохим», «Покровский завод биопрепаратов», «Серебрянский цементный завод», «Щуровский цемент», «Мишлен Русская компания по производству шин», «Ступинский металлургический комбинат», «Солнечногорский завод «Европласт», «Завод новых полимеров «СЕНЕЖ», «ЛГ Электроникс Рус», «МЕТАФРАКС», «Туапсинский морской торговый порт» и т. д.

Всего нами выполнено более 200 заказов на проектирование СЗЗ для объектов промышленной и транспортной инфраструктуры.

Наша компания с 2006 г. — официальный дистрибьютор марки Solarspot в России. Световые трубы под этим брендом изобретены итальянским физиком-оптиком Дженаро Бракалле и считаются самыми яркими в мире.



Столь широкий диапазон видов деятельности, целевых аудиторий и компетенций должен быть надежно подкреплен кадровым ресурсом, не так ли?

Безусловно. Сегодня в ЦЭИ работают и привлекаются в режиме аутсорсинга представители самых разных профессий: химики, физики, экологи, медики по социальной гигиене, специалисты по энергоэффективности и светотехнике. Большинство наших штатных сотрудников — выпускники МГУ им. М.В. Ломоносова и других ведущих вузов России. Среди наших специалистов немало кандидатов наук, они часто приглашаются в качестве экспертов для участия в госэкспертизах проектов регионального и федерального уровня.

Все наши сотрудники постоянно повышают квалификацию в центрах послевузовского обучения как в России, так и за рубежом. Мы регулярно готовим и публикуем в отраслевой периодике научные статьи, в том числе по теме промышленной экологии и «зеленого» строительства, постоянно совершенствуем российскую нормативную базу. В ЦЭИ действует высшая на сегодня Система менеджмента качества по международному стандарту ИСО 9001:2008.

Как я понимаю, ваше главное конкурентное преимущество — люди. А что еще?

Мы открыты миру. Центр поддерживает деловые контакты со множеством международных экологических организаций. Именно ЦЭИ представляет в России Международный совет по «зеленым зданиям» — World Green Building Council (WorldGBC) и активно способствует популяризации архитектурных экотехнологий в профессиональной среде. Представители ЦЭИ принимают активное участие в рабочих группах по совершенствованию российской нормативной базы в части экологического проектирования. Здесь для нас — непочатый край творческой работы, захватывающей и интересной.

РЕТЕРРА

RETERRA
ПРЕОБРАЖАЯ ПРОСТРАНСТВО

Снос и демонтаж зданий и сооружений: быстро и качественно

ООО «Ретерра» является одной из ведущих строительных компаний полного цикла в Москве и Московской области, специализирующихся на демонтаже зданий и сооружений любой сложности. За сравнительно короткое время коллективу удалось с самой лучшей стороны зарекомендовать себя на объектах Москвы и Подмосковья, заработать репутацию надежного партнера, команды настоящих профессионалов. Наш собеседник — генеральный директор компании Алексей Анатольевич Залепухин.

Алексей Анатольевич, принято считать, что в строительстве о надежности компании, ее возможностях, профессионализме в значительной степени можно судить по тому, сколько лет она работает. «Ретерра» вышла на рынок сравнительно недавно, но уже хорошо известна в среде потенциальных заказчиков — застройщиков, девелоперов, генподрядчиков. Компания — постоянный участник конкурсов на проведение работ, в которых нередко выходит победителем. В чем секрет столь быстрого роста?

Мы действительно впервые вышли на рынок всего полтора года назад. Но профессионализм любой компании зависит прежде всего от опыта и квалификации ее работников. А подавляющее большинство членов нашей команды имеют за плечами многолетний практический опыт в строительной отрасли. Причем, как правило, именно в сносе и демонтаже зданий и сооружений. Так что новичками на рынке нас можно считать только формально.

Мы — члены СРО. Имеем право осуществлять строительно-монтажные работы, к которым относится и демонтаж зданий и сооружений.

Сегодня наша компания уже аккредитована практически у всех ведущих девелоперов. Кроме того, мы активно ведем работу с промышленными предприятиями.

За полтора года мы провели работы уже на десятках объектах. В числе осуществленных нами проектов — комплекс работ по сносу зданий, расположенных на территории Московского судостроительного и судоремонтного завода, снос зданий и строений, расположенных на территории бывшей Кондитерской фабрики имени Марата, ликвидация недействующих объектов на территории международного аэропорта «Жуковский», работы по сносу цехов на территории Лосиноостровского кирпичного завода.

Вы располагаете собственным парком техники?

Экскаваторы, самосвалы, некоторую другую технику мы уже закупили. Кроме того, сегодня у нас сформировался целый пул надежных партнеров, которые в течение суток могут предоставить в наше распоряжение любые необходимые машины и оборудование.

Какие еще задачи стоят сегодня перед компанией?

Также перспективной является задача стать членами проектного СРО. Тогда мы получим возможность самостоятельно разрабатывать необходимую документацию, проводить техническое обследования объекта, составлять соответствующий технический отчет, параллельно готовить такие документы, как проект производства работ, проект организации демонтажа и др. В настоящее время мы тесно контактируем сразу с несколькими проектными организациями. В зависимости от их загруженности в каждом конкретном случае у нас есть возможность выбирать партнера, способного выполнить проектные работы в кратчайшие сроки.

В любом случае мы несем полную ответственность перед заказчиком, которому требуется, чтобы в оговоренные сроки конструкция была демонтирована и легально утилизирована, а отчетная исполнительная документация оформлена безупречно. Все это мы сегодня гарантированно обеспечиваем.

Отмечу, что «Ретерра» — многопрофильная команда. У нас нет ограничений по заданиям, мы беремся за проекты любой сложности и объема.

Интересно, а от каких факторов прежде всего зависит степень сложности сносимого объекта?

Многое зависит от высоты объекта. Навесное оборудование, которое используется на нашей технике, может применяться при сносе практически любых зданий. Ограничения касаются исключительно его высоты. Если она не превышает 14 м — проблем никаких. Если выше, возникает необходимость привлекать дополнительную технику — экскаваторы–разрушители. У них предел работы по высоте — 50–60 м. При этом нужно позаботиться о дополнительных мерах по обеспечению безопасности.

Если рассматривать подземную часть объекта, то она влияет на сложность в меньшей степени. Хотя бывают усиленные фундаменты — особенно в бывших производственных помещениях, где раньше стояли тяжелые станки. Это также добавляет трудностей. Демонтаж таких фундаментов — долгая и затратная работа.

Наверное, свое влияние оказывает и территориальное расположение объекта?

Конечно. Если он находится на территории промышленного предприятия — это одно. Если речь идет о здании в центре города — проблем больше. Пространство для работ там подчас очень ограничено. Недавно мы проводили снос здания в Большом Ордынском переулке. Нам пришлось проделать ювелирную работу по демонтажу части здания, бережно сохранив при этом другую его часть, которая является объектом культурного наследия. Пришлось применять специальные технологии. Не буду вдаваться в детали, но работа была достаточно сложной. Отчасти облегчало задачу то, что сама улица — малонаселенная, автомобильное движение — не интенсивное.

Сегодня наша компания уже аккредитована практически у всех ведущих девелоперов. Кроме того, мы активно ведем работу с промышленными предприятиями.

Упомянутые вами факторы, наверное, влияют и на сроки выполнения работ?

Да, конечно. Хотя в среднем демонтаж объекта занимает ориентировочно 30–50 дней. Этот процесс нами уже полностью отлажен, но в каждом конкретном случае мы ищем возможности для его оптимизации, что позволяет снижать стоимость работ.

Кстати, в нашей практике не было ни одного случая, когда мы предпринимали бы попытку уже в ходе работ повысить их стоимость по каким–то причинам. Хотя сложности и всевозможные сюрпризы, затрудняющие выполнение наших обязательств, бывают, особенно на стадии разборки фундамента.

Мы планируем свою работу с учетом накопленного опыта, полученных ранее «твердых» цифр. Ведем детальную статистику по каждому своему объекту. За счет накопленных данных мы можем планировать работы на любом объекте с учетом всех его особенностей.

И тем самым снижать затраты?

Да, конечно. Из чего формируются затраты? Основные позиции — это привлечение людских ресурсов, необходимой техники, транспортировка тех материалов, которые остаются в результате демонтажа, их утилизация.

За счет чего можно затраты оптимизировать? Наиболее дорогостоящие — механизация, транспортирование, иногда утилизация, ее затратность колеблется в зависимости от видов материалов, которые необходимо утилизировать. Наименее затратная часть — привлечение людских ресурсов. По той простой причине, что уровень механизации проведения работ у нас максимально возможный.

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

Мы заходим на объект, проводим ручной демонтаж внутренних конструкций в течение пяти–семи дней, затем в дело вступает техника. Сортировка может занять много времени. Оптимизация — в вывозе материалов, в выборе полигонов уже на стадии подготовки технологического регламента. Вывозим на бетонно–дробильный комплекс, на лицензированный полигон, где принимают бой кирпича. Все, что может быть подвергнуто вторичной переработке, везем на те предприятия, где есть необходимые лицензии. То, что подлежит захоронению, — на соответствующие полигоны. Здесь немало резервов для оптимизации: надо четко все просчитать с учетом логистики и цен, которые колеблются иногда довольно значительно.

Что касается людских ресурсов, то мы принимаем на работу только граждан стран Евразийского экономического союза. Исключений не делаем. Работают все совершенно официально, мы заключаем с ними договора. Часть людей трудится у нас в штате, на постоянной основе. Это касается прежде всего инженерно–технических работников. Мы достаточно много внимания уделяем их обучению, повышению квалификации.

Оптимизация всех процессов, снижение затрат влияют и на стоимость проведения работ. Относительно низкая цена — ваше конкурентное преимущество?

Да, во всяком случае одно из них. Цена для многих — главный фактор. Заказчиков из числа промышленных предприятий она интересует в первую очередь. Потому что им надо уложиться в бюджет.

При проведении конкурсов учитываются и такие факторы, как наличие банковских гарантий, страхование ответственности, готовность выполнять условия заказчиков, у каждого из которых существуют свои типовые договора. Далеко не все наши конкуренты готовы их подписать. Мы же, как правило, принимаем все условия.

Еще одно наше конкурентное преимущество — узнаваемость на рынке. За счет брендинга, информативности, максимальной открытости компании, доступности информации о ней. Мы очень активно используем социальные сети, Инстаграм, чтобы познакомить потенциальных заказчиков с нашей компанией, ее возможностями, стилем, методами работы. В Интернете можно увидеть, что и как мы делаем на объекте. Очень много внимания уделяем и сайту компании.

Наконец, репутация «Ретерры». Некоторые потенциальные заказчики требуют предоставить им контактные данные организаций, с которыми мы уже работали. Мы всегда такие данные охотно предоставляем, потому что уверены: рекомендации будут исключительно положительные.

Вообще потенциальные заказчики очень внимательно относятся к выбору организации для проведения работ. Но при этом они — застройщики, девелоперы, генподрядчики, — как правило, за очень редким исключением, не делают авансовых проплат. Такова уж специфика нашего бизнеса. Приходится принимать это как данность. Даже с учетом того, что наши контрагенты в большинстве своем не работают без предоплаты.

Наверное, были случаи, когда приходилось брать кредиты?

Нет. Ни разу к этой мере не прибегали. Накопили оборотный капитал, им и оперируем.

Что также, наверное, добавляет вам надежности в глазах потенциальных заказчиков?

Да, конечно. Мы — абсолютно надежная организация и в этом плане. Мы никому ничего не должны. К нам ни разу заказчики или субподрядчики не предъявляли даже обычные письменные претензии. Мы ни разу не срывали договорные сроки выполнения работ. Кстати, штрафные санкции за несколько дней опоздания, как правило, достаточно мягкие. Но дело не в этом, а в имидже нашей компании, которым мы очень дорожим. У нас не было подобных ситуаций.

Страна большая, объекты, на которых нам было бы интересно поработать, есть и за Уралом. Почему бы и нет? Мы уверены в своих силах.

Несмотря на то, что могут же возникать какие–то объективные причины изменения этих сроков?

Все можно и нужно тщательно просчитывать — тогда таких причин не возникнет. На самом деле, не так уж много факторов способно повлиять на сроки демонтажа объекта. Если ты вдруг видишь, что на каком–то этапе — демонтажа, сортировки или вывоза — ты отстаешь от графика, всегда можешь привлечь дополнительные ресурсы — людей, технику.

Но это и дополнительные затраты с вашей стороны…

Конечно. Вот именно поэтому мы и стараемся таких ситуаций избегать. И это у нас получается.

Каковы планы дальнейшего развития компании?

Как я уже говорил, мы собираемся вступить в проектную саморегулируемую организацию. Существуют планы расширения географии работы. Будем постепенно выходить за пределы Москвы и области. Для начала — в соседние регионы, потом пойдем дальше. Страна большая, объекты, на которых нам было бы интересно поработать, есть и за Уралом. Почему бы и нет? Мы уверены в своих силах. Будем расширяться, расти. Процесс развития должен быть непрерывным. В этом мы видим залог наших будущих успехов.

ЭНЕРГОТЕХМОНТАЖ

Возьмите за правило не экономить на качестве и безопасности

Инженерные системы являются неотъемлемой и очень важной частью любого здания — промышленного, общественного, коммерческого и жилого. Их предназначение — обеспечивать комфортные условия для людей и делать среду обитания человека безопаснее. Однако все это возможно лишь при грамотном проектировании, качественном монтаже и регулярном обслуживании. В противном случае сети инженерно-технического обеспечения могут стать источником опасности. О том, как этого не допустить, рассказывает генеральный директор ООО «Энерготехмонтаж» Дмитрий Владимирович Савченко.

ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ САВЧЕНКО,
генеральный директор

Дмитрий Владимирович, «Энерготехмонтаж» осуществляет довольно широкий спектр деятельности. А какие из направлений работы вашей компании являются приоритетными?

В ряду основных услуг, предоставляемых компанией «Энерготехмонтаж», — проектирование, установка и обслуживание систем электроснабжения, а также слаботочных сетей (охранно–пожарная сигнализация, телефония, видеонаблюдение, контроль доступа и пр.). Еще мы проводим электроизмерительные работы (у нас есть собственная электротехническая лаборатория), разрабатываем проекты систем отопления, водоснабжения, водоотведения, вентиляции и кондиционирования, осуществляем диагностику трубных магистралей методом телеинспекции.

Одним из видов деятельности вашей компании является обслуживание систем электроснабжения. Насколько это действительно нужно, в чем заключается данная услуга и кому стоит обратить на нее внимание?

Любая система электроснабжения должна регулярно обслуживаться в целях обеспечения ее нормального функционирования и безопасной эксплуатации. Другое дело, что многие люди у нас в стране об электрике думают так: поставил розетку и забыл. Да, есть такие электрические сети, например, охранно–пожарная сигнализация, техобслуживание которых строго контролируется теми или иными надзорными органами. Довольно серьезно за состоянием электросетей промышленных предприятий следят в отделах главного энергетика. А вот электрохозяйства во многих торгово–офисных центрах и в жилых зданиях зачастую остаются без должного внимания. Разумеется, там имеются собственные электрики, но их занятость в основном сводится к замене лампочек. А ведь существует перечень регламентных работ, установленный Госэнергонадзором.

В чем заключаются эти работы и что может произойти, если их не проводить?

В список работ по обслуживанию системы электроснабжения входят, например, внешний осмотр электрооборудования, сухая чистка электрических щитов, проверка работоспособности всех частей сети, замена неисправных элементов, проведение профилактических испытаний. Но как минимум необходимо раз в три месяца открывать розетку, удалять из нее пыль, которая может легко воспламениться от искры, и подкручивать зажимы. Ведь известно, что при нагреве металл расширяется, а при охлаждении сжимается. Включили нагрузку — клеммы подогрелись, выключили — охладились. Из–за таких температурных перепадов винтовое соединение раскручивается, контакт ослабевает, а сопротивление цепи увеличивается. По этой причине часть электрической энергии, превращаясь в тепло, расходуется впустую. Но если контактное соединение расслаблено довольно сильно, то металл может разогреться настолько, что в лучшем случае повредится кабель, а в худшем — случится пожар.

А влияет ли качество проектирования электрических систем на степень их безопасности?

Конечно. И важно отметить, что сейчас качество проектирования инженерных систем находится отнюдь не на высоком уровне. Например, в России действует немало контор, проектировщики которых работают не в офисе, а удаленно. И среди таких сотрудников довольно много граждан республик бывшего СССР.

Выполняя заказ, они, конечно, стараются придерживаться российских ГОСТов, но зачастую путают их со стандартами своих стран. Как результат — некачественный проект. Начинается же все с желания сэкономить — ведь за работу подобных фирмочек заказчик заплатит меньше, чем за услуги серьезной, ответственной организации.

Вы хотите сказать, что при заказе проекта инженерных систем об экономии думать не следует?

Я хочу сказать, что работу по проектированию инженерных систем нужно поручать компании, известной высоким качеством оказываемых ею услуг. Именно такой подход как раз и позволит сэкономить финансовые средства, а заодно сберечь время и нервы. Кроме того, если для какого-то объекта требуются проекты нескольких различных систем, то их разработку следует заказывать не у разных исполнителей, а у одного. Зачастую же бывает так: электросетью занимается одна организация, отоплением, водоснабжением и водоотведением — другая, а системами вентиляции и кондиционирования — третья. Конечно, так выходит дешевле, чем когда всей проектной документацией занимается одна компания. Но впоследствии такая экономия с высокой долей вероятности может обернуться серьезными проблемами, даже если все проекты выполнены абсолютно грамотно. Ведь каждый из них ведется автономно, и когда в здании начинается монтаж всех систем, то вдруг выясняется, например, что трасса одной сети упирается в линию другой или одна магистраль находится от соседней на меньшем, чем это предписано нормативами, расстоянии. И тогда все нужно перепроектировать. Но бывают случаи, когда развести коммуникации не получается. И что прикажете делать? Прекращать строительство? Нарушать конструктив здания?

Те проекты, за которые берется компания «Энерготехмонтаж», выполняются исключительно силами ее сотрудников?

Как правило, все задачи по проектированию инженерных систем решаются нашими штатными специалистами. В исключительных случаях — при большом объеме работ — мы нанимаем субподрядчиков. Но поскольку их деятельность контролирует ГИП компании «Энерготехмонтаж», полностью отвечающий за качество всей документации, заказчик получает выверенный до мельчайших деталей проект, при реализации которого не возникает никаких проблем.

Любая система электроснабжения должна регулярно обслуживаться в целях обеспечения ее нормального функционирования и безопасной эксплуатации.

Ваша компания может разработать идеальный проект, но где гарантия, что строительная организация реализует его без малейших отступлений?

Такой гарантией может быть авторский надзор. Он заключается в том, что инженер организации, разработавшей проект, контролирует, как фирма-подрядчик ведет строительство. Он следит, чтобы строительные работы шли в строгом соответствии с проектной документацией и были выполнены качественно и в срок. Но такой контроль не вменяется заказчику в обязанность, и поэтому тратить средства на эту услугу мало кто считает нужным. Однако и здесь экономия не уместна, поскольку ошибка или халатность строителей может обойтись очень дорого. И за рубежом это прекрасно понимают. В Финляндии, например, если человек нанимает компанию для строительства собственного жилища, он обязан еще заключить договор со сторонней организацией, которая будет следить за ходом возведения объекта. Без такого документа готовый дом невозможно ни зарегистрировать, ни застраховать.

В «Энерготехмонтаж» имеется современная электролаборатория. Кому следует воспользоваться ее услугами?

Электрические сети — это объекты повышенной опасности. Ведь последствием короткого замыкания может стать и выход из строя дорогостоящего оборудования, и пожар. Поэтому, например, общественные учреждения, медицинские и учебные заведения, промышленные предприятия, спорткомплексы обязаны периодически предоставлять соответствующим органам технический отчет о проведении испытаний сопротивления изоляции силовых линий, проводки, заземления и силовых установок. И компания «Энерготехмонтаж» готова оказывать эти услуги качественно и максимально оперативно. Наша лаборатория оснащена самым современным оборудованием и укомплектована высококвалифицированным персоналом. Выезд на объект мы осуществляем в любое удобное для заказчика время. Техотчеты оформляем в соответствии с требованиями надзирательных инстанций. Для постоянных клиентов у нас действуют специальные предложения.

А может ли частное лицо воспользоваться услугами вашей лаборатории?

Да. Но только частные лица крайне редко заказывают услуги электроизмерительных лабораторий. Мало кто из автовладельцев забывает менять в своей машине масло, свечи, фильтры,

тормозные колодки, прекрасно понимая, к каким трагическим последствиям может привести отсутствие ухода за автомобилем. Об электрической же сети в загородном доме или квартире, пока что–то не случится, все напрочь забывают. А ведь любая электросеть — это система, которая имеет свойство изнашиваться. И если время от времени ее не приводить в порядок, то рано или поздно обязательно возникнут какие–то неполадки, а может и до пожара дело дойти. Поэтому домашнюю электросистему необходимо регулярно проверять, и лучше эту работу доверить профессионалам.

В общем, ваша лаборатория — это такой сервисный центр по обслуживанию проработавших какое–то время электросетей.

Мы проверяем и новые электрические сети. Допустим, кто–то заказал некой фирме смонтировать в доме или офисе электрическую систему. Исполнитель, закончив работу, говорит, что все сделал идеально. Заказчик же, мало что в этом понимая, может лишь поверить на слово. Но для надежности следует обратиться к специалистам электролаборатории. Приехав на объект, они изучат проект электросистемы, проведут визуальный осмотр, осуществят инструментальный контроль и на основе полученных данных составят документ, в котором укажут все недочеты, ошибки и дефекты, если таковые будут иметься.

И еще. Сейчас в России очень популярно деревянное домостроение. Дом из дерева в отличие от кирпичного и стоит дешевле, и возводится быстрее. Поэтому масштабы такого строительства будут только увеличиваться. В силу специфики стройматериала к электросистемам в дощатых и бревенчатых постройках предъявляются особые требования. Например, кабель при скрытой проводке необходимо укладывать в металлическую трубу. Подрядчики же зачастую, пытаясь снизить расходы, используют обычную гофру. Но она не сможет предотвратить натяжение кабеля, когда от влаги конструктив строения начнет «ходить», — и вот вам короткое замыкание и пожар. Поэтому владельцам деревянных домов нужно быть особенно внимательными к установке электрики. И, чтобы спать спокойно, стоит проверить электросистему, обратившись за помощью к профессионалам.

В списке услуг, оказываемых «Энерготехмонтаж», значится телеинспекция. Расскажите об этом направлении деятельности вашей компании.

Телеинспекция — это современный и весьма эффективный способ диагностики трубных магистралей в системах вентиляции, канализации, водо–, тепло– и газоснабжения, а также кабелепроводов, скважин и трубопроводов специального назначения. Суть метода заключается в исследовании внутренней поверхности трубы с помощью высокоточных камер и измерительных приборов. Он позволяет быстро и точно определить место повреждения, а также дает возможность установить причины возникновения проблемы.

Телеинспекция применяется только тогда, когда уже что–то случилось, или ее можно использовать и в профилактических целях?

Обычно телеинспекция применяется в аварийных ситуациях, например, когда резко снизилась производительность вентсистемы или возникла непроходимость в канализационной трубе. Но можно ее использовать и для профилактики — ведь аварию лучше предотвратить, чем устранять последствия. Отнюдь не лишним будет проведение телеинспекционного исследования каналов в системах приточной и вытяжной вентиляции различных предприятий. Ведь очень часто на стенках воздуховодов оседают мельчайшие частицы пыли, незадержанные фильтрами. И если ее накопится слишком много, то в случае возникновения пожара пылевоздушная смесь может стать причиной объемного взрыва. Телеинспекция же как раз и позволяет увидеть — есть в воздуховоде пыль или нет.

Какова география деятельности компании «Энерготехмонтаж»?

В основном мы работаем в Московском регионе и граничащих с ним областях. Но если нас позовут, мы готовы поехать в любую точку нашей Родины, будь то Мурманск или Владивосток.

Назовите, пожалуйста, наиболее крупных клиентов вашей компании.

Среди наиболее крупных организаций, являющихся клиентами компании «Энерготехмонтаж», — Marriott International, ПАО Сбербанк, АО «Тандер» (розничная сеть «Магнит»), СК «Росгосстрах», ГК «Ланит», ООО УК «Металлоинвест».

Каким из реализованных вашей компанией проектов вы особенно гордитесь?

Любой проект, который нам удалось успешно реализовать, вызывает у нас гордость. Относительно недавно компания «Энерготехмонтаж» проделала большую работу, связанную с системами электроснабжения магазинов «Магнит» в Москве. Помимо всего прочего мы добились, чтобы на каждом объекте сети стояло однотипное электротехническое оборудование. Поскольку одной из целей деятельности ООО «Энерготехмонтаж» является повышение рентабельности бизнеса, я считаю, что мы справились со своей задачей на отлично. Ведь стандартизация оборудования в крупных структурах приводит к значительной экономии средств. Чем не повод для гордости?

Расскажите о планах компании.

В ближайшее время мы собираемся расширить спектр деятельности и начать активно развивать такие направления, как авторский надзор, пусконаладка инженерных систем и энергоаудит.

АСК СТРОЙ

АСК СТРОЙ

Монтаж внутренних и наружных инженерных систем

«АСК Строй» с 2009 г. выполняет работы по монтажу инженерных систем для жилых, коммерческих и производственных зданий. Отопление, вентиляция, электроснабжение, водоснабжение и канализация, слаботочные системы и системы пожарной сигнализации — специалисты компании занимаются проектированием и проведением всех коммуникаций, без которых невозможно представить современное здание. Кроме того, у «АСК Строй» большой опыт огнезащиты конструкций и сооружений. Среди их проектов — инженерно-монтажные работы в телецентре «НТВ», на энергообъектах «Росатома», на заводе гальванических покрытий в подмосковном Пушкино, участие в олимпийском строительстве в Сочи. Подробнее о деятельности компании рассказал ее технический директор Сергей Кошкин.

СЕРГЕЙ КОШКИН,
технический директор

Сергей, кто ваши ключевые клиенты?

Собственники помещений. Также к нам обращаются генподрядчики, которые производят общестроительные работы или реконструкцию зданий.

С чего начинается работа с заказчиком?

Прежде всего необходим план действий. Чтобы его составить, нужно понимать объем и стоимость работ, сроки их проведения, особенности материалов и оборудования, которые потребуются. При отсутствии необходимой проектной документации общение с заказчиком начинается с консультации специалистов нашего проектного отдела. Монтаж монтажу рознь: инженерное решение, которое подойдет для небольшого продовольственного магазина, может быть неприемлемым для крупного производственного предприятия.

Насколько востребована такая услуга, как проектирование?

К сожалению, заказчики не всегда понимают, как важен хороший проект инженерных коммуникаций. Иногда они обращаются к некомпетентным людям, которые называют себя проектировщиками. Ошибки в проектировании приводят не только к техническим проблемам, но и к конфликтам на строительной площадке. Например, заказчик спрашивает у исполнителей, почему выполненные работы не соответствуют документации. А дело все в том, что грамотные строители, заметив ошибки в проектировании, пытаются их исправить уже в ходе монтажа. Во избежание подобных недоразумений мы искренне рекомендуем клиентам обращаться за созданием проекта инженерных сетей к опытным специалистам. «АСК Строй» оказывает эту услугу профессионально и по приемлемым ценам.

К сожалению, заказчики не всегда понимают, как важен хороший проект инженерных коммуникаций.

С какими проблемами чаще всего приходится сталкиваться при реализации проектов, и как вы их решаете?

Сложности могут возникать, например, на этапе согласования материалов, оборудования, используемых в работе, с заказчиком или контролирующими органами. Но обычно такие проблемы довольно быстро решаются нашими специалистами

в ходе выполнения проекта. Когда объект завершен и сдается в эксплуатацию, клиентам часто необходима наша помощь при взаимодействии с надзорными органами — Госсанэпиднадзором, Госпожнадзором, Госархстройнадзором и другими. Без ложной скромности скажу, что мы — действительно профессиональные и эффективные посредники в этом вопросе. И дело не в каких-то связях и знакомствах, а в многолетнем опыте работы, знании всех регламентов и требований в области строительства, ведь при сдаче объекта на первый план выходит именно качество работ. Наши аттестованные специалисты знают, как привести здание или сооружение в соответствие с нормами ГОСТ и СНиП.

Расскажите о ваших текущих проектах. Насколько они масштабны?

Сейчас мы занимаемся реконструкцией зданий на территории «Хлебозавода №9» — устанавливаем внешние и внутренние инженерные сети на площади 18 тыс. м^2. Если же говорить о нашем рекорде, о самой большой территории, которую мы оснащали коммуникациями, то она составляет 25 тыс. м^2.

Как организована работа вашей команды на строительной площадке?

На объекте работают инженер, начальник участка, прораб, у каждого из которых своя зона ответственности. Прораб следит за выполнением работ. Начальник строительного участка контролирует ход монтажа коммуникаций в соответствии с графиком, который определен в договоре с заказчиком. Задача инженера — вести технический мониторинг всего проекта. Для повышения качества контроля на своих объектах мы используем фотофиксацию и видеонаблюдение. Также технадзор часто осуществляют представители заказчика и проектировщика.

Когда объект завершен и сдается в эксплуатацию, клиентам часто необходима наша помощь при взаимодействии с надзорными органами — Госсанэпиднадзором, Госпожнадзором, Госархстройнадзором и другими.

Помогаете ли вы заказчикам оптимизировать затраты на строительство?

Сократить расходы на строительство без ущерба для качества работ — понятное желание, которое возникает у многих клиентов. Сэкономить вполне реально, но для этого нужно прекрасно ориентироваться во всем ассортименте современных материалов — как зарубежных, так и отечественных. С этой целью мы сформировали пул недорогих материалов, которые ни в чем не уступают продукции известных брендов. Так, вентиляционные установки немецкой фирмы Wolf вполне допустимо заменить на отечественные, и таких примеров много. Всегда рады проконсультировать наших заказчиков.

Чем компания «АСК Строй» привлекательна для клиентов?

Я могу с уверенностью сказать, что ни один клиент не остался разочарованным в ходе нашего сотрудничества. Главная задача — сдать в эксплуатацию качественный объект с безупречно функционирующей системой инженерных коммуникаций, и мы всегда выполняем ее с максимальной самоотдачей.

АРТХАЙТЭК

Инновационная оптимизация инженерных систем зданий

Рынок инженерных систем стремится к универсализации. Компании в этом сегменте бизнеса постепенно переходят на комплексное обслуживание своих клиентов. ООО «АРТХАЙТЭК» внедрило новые инженерные решения в строительстве в рамках универсальной технологии Life System и предлагает комплексные услуги проектирования, установки, обслуживания всех инженерных систем зданий от отопления и вентиляции до системы «умный дом». Портфолио «АРТХАЙТЭК» насчитывает более 200 уникальных инженерных проектов различной сложности. О передовых технологиях и нетривиальных заказах рассказал генеральный директор компании Александр Петренюк.

Генеральный директор — Александр Петренюк. *Родился в 1971 г. в Киеве. Окончил Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана по специальности «инженер-механик». Работал на инженерных и руководящих должностях в строительной отрасли. В 2001 г. основал компанию «АРТХАЙТЭК». Профессионально занимается японскими единоборствами. Любимое изречение: «Будь мудрее других, если сможешь, но не говори им об этом». Женат, двое детей.*

Александр, на чем специализируется ваша компания?

Мы оказываем полный комплекс строительных услуг от концептуального, архитектурного проектирования до отделки помещений. Наш конек — это инженерные системы. В этой сфере мы накопили по-настоящему объемный опыт. Одними из первых в России еще в 90-х гг. мы начинали работать с технологиями, которые только появлялись на нашем рынке, участвовали в переводе иностранных методичек, адаптировали новинки под условия и менталитет нашей страны, даже участвовали в актуализации СНиПов по этой теме. Мы разрабатывали собственные программы расчетов, продумывали и испытывали различные технологические нюансы. В то время, когда защите информации уделялось мало внимания, результатами нашей работы с успехом пользовались и конкуренты.

Расскажите о вашем ноу-хау?

Life System полностью обеспечивает жизнедеятельность здания. Как смартфон совмещает в себе все информационные системы, так и Life System объединяет инженерные системы здания в одну структуру. Современный дом сложно представить без радиаторов, конвекторов, воздуховодов, кондиционеров, электро- и водоснабжения. Многочисленные кабели, блоки и трубы превращают дом в переплетение инженерных сетей. Life System оптимизирует эту сверхнасыщенность, объединяя все коммуникации в одном мультишлейфе, введенном в каждое помещение.

В чем преимущество Life System перед традиционными инженерными системами?

Мультисистема удобна, компактна, незаметна и технологична. К тому же Life System существенно выигрывает в цене у традиционных технологий. Многократно меньшее количество технологических операций и сокращение общей длины коммуникаций (т.е. материалов) в среднем на 15–20% с лихвой компенсирует применение высококачественных компонентов. (Подробнее на www.l-sistema.ru)

Какой проект из воплощенных вами самый интересный?

Пожалуй, «Самурайский Замок» в Крыму. В этом проекте мы реализовали уникальную технологию отопления и охлаждения стенами в кладке из натурального дикого камня. Все инженерные коммуникации скрыты в камне и деревянных конструкциях, аутентичных применявшимся в древней Японии. Змеевики комбинированной системы отопления/охлаждения, электрические кабели, трубы водопровода и канализации монтировались на арматурных каркасах, которые затем оказались внутри каменной кладки.

В нашей работе каждый проект уникален и интересен. Например, в домах из дерева монтаж осложняется взаимной подвижностью деревянных конструкций и усадкой. Скрытая прокладка коммуникаций ведется так, чтобы не затронуть лицевые поверхности, которые потом весьма трудно реставрировать. Это требует хорошего пространственного видения и предельной аккуратности.

Мне в этом смысле близок подход японцев к строительству. В их домах технологически отсутствуют плинтуса, наличники и карнизы, которые у нас призваны скрывать зазоры, неровности и прочие оплошности мастеров. Сопряжения между стенами и полом или потолком настолько безупречны, что их не требуется прятать.

Что еще вы переняли из японской культуры?

У японцев мы подсмотрели удивительную баню — онсэн. Благодаря многократному посещению Японии и изучению ее банной культуры онсэнов нашим специалистам удается воспроизводить этот уникальный уголок оздоровления, релаксации и медитации в традициях Страны восходящего солнца среди подмосковных пейзажей. (Подробнее на www.онсэн.рф)

КРУПНЫЙ ПЛАН

История компании «Крупный план» берет свое начало в 2007 г., когда архитектор Сергей Никешкин и конструктор Андрей Михайлов выполнили первую совместную работу, реализовав проект коттеджного поселка. Спустя год стали появляться крупные заказы, и творческий дуэт превратился в фирму с десятком сотрудников. Со временем к архитектурной и конструкторской частям компании были добавлены инженерный отдел и лаборатория, а штат вырос почти до сотни человек. И сегодня «Крупный план» — это архитектурное бюро, которому по плечу оперативно и качественно провести полный комплекс проектных работ: от концепции до авторского надзора. О специфике деятельности компании нам рассказали ее основатели и руководители — Андрей Вадимович Михайлов и Сергей Владимирович Никешкин.

Андрей Вадимович, какие направления деятельности являются основными для компании «Крупный план»?

Главные бизнес-направления архитектурного бюро «Крупный план» — комплексное проектирование; сопровождение проектов; техническое обследование зданий, строительных конструкций и инженерного оборудования; выполнение функций технического заказчика, которые заключаются в получении разрешительной документации, организации стройплощадок, расчете доходности проекта и осуществлении финансового контроля.

В чем вы видите конкурентные преимущества вашей компании?

Одно из конкурентных преимуществ «Крупного плана» заключается в том, что мы — компания полного цикла, способная собственными силами отработать все этапы реализации проекта жилого, коммерческого или промышленного объекта. Ведь если проект на различных стадиях его воплощения ведут разные исполнители, то велик риск получить в итоге совсем не то, что задумал архитектор и хотел заказчик. А при том подходе, который практикует наше бюро, конечный результат абсолютно точно соответствует изначальным замыслам обеих сторон.

Кроме того, сила нашей компании еще и в том, что в своей работе мы используем самые эффективные современные решения. Например, все проекты, за которые берется «Крупный план», выполняются по передовой технологии BIM (Building Information Modeling), существенно повышающей качество проектирования.

Расскажите подробнее о технологии BIM.

BIM-проектирование — это технология создания компьютерной трехмерной модели строящегося или реконструируемого здания, на которой отображаются все инженерные коммуникации и подключенное к ним оборудование. 3D-модель, выполненная по технологии BIM, предоставляет всю информацию о будущем объекте. Так, она содержит сведения о количестве, стоимости и поставщиках используемых материалов. В ряду преимуществ BIM-технологии — высокое качество и снижение сроков проектирования, согласованность всех разделов документации, возможность оперативного внесения изменений и высокая точность решений, которой невозможно достичь при традиционном проектировании.

СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ НИКЕШКИН,
основатель и руководитель компании

АНДРЕЙ ВАДИМОВИЧ МИХАЙЛОВ,
основатель и руководитель компании

Кто ваши клиенты?

Нашими заказчиками являются зарубежные и отечественные коммерческие структуры. Среди наиболее известных компаний, пользующихся услугами архитектурного бюро «Крупный план», — «Сбербанк», «Икеа», «Ашан», «ЛеруаМерлен», «Группа компаний ПИК», ГК «МИЦ», «Профи-Инвест», «Сити XXI век».

Сергей Владимирович, ваша компания берется только за крупные проекты?

Мы начинали с небольших зданий, а сегодня работаем с объектами площадью в сотни тысяч квадратных метров. Но мы не отказываемся и от маленьких проектов — у нас их несколько десятков. Когда в 2008 г. разразился кризис, именно небольшие заказы позволили нашей компании выжить, поскольку все масштабные работы были приостановлены. Так что, памятуя о том нелегком времени, с удовольствием беремся за решение небольших задач.

Какими из реализованных архитектурным бюро «Крупный план» проектов вы особенно гордитесь?

Мы испытываем гордость за все реализованные нами проекты. Ведь каждый из них — крупный он или небольшой — выполнен на совесть. Вот, например, совсем недавно были сданы в эксплуатацию два объекта, которые наша компания вела от начала и до конца — научно-производственный центр площадью 13500 м^2 на Нагорной улице и многофункциональный коммерческий центр площадью 2000 м^2 на Новоясеневском проспекте, за который бюро «Крупный план» получило премию Архсовета Москвы. А в недалеком будущем у нас появится еще несколько поводов для гордости — в настоящий момент полным ходом идет работа над тремя жилыми комплексами в Подмосковье, главной особенностью которых будет максимально комфортная среда проживания.

Можете рассказать о планах развития вашей компании?

Из года в год растет число заказов, и, чтобы качество нашей работы продолжало оставаться на высоком уровне, мы планируем в ближайшее время расширить штат. А вообще у нас много идей — у меня, например, как у амбициозного архитектора есть желание построить стадион, метро и аэропорт.

ГЕЛИОС

ГЕЛИОС-СТРОЙ
инъекционные технологии в строительстве

Инъекционные составы «АкваВИС» для гидроизоляции швов бетонирования строительных ж/б конструкций

Традиционные методы гидроизоляции заглубленных сооружений представлены в основном битумной наплавляемой и полимерцементной обмазочной гидроизоляцией бетона, создающей поверхностный барьер от проникновения влаги внутрь конструкций. Данные методы не решают проблему фактического устранения избыточной влаги из самого конструктива бетона — трещин, швов, пустот. Соответственно, гарантийный срок службы объекта при наличии постоянной влаги в швах и трещинах фундамента значительно сокращается.

В XXI веке одним из наиболее эффективных методов гидроизоляции бетона заглубленных сооружений считается инъектирование составов на основе пенополиуретана в швы строительных конструкций. Он появился недавно, но тем не менее большинство экспертов уверенно называют его лучшим способом изоляции подземных конструкций, зданий и сооружений от прямого воздействия воды. В сравнении с другими методами инъекционная гидроизоляция обладает целым рядом преимуществ:

- ✓ экономия при проведении ремонтных и строительных работ;
- ✓ возможность ремонта на локальных, проблемных участках;
- ✓ объем работ минимален как по времени, так и по средствам;
- ✓ нет потребности в остановке работы объекта в процессе инъектирования бетона;
- ✓ нет необходимости в земляных работах (откопке фундаментов) в случае подземной гидроизоляции фундаментов, оснований.

Принцип действия инъекционного метода основан на принудительном нагнетании специализированными насосами жидких составов в швы и трещины бетона, создавая внутренний замкнуто–герметичный контур по периметру или длине конструкции. При этом образующиеся нерастворимые химические соединения с закрытой системой пор увеличиваются в объеме до 30–40 раз, фактически вытесняя воду из самого тела конструкции вплоть до внешнего грунта, тем самым увеличивая гарантийный срок эксплуатации строения, решая проблемы с активными протечками влаги внутрь конструкций. Инъекционная гидроизоляция применима и по бетону, и по кирпичной кладке.

Особенность инъекционной гидроизоляции заключается не только в полном и фактическом проникновении/заполнении закачанных гидроизоляционных составов в мельчайшие трещины и пустоты конструкции, но и в устройстве мембраны — противофильтрационной завесы на границе конструкции строения с грунтом, которая препятствует прямому подсасыванию швами бетона или кирпича грунтовой влаги. Востребовано в Москве и устранение активных протечек некачественно выполненных заграждающих конструкций типа «стена в грунте» на строительных площадках.

Герметизация железобетонного аэротанка на Московской пивоваренной компании

Преимущество полиуретановых инъекционных составов не только в создании эффективного барьера для влаги внутри конструкций, но и в сохраняющейся эластичности самих составов внутри швов бетона, которая обеспечивает длительный герметичный эффект, в том числе и на динамичных транспортных объектах. Если объект возводится с нуля, инъекционная гидроизоляция бетона может выполняться параллельно основному циклу строительных работ. Важно отметить, что инъектирование, заполнение швов бетонирования чаще всего позволяет добиваться наиболее эффективного, видимого и оперативного ремонта бетона с минимально возможными затратами.

С 2011 г. ООО «ГЕЛИОС» производит в России полиуретановые инъекционные пены, смолы и гели торговой марки «АкваВИС», предназначенные для гидроизоляции швов, бетонирования, вводов коммуникаций, остановки активных протечек, закрепления грунтов. Составы «АкваВИС» разработаны совместно с НИИМосстрой (СТО 69626291–001–2012).

Составы «АкваВИС» применяются для гидроизоляции фильтрующих швов бетонирования заглубленных сооружений, остановки активных протечек, герметизации заглубленных вводов коммуникаций, закрепления рыхлых и неустойчивых грунтов, монтажа железобетонных опор трубопроводов, линий передач и других строительных конструкций в условиях вечной мерзлоты на севере России.

Инъекционные полиуретановые составы «АкваВИС» представлены тремя группами:

1. «АкваВИС Г» — полиуретановый гель, предназначенный для устройства противофильтрационных завес за конструкциями, остановки активных протечек.

2. «АкваВИС П», «АкваВИС П1 К» — полиуретановые пены, которые используются для аварийной остановки активных протечек воды в швах и стыках железобетонных конструкций.

3. «АкваВИС С 400–404» — полиуретановые смолы работают как эластичные пломбы после устранения протечек гидроактивной пеной, а также для герметизации сухих трещин и швов, закрепления рыхлых и неустойчивых грунтов, монтажа железобетонных конструкций в условиях вечной мерзлоты.

По своим характеристикам составы «АкваВИС» аналогичны составам импортных производителей, но при этом имеют значительное ценовое преимущество.

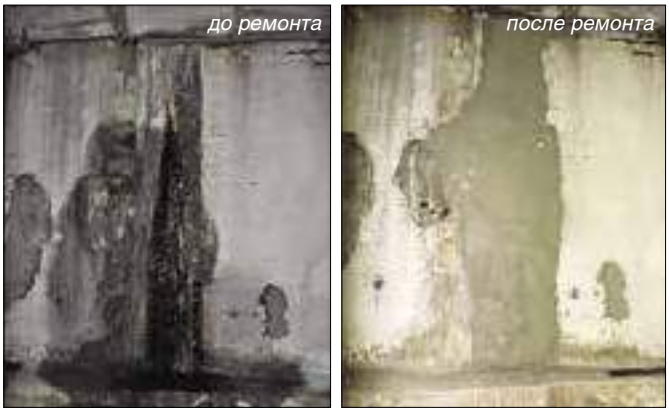
Полиуретановые инъекционные составы «АкваВИС» применяются при проектировании, строительстве и реконструкции энергетических, коммуникационных, транспортных, гидротехнических, сельскохозяйственных, военных, жилых и прочих объектов.

Преимущества инъекционной гидроизоляции:

- ✓ высокая адгезия к мокрым основаниям;
- ✓ возможность нагнетания составов в любое время года с устройством «тепляков»;
- ✓ короткое время полимеризации — от нескольких десятков секунд до нескольких часов;
- ✓ безопасность окружающей среды, в том числе при контакте составов с питьевой водой.

Недостатками проведения таких гидроизоляционных работ являются их новизна, отсутствие необходимого опыта у большинства подрядчиков/заказчиков/проектировщиков и относительно дорогостоящее специализированное насосное оборудование для нагнетания составов. Специалисты ООО «ГЕЛИОС» выполняют подрядные работы и обучают персонал заказчиков особенностям работы с составами «АкваВИС», с необходимым оборудованием. На подземных автомобильных парковках застройщика АО «СУ–155» за последние два–три года сотрудниками компании было отремонтировано более 20 тыс. пог. м швов бетонирования.

Среди заказчиков нашей компании — МГУП «Мосводоканал», ГУП «ГОРМОСТ», МОЭСК и др. Специалисты строительной отрасли дают высокую оценку инъекционной технологии и гидроизоляционным составам «АкваВИС». В частности, строители новых станций московского метро АО «ТРАНСИНЖСТРОЙ» СМУ–154 в своем отзыве отмечают, что составы «АкваВИС»



Ремонт камер аэротенков Владимирского водоканала, 2014

с 2011 г. проверены временем и зарекомендовали себя как эффективный инструмент решения проблем с гарантированной гидроизоляцией швов бетонирования.

Осенью 2015 г. на заседании экспертной комиссии по инновационным технологиям и техническим решениям Департамента градостроительной политики г. Москвы рассмотрены и включены в реестр инновационных технологий и технических решений более 30 видов новой продукции, в числе новинок — полиуретановый гель «АкваВИС», который активно используется при строительстве новых станций московского метро: «Мичуринский проспект», «Ломоносовский проспект», «Раменки» и др.

Составы «АкваВИС» размещены в свободном доступе в «Московском территориальном строительном каталоге» (МТСК).

В 2016 г. Москомэкспертизой принято решение о целесообразности разработки сметных нормативов для составов «АкваВИС» с последующим их включением в перечень территориальной сметно–нормативной базы для Москвы ТСН–2001 в течение 2017 г.

Специалисты компании «ГЕЛИОС» постоянно ведут поиск возможностей для усовершенствования имеющихся или создания новых видов инъекционных составов «АкваВИС» и технологий их применения под конкретные цели, технические задания наших заказчиков.

ООО «ГЕЛИОС» приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству компании и организации строительного комплекса России.

КАМОС ЛАЙН

Офис компании — встречают по одежке

Для успешного ведения бизнеса современные компании должны демонстрировать свои возможности потенциальному клиенту. Хороший офис, качественный сайт, фирменный бренд — набор, который необходим для продвижения вашей организации. Офис в этом списке стоит отдельно, поскольку его создание наиболее затратное и ответственное мероприятие. Узнать о современных тенденциях в сфере офисной архитектуры нам помог управляющий партнер компании «КАМОС ЛАЙН» Максим Поскряков. Его фирма уже более 15 лет выполняет проектные и строительные работы для таких компаний, как Mercedes-Benz и Siemens. А некоторые дизайнерские решения от «КАМОС ЛАЙН» будут реализовываться не только в России, но и Германии. «Понятно, что не все можно узнать о фирме лишь по внешнему виду офиса, — говорит Максим Поскряков. — Современные реалии таковы, что визуально распознать истину непросто: человек в обычных джинсах может оказаться миллионером. Но тем не менее какое-то общее впечатление, глядя на офис вашей компании, потенциальный клиент составляет. А уровень внутренней культуры, выраженный в дизайне офиса, часто определяет, будут с вами сотрудничать или нет». Подробнее об архитектурных трендах в мире офисного проектирования — в интервью нашему журналу.

МАКСИМ ПОСКРЯКОВ,
управляющий партнер

К каким трендам в сфере офисной архитектуры склонны современные заказчики?

Все чаще избавляются от отдельных кабинетов. В офисах теперь становится больше открытого пространства. Этот тренд называется open space, и он позволяет экономить на возведении и отделке стен, а также на прокладке коммуникаций. Задача при этом — создать открытое пространство с релакс–зонами и tea point, где можно выпить чай или кофе. Ведь нормы КЗОТ никто не отменял: после 50 минут работы сотрудник должен иметь возможность отдохнуть, отойти, поменять пространство.

Чтобы офис «играл», дизайнеры создают умопомрачительные формы, находят яркие фишки, например, как в офисе компании Google, где сотрудники могут сыграть в мини–гольф, теннис, полазить на скалодроме, съехать с горки или послушать треки в музыкальной комнате. Прежде всего это важно для комфорта персонала. Если просто делать офис со скучными подвесными потолками и серым ковролином, то энтузиазм работников будет постепенно умирать. Поэтому вводят зелень — искусственные или натуральные цветы. А маленькие офисы часто стремятся делать в семейном, домашнем стиле. Также большинство современных компаний не закладывают в проекты курительные комнаты, предпочитая размещать на территории офиса спортивные объекты.

Наличие у заказчика брендбука как–то способствует работе офисных архитекторов?

Да, многие фирмы перед началом проектирования предоставляют архитекторам свой брендбук, в котором отражена корпоративная культура. В какой–то мере этот подход слишком формален и затягивает процесс, но зато дизайнеры и архитекторы четко понимают, что им делать. Но в брендбуке не указывается такая важная информация как, например, количество сотрудников компании, планы развития, какие отделы необходимы будущему офису и т.д. Поэтому проектировщикам крайне важно обговорить с заказчиком все нюансы. Грамотно составленное техническое задание — ключ к успеху. Если клиентам трудно описать свои пожелания,

то мы им помогаем: совместно обсуждаем техзадание, которое является основой для создания проекта.

Дизайн — дело исключительно индивидуальное. Но есть ли какие-то общие закономерности при выборе решения для будущего офиса?

В первую очередь при разработке архитектурных решений имеет значение специализация заказчика: офисы производственной, банковской, консалтинговой или страховой фирмы отличаются друг от друга по назначению помещений, креативу, содержанию, цветовому наполнению. Торговым и проектным компаниям, например, нужно больше переговорных комнат, чем производственным. В случае, когда развивающейся фирме необходимо показать клиентам свою индивидуальность, как правило, разрабатываются нестандартные креативные решения. Ведь если заказчик заявляет о себе на рынке, то клиенты и партнеры, приходя к нему в офис, должны видеть и понимать уровень организации — как говорится, встречают по одежке.

Не могли бы вы привести пример, как еще специфика фирмы влияла на проект офиса?

Сейчас мы проектируем офис компании, которая продает шины. Им требуется кол-центр, где будут сидеть 20 человек. Соответственно, нам нужно так распланировать помещение, чтобы сотрудники не слышали разговоров друг друга. Вообще кроме специфики важно узнать, как видит будущий офис сам заказчик, выяснить все его пожелания. Ответить на вопрос, что владелец хочет сказать своим офисом? Это будет офис-презентация фирмы либо офис для работы? И так далее, вплоть до учета графика работы персонала — сутки, смены или стандартная пятидневка. Исходя из этого формируются предпочтения. Задача проектно-строительной организации — выяснить все тонкости деятельности компании-заказчика, чтобы учесть их при проектировании офиса. При этом одни заказчики выдают архитекторам карт-бланш на свободу в творчестве, а другие более консервативны и ставят исполнителей в конкретные рамки.

Как часто вам встречаются клиенты, которые сомневаются, что комфортабельность офиса повышает производительность сотрудников?

Таких людей все меньше. Как правило, современный руководитель понимает, что половина жизни персонала проходит в офисе, и если создать работникам комфортные условия, то трудиться они будут лучше. Но иногда заказчики совершают неоправданно завышенные вложения только лишь во внешний вид офиса, забывая об удобстве сотрудников. Знаете, как иногда бывает в некоторых ресторанах: зал слишком пафосный, а помещение кухни весьма посредственное. Также и здесь: представительскую часть офиса делают дорого и качественно, а территорию, где сидят сотрудники, бюджетно.

А на чем еще заказчик пытается неуместно экономить? И где это делать можно?

Незаслуженно мало внимания и финансов уделяется системе вентиляции. К сожалению, часто владельцы не понимают, что в нее стоит вкладываться, поскольку вентиляция определяет микроклимат фирмы. От этого зависит комфорт сотрудников. В принципе, экономить можно на всем — здесь нет одного рецепта, но любые инженерные системы обязаны работать хорошо. Сантехника, вентиляция, электрика должны закладываться на долгосрочный период. Ведь, к примеру, дизайн стен или пола можно поменять достаточно быстро. Чего нельзя сказать об инженерных системах. И сегодня, по моему мнению, совершенно не нужно переплачивать безумные деньги, например, за двери и мебель из Италии. Сейчас российские производители стали выпускать хорошую качественную мебель по адекватной цене.

Что бы вы посоветовали своему другу при выборе подрядчика для офиса?

У подрядчика должен быть опыт работы не только с пространством, но и с инженерными системами. Ведь офис — это прежде всего инженерная конструкция и уже потом красивая оболочка. Если, например, плохо спроектировано освещение, то люди в офисе будут уставать. Желательно, чтобы подрядчик продемонстрировал свои предыдущие проекты и описал, как и почему он их так реализовывал, обладая при этом экспертной компетенцией. Важно, чтобы его подход был близок и понятен заказчику. Выбирать стоит подрядчика с большим количеством законченных проектов. Строителям и архитекторам желательно быть из одной команды, чтобы четко и слаженно действовать во время реализации проекта.

В случае, когда развивающейся фирме необходимо показать клиентам свою индивидуальность, как правило, разрабатываются нестандартные креативные решения.

Максим Вячеславович, в каких случаях после проделанной работы вы говорите себе «yes»?

Когда получается интересный нестандартный офис, который удовлетворяет заказчика и выглядит как хорошая картина: все сделано красиво, подобраны цветовые решения и формы, создающие позитивное настроение. В результате люди там довольные и улыбчивые. Ведь человек проводит в офисе большое количество времени. А если сотрудникам комфортно, они работают лучше. Сегодня любой здравомыслящий предприниматель, ведущий бизнес с долгосрочной перспективой, это понимает.

КОНДЭКС

Невыполнимых задач в строительстве не существует

Крупные застройщики затрудняют выход на строительный рынок молодым перспективным компаниям. История ООО «КОНДЭКС» доказывает, что эффективная и хорошо организованная работа профессионалов неизменно приводит к крупным заказчикам и масштабным проектам. О том, как собрать надежную команду, нацеленную на успех, и получить выгодный заказ на строительство, рассказал генеральный директор Тимур Эмиров.

Тимур Владимирович, расскажите, с чего начала свой путь компания «КОНДЭКС»?

Идея создать собственную строительную компанию зародилась у нас с другом около 15 лет назад. На тот момент мы с Борисом Борисовичем Сидоровым, нынешним финансовым директором компании «КОНДЭКС», накопили богатый опыт работы в строительной отрасли и были готовы к открытию собственного бизнеса. Так в июне 2004 г. на рынок вышла компания «КОНДЭКС». Изначально мы занимались отделкой жилых помещений и офисов.

Благодаря чему удалось расти и получать объемные заказы?

Во многом — за счет готовности браться за те задачи, от которых другие отказывались. Крупные генподрядчики, как правило, не выполняют отдельные виды работ, что дает возможность мелким компаниям проявить себя и вырасти благодаря этому. Мы предлагали услуги по обслуживанию строительной площадки, доделывали ту работу, за которую другие брались неохотно. Например, занимались уборкой, а позже — кирпичной кладкой, общестроительными работами. Так у нашей компании появилась положительная репутация, мы зарекомендовали себя как надежная и исполнительная команда. С каждым годом мы успешно сдавали все более объемные и значимые заказы, оправдывая таким образом доверие заказчика.

Генеральный директор — Тимур Владимирович Эмиров.
Родился в 1973 г. в Вологде. Окончил факультет управления Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ) в 1996 г., потом — факультет ПГС Московского государственного строительного университета (МИСИ), Московскую государственную юридическую академию имени О.Е. Кутафина (МГЮА). С 18 лет работает в строительной отрасли. В 2004 г. стал одним из основателей строительной компании «КОНДЭКС». Увлекается спортом, рыбалкой. Женат, воспитывает двоих детей.

Какие задачи «КОНДЭКС» берет на себя сегодня?

Компания осуществляет весь комплекс работ по строительству промышленных и гражданских объектов. Среди наших услуг — подготовка, обустройство и содержание строительных площадок в течение всего периода строительства, общестроительные работы, включая монтаж ЖБИ, устройство кирпичной кладки, монолитные, отделочные, земляные и ландшафтные работы. Часть задач мы отдаем на субподряд. Например, штукатурку стен, малярные работы.

Чем руководствуетесь при выборе субподрядчиков?

К нам принципиально сложно попасть как в штат, так и на субподряд. В людях, с которыми работаем, мы ценим ответственность, профессионализм, честность и пунктуальность. Если мы с будущими партнерами, сотрудниками, что называется, на одной волне, то и отношения у нас складываются крепкие и длительные. Со своей стороны мы гарантируем выполнение договорных обязательств и того же ожидаем от субподрядных организаций.

Вы жесткий руководитель?

Вернее будет сказать так: строгий, но справедливый.

Гостиница Holliday Inn на Симоновском Валу

Расскажите о своей команде.

Большинство наших сотрудников, как и мы с Борисом Борисовичем, начинали с азов, пропустив через свои руки все рабочие специальности. Со многими из подчиненных я начинал свой путь в строительной отрасли, мы работаем и дружим до сих пор. Инженерно-технические работники (ИТР) у нас молодые, целеустремленные, с большим потенциалом. Все настроены на плодотворную работу, карьерный рост и достойный заработок. И в нашей компании это доступно. Хочу отметить, что наши ИТР, как правило, имеют не одно высшее образование. Мы с пониманием относимся к стремлению молодых кадров совершенствоваться и получать новые знания, предоставляем им такую возможность без вычета из заработной платы и отработок. Ведь в конечном итоге это позволяет нашей компании расти профессионально и выполнять работу качественно.

Назовите наиболее показательные из сданных вами объектов.

В действующих помещениях АО «Гражданские самолеты Сухого» на улице Поликарпова мы выполнили монтаж сложных металлоконструкций. Силами наших строителей с помощью собственной техники были вырыты котлованы, установлены колонны, произведены сварочные и отделочные работы. Трудность реализации этого проекта заключалась в том, что в здании днем продолжали работать сотрудники компании-заказчика, а нам приходилось строить в ночное время. Кроме того, были и свои трудности в процессе логистики. Но, несмотря на все препятствия, нам удалось выполнить задачу в максимально короткий срок — всего за два месяца.

В бизнес-центре «Порт Плаза» в 4062-м Проектируемом проезде для ErichKrause мы создали комфортабельный офис, насыщенный инженерными коммуникациями, в котором будет удобно работать большому количеству сотрудников компании.

Бизнес-центр «Порт Плаза» в Проектируемом проезде № 4062

В самом центре Москвы, между Кадашевским тупиком и Большой Ордынкой, нами ведется регенерация застройки части квартала №401, архитектура которого была разработана с учетом экстерьера колбасной фабрики знаменитого «колбасного короля», купца 2-й гильдии, потомственного почетного гражданина Николая Григорьевича Григорьева и представляет собой краснокирпичный фабричный стиль конца XIX — начала XX века. В качестве основных материалов для отделки взяты облицовочный кирпич, копирующий исторические орнаменты, а также более 100 видов декоративных элементов из натурального известняка, интегрированных во внешнюю версту кирпичной кладки. Для нас такая уникальная работа — это большая гордость!

Также в нашем портфолио есть немалое количество частных заказов на ремонт квартир премиум-класса и строительство загородных домов. Даже на ограниченной, зачастую маленькой площади московских квартир по заказу владельцев мы создаем уникальное и очень комфортное жилое пространство, которое так необходимо в большом городе.

Строительство загородных коттеджей мы выполняем под ключ, занимаемся также ландшафтным дизайном. Построенные нами дома успешно эксплуатируются в коттеджных поселках Monteville, «Староникольское», «Горки 9», «Лесной городок».

На всех объектах, как мы того и ожидаем, заказчики сегодня предъявляют повышенные требования к качеству работы.

Кого из крупных заказчиков можете отметить?

Вместе с известным московским генподрядчиком АО «Москапстройинжиниринг» мы построили и сдали в эксплуатацию четыре многоквартирных дома на Рублевском шоссе, более известных всем как ЖК «Крылатский».

По заказу ЗАО «Моспромстройинжиниринг» мы выполнили строительство крупного складского комплекса на улице Дорожной. В перечне работ по данному объекту: обустройство с нуля и содержание строительной площадки на протяжении всего срока строительства, монолитные и отделочные работы. Эта же компания потом доверила нам устройство кирпичной кладки внутренних стен и перегородок в жилом комплексе в микрорайоне Изварино Московской области, а также выполнение общестроительных и отделочных работ в гостинице Holliday Inn, что на Симоновском Валу.

АО «Москапстрой-ТН» поручило нам провести реконструкцию пятиэтажного офисного здания на улице Тверская 23/12. Мы выполнили работы по перепланировке и усилению конструкций здания с устройством дополнительных перекрытий, высвобождая полезные площади из техпомещений и столовой.

ЖК «Крылатский» на Рублевском шоссе

Регенерация застройки части квартала №401, ул. Кадашевский тупик и ул. Большая Ордынка

Финансовый директор — Борис Борисович Сидоров.
Родился в 1973 г. в Москве. Окончил факультет управления Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ) в 1996 г., потом — юридический факультет Российского нового университета (РосНОУ). В строительстве работает с 1997 г.
В 2004 г. также стал основателем компании «КОНДЭКС». Ведет здоровый образ жизни, увлекается игровыми видами спорта. Женат, воспитывает дочь.

Какие цифры демонстрируют рост вашей компании?

Когда-то мы начинали с отделки квартир площадью 30 м², а сейчас наши объекты занимают порядка 30 тыс. м². Мы растем с каждым годом и в количественном, и в качественном составе. Если раньше мы обходились силами восьми — десяти сотрудников, то на сегодняшний день у нас занято более сотни специалистов, не считая субподрядчиков.

Как складывается работа с поставщиками стройматериалов?

Со многими поставщиками мы работаем уже долгие годы. ООО «ГК «ОБЛКЕРАМ», ООО «СК Престиж Строй», ООО «Стройинтеграция» — наши надежные партнеры. Это тот случай, когда партнерство выстроено на дружбе и взаимной поддержке. Поставщики разделяют наше стремление к максимальной организованности процесса строительства и всегда предельно точно соблюдают сроки поставки.

Какова ценовая политика компании «КОНДЭКС»?

Мы с пониманием относимся к каждому клиенту. Понятно, что человек всегда склонен использовать минимальные ресурсы для успешного выполнения работы. Мы стараемся показать заказчику возможные варианты экономии без ущерба для качества. В формировании коммерческого предложения (КП) максимально точно учитываем все возможные затраты клиента. Мы считаем неприемлемым сначала занижать первоначальную цену, чтобы потом, после согласования КП, выставлять заказчику счета за непонятно откуда появившиеся «дополнительные работы». Честность с человеком или компанией-заказчиком — это наш первый пункт при составлении предложения.

Клиента не отпугивает высокая стоимость?

Стоимость на наши услуги средняя по рынку. Мы не занижаем цену искусственно и не предъявляем дополнительные счета — это должно устроить любого. Система оплаты прозрачна с момента знакомства с потенциальными заказчиками. Естественно, часть из них, ведомая «горячими» предложениями, отсеивается. Но ведь все мы понимаем, что труд строителя, материалы, рабочая техника и хороший инструмент не могут стоить меньше, чем стоят на самом деле.

Какие проблемы вы видите в строительном бизнесе?

Основная проблема — это постоянное изменение правил игры со стороны государства. Были лицензии — простая и понятная схема. Потом появились СРО. Цена членства в СРО растет, частые проверки отрывают от рабочего процесса и занимают время, а само членство в СРО остается мало полезным. Бывает, что СРО исключают из госреестра, и тут возникают трудности с возвратом средств, а также снова требуются деньги на новое СРО. Похожая проблема и с банками. Каждая компания обязана иметь расчетный счет. Если у банка отзывают лицензию, то государство гарантирует выплаты частным вкладчикам, но при этом счета предпринимателей никак не застрахованы, и это несет серьезные риски для компании. Опять же, выйти на государственный заказ через систему тендеров достаточно сложно: тут и банковские гарантии, и непомерное количество бумаг, которые нужно предоставить (иногда даже несколько раз), и непонятное отношение к малому бизнесу. Но каким-то необъяснимым образом государственные заказы получают компании с сомнительной репутацией, не имеющие опыта работы в отрасли, и даже иностранные компании, в то время как российский малый и средний бизнес остается ни с чем.

В следующем году ваша компания отметит 15-летний юбилей. Что помогает держаться на плаву в столь непростое время?

Мы с моим компаньоном Борисом Борисовичем Сидоровым давно дружим и работаем вместе более 25 лет во многом благодаря тому, что мы с ним разные по характеру и темпераменту, но одинаково смотрим на принципиальные вопросы. Как результат — наша организация существует уже долгие годы. Трезвый взгляд на бизнес и жизнь в целом, грамотно выстроенная вертикаль управления, ответственный подход к делу — наши основополагающие правила. Все, чего мы добились, было сделано в отсутствие административного ресурса, исключительно своим трудом и благодаря профессиональным качествам и богатому опыту.

Какие планы у «КОНДЭКС» на будущее?

Планы во многом зависят от ситуации на строительном рынке. Но они достаточно амбициозные, а именно: развивать свой проектный отдел, увеличить объемы выполняемых работ, расширить их спектр и, наконец, стать крупным застройщиком.

Ваше жизненное кредо?

Советский поэт Константин Симонов в стихотворении «Сын артиллериста» писал: «Ничто нас в жизни не может вышибить из седла! — такая уж поговорка у майора была». Вот и у нас на стройке по-другому нельзя. У меня уже выработан иммунитет к мелким неурядицам и проблемам, а закаленный в «боях» характер позволяет стойко решать любые, даже на первый взгляд невыполнимые задачи.

Офисное здание на ул. Тверская

Складской комплекс на ул. Дорожная

ЛАЙТПЛИТ

ЛДСП и СМЛ стеновые панели: стиль и комфорт

К интерьерным стеновым панелям относятся панели из ламинированного ДСП (ЛДСП), СМЛ, HPL-панели. Такие материалы гораздо дешевле, чем штукатурка, и более доступны. При этом они так же красивы, долговечны и вариантов выбора фактур и расцветок великое множество. К тому же работа с подобными материалами не требует специальных навыков. Достаточно сформировать каркас из профиля или деревянных брусков и закрепить на нем панели.

Зачем постоянно озадачиваться заменой декора, подклевать обои, подкрашивать стены? К чему эти регулярные поиски отделочников и трата денег? Можно забыть о марком и недолговечном декоре, используя для отделки стен офиса панели компании «ЛайтПлит» из ЛДСП и негорючих СМЛ (стекломагнезитовых листов). Панели из ламинированного ДСП для внутренней отделки обладают высокой износостойкостью и устойчивостью к влаге. Они даже за десять лет интенсивной эксплуатации не потеряют своего первоначального вида. А многообразие рисунков и цветовых решений просто поражает воображение. Вариант можно подобрать под любой корпоративный дизайн.

ЛДСП-панели можно нарезать по любому размеру, что значительно упрощает реализацию задуманного проекта.

За счет чего экономия?

Отделочные панели относятся к эконом-классу не столько из-за дешевизны, сколько из-за износоустойчивости, долговечности и экологичности. В сравнении с обоями они могут показаться слишком дорогими, но это только вначале. Важно, что ЛДСП-панели можно нарезать по любому размеру, что значительно упрощает реализацию задуманного проекта.

Для монтажа стеновых панелей чаще всего используют алюминиевый профиль, который бывает нескольких видов: стыковочный, угловой, торцевой. Но применяют в монтаже панелей для одного помещения чаще всего все три. Кстати, с помощью профиля панели довольно часто крепят в офисах и общественных учреждениях. Такое крепление обладает рядом преимуществ. Во-первых, профиль защищает углы панелей от механического воздействия. Во-вторых, снижаются временные затраты на монтаж, поскольку нет необходимости в каких-либо подготовительных или дополнительных работах. Помимо профиля можно использовать внутреннее невидимое крепление, размещая панели на расстоянии друг от друга либо стык в стык. Такой вариант монтажа выглядит более презентабельно и богато.

Избрав для отделки стеновые панели на основе ламинированных ДСП, можно рассчитывать на дополнительные положительные моменты. Ламинированное покрытие, доступное с разнообразной текстурой и рисунками, позволяет: повысить художественные качества материала, сделать материал устойчивым к ультрафиолетовому облучению, стойким к механическим и тепловым воздействиям

Декораторы часто рекомендуют использовать быстровозводимые стеновые панели из ЛДСП или СМЛ в HPL-пластике. Современный ламинированный слой обеспечивает соблюдение требований пожарной и гигиенической безопасности, а громадный выбор рисунков и фактур позволяет реализовать любой дизайнерский замысел.

Кто является основными заказчиками стеновых панелей?

Заказчиками стеновых панелей являются совершенно разнообразные организации. Преимущества ЛДСП стеновых панелей, такие как износостойкость и легкость монтажа, используют в офисах, конференц-центрах, гостиницах, актовых залах, бильярдных клубах. Ну и конечно, ЛДСП-панели с точнейшей имитацией дерева используются для отделки кабинетов руководителей.

СМЛ-панели очень часто применяют в медицинских, промышленных учреждениях — везде, где имеются повышенные требования к пожаробезопасности отделочных материалов.

В данный момент компания «Лайтплит» предлагает более 200 вариантов цветов и фактур ЛДСП и СМЛ-панелей, что, безусловно, сможет удовлетворить требования любого самого интересного проекта.

КРОВЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Фальцевая кровля руками профессионалов

Компания «Кровельные технологии» специализируется на монтаже фальцевой кровли. Организация выполняла работы по реконструкции на крышах ГУМа, обслуживала бизнес-центр «Аврора», офисные здания «Билайн», Deutsche Bank, «Комус». Как объясняют в компании, успех пришел за счет того, что все руководители знают свою работу от и до, поскольку начинали деятельность как кровельщики, что позволяет им видеть все мелочи и нюансы кровельных работ и дает возможность прогнозировать. Секрет безупречной кровли — это 70% профессионализма строителей и 30% качества материалов. «В принципе даже из недорогого материала можно сделать качественную кровлю, — говорит генеральный директор ООО «Кровельные технологии» Дмитрий Борисович Кузнецов. — Например, на кровлю из меди дается гарантия 100 лет, но практика показывает, что при некачественном монтаже крыша даже из такого материала не прослужит и двух лет». О том, как развивалась компания и какие секреты нужно знать, чтобы ваша кровля прослужила долго, — в интервью нашему журналу.

Какую самую распространенную ошибку допускают заказчики кровельных работ?

Главная проблема заказчиков — они доверяют монтаж кровли не специалистам. Заканчивается это, как правило, печально. Ведь кровлей должны заниматься узконаправленные профессионалы. Там присутствует своя специфика, риски, опасность, высотные работы. Иногда требуется привлекать альпинистов, производить на высоте плотницкие работы. Часто нужны электрики-высотники, например, для проведения теплого кабеля. К счастью, в нашей компании есть такие специалисты. За много лет работы мы накопили огромный опыт и имеем широкий выбор профессиональных бригад.

Иногда требуется привлекать альпинистов, производить на высоте плотницкие работы. Часто нужны электрики-высотники, например, для проведения теплого кабеля. К счастью, в нашей компании есть такие специалисты.

Существует много видов кровли, на чем именно вы специализируетесь?

Наиболее комфортно мы себя чувствуем в таком сложном направлении, как фальцевая кровля. Это классический метод, когда кровля закрывается железом, а крыша затем служит ровно столько, сколько сохраняется железо. Монтировать ее действительно непросто, поскольку большую часть работ составляет ручной труд. Как оказалось, в Московском регионе одна из самых долговечных кровель именно фальцевая.

Помимо монтажа кровли ваши сотрудники могут выступать как консультанты, независимые эксперты?

Да, например, мы можем раз в неделю приходить на стройку и контролировать процесс. А если что-то идет не так, мы прерываем работы до момента, когда технологические проблемы будут устранены. Вообще я считаю, что заказчику строительства всегда стоит приглашать наблюдателей со стороны. Ведь монтаж кровли это по большей части скрытые работы. Поэтому независимый эксперт должен вести по ним журнал или все фиксировать. Часто утеплитель кладут неправильно, некорректно подбирают пленки, используют некачественную внутреннюю изоляцию — все это в результате приводит к двойной стоимости работ. Поскольку для исправления ошибок нужно разобрать предыдущую кровлю и качественно простроить новую.

Часто, приезжая на крупные объекты, мы видим, что проект сырой, и тогда с проектной организацией дорабатываем проблемные моменты.

После монтажа кровли вы следите за ее состоянием?

У нас есть постоянные клиенты, у которых мы обслуживаем кровли. Два раз в год мы приходим для диагностики крыши. Обычно это происходит весной, когда со сходом снега и льда ломаются снегозадержатели, сбиваются трубы, сильными ветрами выворачиваются коньки. За этим необходимо следить. Конечно, больше всего нам нравится обслуживать свои кровли, потому что с ними нет проблем: отсутствует обмерзание, снегозадержатели установлены крепко и не выламываются, ветром не срываются коньки и планки, поскольку все выполнено качественно, проверено и сдано заказчику согласно нормативам. А когда кровля сделана правильно, с ней не возникает экстренных глобальных проблем.

Вы предлагаете монтаж водосточной системы бесплатно. Это оправданно?

Когда осуществляется установка кровли, то монтаж водосточной системы составляет мизерный процент от общей

суммы расходов. Бывают ситуации, когда нам звонят люди и сообщают, что кровля уже установлена, но монтаж водосточной системы не производился. Это странно, ведь все должно идти в комплексе, поскольку потом установить водосточную систему крайне сложно, а иногда и невозможно без разборки кровли. В результате стоимость работ увеличивается в разы. Поэтому, заботясь о наших клиентах, мы всегда сразу вместе с монтажом кровли устанавливаем и водосточную систему.

Часто заказчики хотят прокладывать теплый кабель на кровле.

Есть такая тенденция. Многие считают, что, положив теплый кабель, можно решить проблему протечки крыши после выпадения снега. Но наше мнение отличается: теплый кабель стоит прокладывать только там, где нет другой возможности исправить кровлю. Ведь, по сути, теплый кабель монтируют там, где кровля уложена с нарушениями. Из-за этого и образуются сосульки, намерзает лед. Бороться с этим можно двумя способами: перекладывать всю кровлю, что очень дорого, либо обойтись малыми деньгами и избавиться от сосулек, уложив теплый кабель.

Почему среди многих инноваций вы выбираете именно фальцевую кровлю?

Каждый год появляются новые технологии. К примеру, одно время были популярны мягкие кровли, но оказалось, что они высыхают и теряют изоляционные свойства. Затем рекламировались битумные добавки с гарантией до 50 лет, но если монтажник пережег материал, то кровля также приходит в негодность. С ПВХ-мембранами тоже возникают проблемы — они боятся холода, жары, а самое главное — механических воздействий. Поэтому в нашей компании мы доверяем тем материалам, которые успели зарекомендовать себя за долгие годы. А это металл, классическая фальцевая кровля, которая служит людям уже не одну сотню лет.

Насколько в вашей компании развито собственное производство?

В нашем распоряжении имеется несколько станков по изготовлению доборных элементов для кровли и фальцевых картин. То есть, приходя на объект с рулоном железа, наша выездная бригада прямо на месте на станках изготавливает все необходимые элементы. Естественно, это востребовано, поскольку экономит массу времени. К тому же мы в состоянии изготавливать какие-то эксклюзивные детали. Мы работаем по готовым проектам, но всегда можем внести что-то свое. Часто, приезжая на крупные объекты, мы видим, что проект сырой, и тогда с проектной организацией дорабатываем проблемные моменты. Также перед началом работ составляем подробную смету.

Ваша компания доставляет материалы для кровли в крайне сжатые сроки. У вас собственный транспорт?

Быстрая доставка происходит благодаря нашему долгому сотрудничеству с компанией «Уникма» — крупным поставщиком кровельных материалов. Очень быстро по звонку они доставляют нам материалы. Да, у нас есть свой транспорт, но сейчас в строительстве выстроена такая система, что в принципе не обязательно владеть ресурсами, главное — знания, умение и любовь к своей работе. А все необходимые ресурсы на рынке присутствуют, нужно лишь собрать их в единую систему и запустить процесс. Здесь на первый план выходит квалификация организатора. Многое зависит от того, как он умеет сплачивать коллектив и готов ли генерировать новые идеи.

Дмитрий Борисович, как образовывалась компания «Кровельные технологии»?

Свою деятельность мы начали со строительства домов в Краснодарском крае. Спустя немного времени стали специализироваться именно на крышах. Постепенно сформировалась собственная бригада по монтажу кровли. Качество нашей работы нравилось клиентам, и нас стали рекомендовать. Затем однажды пригласили в Москву для проведения кровельных работ в одном из посольств в центре города. И с тех пор мы ведем свою деятельность в столице и ближнем Подмосковье. До прошлого года работали под маркой «Технология крыш» и в основном производили работы для частных домов. Поскольку к нам стали обращаться крупные компании-застройщики, мы изменили форму налогообложения нашей организации и заодно переименовали предприятие в «Кровельные технологии».

Многие считают, что, положив теплый кабель, можно решить проблему протечки крыши после выпадения снега. Но наше мнение отличается: теплый кабель стоит прокладывать только там, где нет другой возможности исправить кровлю.

Генеральный директор — Дмитрий Борисович Кузнецов.
В 1990 г. окончил Московский государственный горный университет по специальности «добыча полезных ископаемых со дна морей и океанов». Затем организовал завод по производству строительные блоков. С 1992 г. в составе строительной бригады занимался монтажом кровель. В 2000 г. открыл с друзьями компанию «Технология крыш», которая в 2017 г. была переименована в «Кровельные технологии».

Что вас вдохновляет на работу? От чего испытываете гордость и удовлетворение в своей деятельности?

Когда компания только начинала свой путь, было понимание, что мы делаем хорошие крыши — это нас вдохновляло. А после того, как предприятие расширилось, чувство удовлетворения испытывали от создания не просто хороших, а уже сложных крыш. Позже с возрастом пришло некое переосмысление. Да, все вышесказанное осталось, но появилось осознание того, что мы делаем людям ДОБРО. Ведь человек обращается к нам с проблемой — например, течет крыша или требуется определенный тип кровли. Как все это воплотить, заказчик не знает. Мы рады, что имеем возможность реально решить проблемы человека. И когда работа завершена, заказчик доволен, то испытываем за это гордость.

МАЛИНС

Malins

Надежный производитель малярного инструмента

Компания «Малинс» представлена на рынке малярного инструмента с 2001 г. Основное направление деятельности — производство малярных валиков для ручной покраски поверхностей. Хоть компания и относит себя к малому бизнесу, но поставки продукции «Малинс» осуществляет по всей территории СНГ. Компания сотрудничает как с крупными оптовиками, так и с конечными потребителями. Как отмечают в компании, те времена, когда люди меняли шубки на валиках, отмачивая их в ацетоне после покраски, давно прошли. А цена растворителей сегодня выше, чем стоимость валика, да и технологически использованный валик проще выбросить и купить новый. Благодаря данной тенденции спрос на продукцию производственного предприятия не прекращается. «Мы работаем в экономклассе, — объясняет генеральный директор ООО «Малинс» Александр Артемьевич Шишкин. — То есть предлагаем хорошее качество за минимальные деньги». Подробно о деятельности фирмы, своем пути в бизнесе и особенностях производства — в интервью нашему журналу.

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВИЧ ШИШКИН,
генеральный директор

Почему вы производите валики, руководствуясь советским ГОСТом?

С тех далеких лет, когда все в СССР производилось согласно ГОСТ, изменились типы и размеры валиков, но его конструкция сохраняется. Конечно, за счет поставок из-за рубежа и производства валиков российскими производителями по собственным ТУ, сегодняшняя продукция отличается от ГОСТа 10831–87. Но тем не менее в тендерах заказчики часто требуют продукцию, соответствующую ГОСТу. Поэтому мы его и выдерживаем.

Вы отмечаете, что рынок насыщен. За счет чего вам удается оставаться на плаву?

Наш главный козырь — стопроцентное выполнение взятых на себя обязательств как по срокам доставки, так и по качеству выпускаемой продукции. У нас не происходит возврата товара по причине брака. Конечно, всегда присутствует человеческий фактор: из-за больших объемов произведенной продукции работники могут уставать, и иногда случаются ошибки. Но они носят единичный характер и не влияют на имидж в целом. И если кто-нибудь из производителей объявит о полном отсутствии брака в процессе производства — не поверю.

А за счет каких факторов «Малинс» достигает высокого качества продукции?

Опыт и отсутствие текучки кадров. Для сравнения — среди сотрудников компании есть работники, которые на нашем производстве уже более 16 лет. А в среднем сотрудники цехов имеют семи-восьмилетний стаж. Это очень важно, ведь брак чаще всего происходит, когда на производство приходят новички: пока не обучились, они могут совершать ошибки. Также качество продукции определяют комплектующие, поэтому мы стабильно работаем только с крупными производителями сырья и материалов. Очень важно работать с проверенными поставщиками, а не гнаться за сиюминутными дешевыми предложениями.

Как инновации влияют на ваше производство и спрос?

Популярность наших продуктов высока. Но новинками я их назвать не могу, поскольку ассортимент уже устоялся и выпускается на протяжении десятков лет. Валик, как колесо, — придумать новое практически невозможно. Конечно, появляются новые материалы, такие как полиакрил, микрофибра и т. д. В связи с этим у нас постоянно происходит модернизация производства, но назвать это инновацией нельзя. Конструкция валика остается неизменной — меняется лишь красящая поверхность. Принимая это во внимание, мы активно расширяем ассортимент в зависимости от трендов и клиентских запросов.

Чем в первую очередь компания «Малинс» привлекательна для клиентов?

Всегда идем навстречу. Если, например, у клиента неожиданно обнулился складской запас, мы восполним, даже если на это нет времени. И конечно, не завышаем цены на продукцию. При этом с каждым клиентом у нас свои особые условия. Есть постоянный переходящий запас на производстве, собственный транспорт, созданы хорошие бытовые условия для персонала. Считаю последнее крайне важным, ведь иначе я как руководитель не смог бы требовать от подчиненных качественного выполнения обязанностей.

Как относитесь к сотрудничеству с крупными сетями, такими как «Леруа Мерлен», Castorama?

Предложения поступают довольно часто. Но мы не включаемся по финансовым соображениям — входной билет для работы в сети стоит серьезных денег. К тому же сети просят очень длительные отсрочки платежа — до 90 дней. Но сегодня рынок нестабильный, и сложно спрогнозировать, как будет изменяться цена комплектующих, сырья и материалов за период отсрочки. Не исключено, что сумма начального платежа за время отсрочки обесценится по причине подорожания материалов. Например, поролон за несколько месяцев вырос в цене на 30%. Тем не менее через посредников наш товар представлен в упомянутых сетях.

Какие характерные особенности у вашего производства?

В контроле задействован каждый человек из производственной цепочки. Оборудование у нас простое, надежное и легко ремонтируемое. В основном это полуавтоматы, которые требуют присутствия человеческих рук. При этом каждая позиция продублирована. Если что-то сломалось, мы в течение 15 минут заменяем неисправный аппарат на аналог и продолжаем работу. Огромных складских запасов готовой продукции мы не делаем, поскольку она быстро реализуется, хотя резервы для этого есть. Сформировался баланс между объемами сбыта и производства. Иными словами, продаем столько, сколько производим. Что также позволяет чувствовать себя достаточно стабильно и уверенно.

Валик, как колесо, — придумать новое практически невозможно. Конечно, появляются новые материалы, такие как полиакрил, микрофибра и т.д. В связи с этим у нас постоянно происходит модернизация производства, но назвать это инновацией нельзя. Конструкция валика остается неизменной — меняется лишь красящая поверхность.

Александр Артемьевич, а как вы пришли в бизнес?

В свое время (конец 90-х гг. прошлого столетия) я был соучредителем компании, торговавшей печатными и техническими сортами бумаги. Но знакомый попросил инвестировать деньги в производство малярных валиков. Мы закупили оборудование, начальные комплектующие, арендовали помещение. Но спустя полгода выяснилось, что производственный процесс не пошел. Учитывая, что в проект уже были вложены средства, мне пришлось заняться им самостоятельно. Через некоторый период времени удалось выпустить и реализовать первые 5 тыс. валиков. Тогда это показалось достижением! А сегодня мы производим 10 тыс. валиков в день, и такие показатели кажутся вполне обычными.

Насколько трудно вам было адаптироваться под новую деятельность?

К счастью, я окончил машиностроительный факультет Тульского политеха. Благодаря инженерному образованию технические моменты для меня труда не составили. А вот налаживать каналы сбыта поначалу было тяжеловато. Выходить со своим продуктом, когда рынок насыщен и поделен, всегда непросто. Но потихоньку все наладилось, и на сегодняшний день мы заняли свою часть рынка. Страна у нас огромная, и рынок сбыта большой.

В условиях нестабильной экономики какие планы у вашей компании?

Пока еще есть определенные признаки кризиса. Мы, например, ощущаем, как растут цены на комплектующие. А повышать стоимость нашей продукции пропорционально этим скачкам мы не можем. Но главное сегодня — сохранить компанию в таком состоянии, чтобы сотрудники не почувствовали финансовых ущемлений. Что же касается тактических целей, то при подведении итогов 2018 г. хочется увидеть рост показателей по сравнению с предыдущим.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР «ЭКСПЕРТ»

Экспертиза проектов: честно, качественно, быстро

Прежде чем построить здание, его надо спроектировать. Но этого мало. На готовый проект необходимо получить положительное заключение государственной экспертизы. В конце 2011 г. в Градостроительный кодекс РФ были внесены изменения, позволяющие застройщикам и инвесторам обращаться за заключением не к государственным, а к частным экспертам (обязательная госэкспертиза была оставлена только для строек, финансирующихся из государственного или муниципального бюджета). Так в нашей стране возник рынок негосударственной экспертизы проектной, сметной документации и (или) результатов инженерных изысканий. Компания «Межрегиональный центр «Эксперт» появилась одной из первых и заняла прочные позиции на этом рынке. Сегодня к ее услугам обращаются застройщики и проектировщики из разных регионов России, а также из других стран. Генеральный директор ООО «Межрегиональный центр «Эксперт» Анатолий Черников объяснил нашему изданию причины такой востребованности.

Анатолий Александрович, как все начиналось?

По образованию я строитель–транспортник. Стаж работы — более 40 лет. Трудился как в строительных, так и в проектных организациях. Около 12 лет работал топ–менеджером в крупных девелоперских компаниях и всю «кухню» прохождения согласования объектов — от начала выбора строительной площадки до ввода объекта в эксплуатацию — изучил вдоль и поперек. Поэтому вскоре после того, как наше государство дало частной экспертизе зеленый свет, решил открыть свое дело. Благо, знакомство и дружеские связи со многими потенциальными заказчиками уже были налажены. Стартовал наш бизнес в 2013 г. И клиенты нашлись.

Кто же они?

Это как сами бизнес–организации, решившие инвестировать в строительство каких–то объектов, так и архитектурные проектные бюро, которые уже получили заказы от компаний–застройщиков. Здесь возможно сотрудничество в двух вариантах: иногда фирма–заказчик архитектурного проекта после его готовности сама обращается к нам напрямую, иногда поручает это своему партнеру–проектировщику, предварительно включив данную услугу в договор с ним.

Среди наших заказчиков немало известных российских и зарубежных компаний, которые намерены расширить или модернизировать свою производственную или торговую инфраструктуру. Навскидку назову некоторые: «Вымпелком», Leroy Merlin, Mercedes–Benz, МАГНИТ, METRO, Volvo, Архангельский целлюлозно–бумажный комбинат, «Таманьнефтегаз»…

В числе объектов, которые получили наше положительное заключение на стадии проектов: заводы, фабрики, жилые и торговые комплексы, склады, гостиницы, башни сотовой связи и многие другие типы архитектурных сооружений.

Пока заказчик не приведет проектную документацию в соответствие со всеми действующими законодательными нормами и правилами, положительного заключения не дадим.

Какие виды услуг вы оказываете, кроме экспертизы проектной документации?

Оценку достоверности сметной стоимости строительства, экспертизу результатов инженерных изысканий, экспертный консалтинг в области архитектурно–строительного проектирования, консультационную помощь при прохождении государственной экспертизы, сертификацию объектов по международным стандартам «зеленого строительства», проведение судебной строительной экспертизы, то есть исследуем строительные объекты, фигурирующие в различного рода судебных тяжбах.

Доступны ли по цене ваши услуги для малого бизнеса? Не выгоднее ли обращаться в госэкспертизу?

Цены на них варьируются от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов рублей, как правило. Это в целом по рынку. Все зависит от размеров и площадей проектируемого объекта, его конструктивной сложности, количества недостатков в самом проекте. Если предприятие малого бизнеса закажет нам, к примеру, провести экспертизу проекта здания автомойки, то это будет на порядок дешевле, чем то же самое в отношении здания торгового центра или многоэтажного жилого дома.

Расценки на услуги госэкспертизы строго регламентированы специальным постановлением правительства. Мы также работаем в соответствии с ним, но можем отступать в сторону уменьшения расценок, идя навстречу клиенту. И в части скорости выполнения заказа преимущество зачастую также на нашей стороне. Любую экспертизу выполняем в течение 14 рабочих дней.

Положительное заключение — по сути, разрешение на строительство. Вы всегда его выдаете?

Смысл частной экспертизы — указать на все недостатки и пробелы в проекте, если они есть (это в основном нарушение положений и требований Градостроительного кодекса РФ, технических регламентов, постановлений правительства, дру–

Генеральный директор — Анатолий Черников. *Родился в 1953 г. В 1975 г. окончил строительный факультет Московского института инженеров транспорта. В составе комсомольской бригады принимал участие в стройках БАМа. В 1980-е гг. работал в Московском тресте транспортного строительства. Принимал непосредственное участие в строительстве современного комплекса Павелецкого вокзала в Москве, корпусов Люблинского литейно-механического завода, жилых кварталов в Люблино. В 1990-е в качестве директора жилого комплекса Московского международного университета руководил строительством студенческого городка (кампуса) на территории вуза. В 2000–2012 гг. занимал руководящие должности в ряде девелоперских и проектных организаций Москвы. В 2013 г. создал компанию «Межрегиональный центр «Эксперт». Женат, вырастил трех дочерей. Заветная мечта — как можно дольше не расставаться с любимой работой строителя, проектировщика, эксперта.*

гих подзаконных актов, отраслевых норм и т.д.), и помочь в их устранении. То есть, пока заказчик не приведет проектную документацию в соответствие со всеми действующими законодательными нормами и правилами, положительного заключения не дадим. Просто не имеем на это ни юридического, ни морального права.

Насколько развито взаимодействие с профильными органами власти?

Стараемся быть в курсе градостроительной политики в тех регионах, откуда идет наибольший поток заказов. К примеру, у нас подписано соглашение об информационном взаимодействии с Комитетом по архитектуре и градостроительству города Москвы.

Каков штат сотрудников в компании?

Сорок три человека. Большая их часть сосредоточена в центральном офисе в Москве. У компании также есть филиал в Волгоградской области и представительства в Тольятти и Ессентуках.

Сотрудники — главная причина нашей успешности на рынке экспертных услуг. Благодаря им к нам приходят новые клиенты и возвращаются прежние. В компании трудятся аттестованные эксперты — настоящие асы своего дела, одна только их подпись под положительным заключением к тому или иному проекту означает: да, его можно запускать в строительство без всяких сомнений. Некоторые из них имеют многолетний опыт работы в структурах государственной экспертизы. В их числе мой заместитель — Марина Борисовна Золотарева, эксперт по пожарной безопасности — Юрий Михайлович Глуховенко, эксперт по системам тепло-, газоснабжения, кондиционирования и вентиляции — Ираида Петровна Куликова.

Сегодня ваша компания является членом каких-либо профессиональных ассоциаций?

«Межрегиональный центр «Эксперт» входит в состав сразу нескольких профессиональных сообществ: Ассоциации экспертных организаций в строительстве Московской области (вероятно, на ее базе и будет создана СРО), Российского союза строителей, Палаты судебных экспертов.

Центр вышел на рынок экспертных услуг незадолго до начала пресловутого экономического кризиса: спада производства, западных санкций, обвала рубля. Как все это отразилось на вашем бизнесе?

Наверное, было какое-то влияние. Но оно носило очень опосредованный характер. По крайней мере, с момента старта бизнеса в 2013 г. и до сего дня объемы выручки и прибыли стабильно держатся у нас примерно на одном уровне. В ближайшие годы мы нацелены на рост, на положительную динамику всех основных экономических показателей предприятия.

Что дает повод для оптимизма, ведь компаний-конкурентов наверняка хватает как в Московском регионе, так и в других?

Согласно статистике Минстроя, за прошлый год на российском рынке негосударственной экспертизы проектной документации аккредитовано порядка 700 организаций. Более 200 из них сосредоточено в Москве. Не факт, что все из этих компаний действующие: кто-то уже успел просрочить аккредитацию, кто-то просто не находит клиентов…

В компании трудятся аттестованные эксперты — настоящие асы своего дела, одна только их подпись под положительным заключением к тому или иному проекту означает: да, его можно запускать в строительство без всяких сомнений.

Хотя конкурентов, вы правы, хватает. Но у нас есть одно преимущество — выполняем экспертизы проектов честно, качественно, быстро. А сарафанное радио делает все остальное. Знаете, когда на нас вышли представители немецкого автоконцерна Daimler с просьбой провести экспертизу проекта строительства завода «Мерседес-Бенц» на территории Солнечногорского района, я спросил: «А почему вы выбрали именно нашу компанию?» Они коротко ответили мне: «Нам ее рекомендовали».

ПРОЕКТНО–КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО T–CONSTRUCTION

Используя современные технологии проектирования

Проектно-конструкторское бюро T-CONSTRUCTION — наглядный пример того, как за сравнительно короткий срок проектная компания может громко заявить о себе на рынке, завоевать репутацию крепких профессионалов, доверие заказчиков. По мнению генерального директора компании Сергея Михайловича Сластикова, одно из главных слагаемых успеха — активное использование самых передовых современных технологий проектирования.

T–CONSTRUCTION
ПРОЕКТНО–КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО

СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ СЛАСТИКОВ,
генеральный директор

Сергей Михайлович, расскажите, пожалуйста, об истории создания вашей компании.

Нашей компании — четыре года. Сам я ранее несколько лет трудился главным конструктором в проектной организации, потом работал самостоятельно, занимался в основном технологиями конструирования. Со временем родилась идея создать собственную фирму. Изначально основным профилем компании была разработка конструктивных решений, что нашло свое отражение и в названии нашей компании. Сегодня же мы — не конструкторское бюро, а проектная компания, которая занимается и вопросами конструктива, и инженерного проектирования, и архитектурных решений. То есть мы обеспечиваем полный цикл проектирования.

Штатных сотрудников у нас 20 человек, плюс большое количество внештатных специалистов — конструкторов, архитекторов, которых мы привлекаем в период пиковых нагрузок или в качестве специалистов в каких–то конкретных направлениях.

У нас — молодая амбициозная команда. Возраст наших специалистов 28–36 лет. Подбирали кадры достаточно долго. Не так просто найти человека, обладающего хорошим запасом знаний, имеющего практический опыт работы и при этом способного без проблем влиться в коллектив, успешно взаимодействовать в команде. Сейчас этот процесс завершен, мы — дружный, сплоченный и при этом высокопрофессиональный коллектив, способный решать самые сложные задачи.

Как можно охарактеризовать уровень конкуренции в вашем сегменте рынка?

Если говорить о Москве и области, то он достаточно высокий. Это как раз тот регион, в котором мы работаем. Но, в принципе, расположение объектов не имеет большого значения — можно проектировать по всей России. У нас, кстати, есть опыт проектирования по еврокодам. Хотя, конечно, это — исключительный случай. Мы в своей работе базируемся на российских стандартах и СНИПах. Владеем также некоторыми методиками, которые нашими стандартами не предусмотрены, но наличествуют в еврокодах.

Возвращаясь к вопросу конкуренции, нужно сказать, что компании, работающие на нашем рынке, подразделяются на несколько видов. Есть, например, достаточно крупные проектные институты, имеющие свои преимущества. Это прежде всего наличие опытных специалистов старой закалки. Но, с другой стороны, есть у этих организаций и недостатки. К ним можно отнести большие сроки выполнения работ и отставание в освоении и использовании новых технологий проектирования.

Вы эти технологии успешно внедряете в практику?

Да, и занимаемся этим очень активно. В частности, мы осуществляем проектирование с использованием BIM–технологии.

Это сейчас очень актуальное направление…

Да, сначала это было просто модным явлением, затем пришло понимание, что это — естественная эволюция нашей отрасли, а сейчас для проектировщиков стало очевидным, что использование BIM–технологий имеет целый ряд весомых преимуществ.

Интересно, у заказчиков присутствует понимание актуальности использования BIM–технологий при проектировании?

Не у всех, но у многих. Думаю, что понимание скоро станет всеобщим, учитывая поддержку процессов цифровизации со стороны государства. Сейчас часть госзаказов предусматривает обязательное предоставление проектной документации в формате BIM. Надеюсь, и коммерческие организации также скоро к этому придут. Преимущества очевидны. BIM позволяет получить цифровую копию здания. Если ранее проект представлял собой множество чертежей на бумажных носителях, каждый из которых содержал какую–либо часть информации об объекте проектирования, то сейчас все это со–

брано воедино, и из цифровой копии здания можно оперативно почерпнуть любую проектную информацию.

А заказчики умеют пользоваться этими возможностями?

Существуют три основные стадии жизненного цикла объекта недвижимости: проектирование, строительство, эксплуатация. Сейчас на стадии проектирования BIM–технологии внедрены достаточно широко, следующий этап — строительство, затем — эксплуатация. На них BIM–технологии пока масштабно не распространяются, но и среди строителей, и среди организаций, которые занимаются эксплуатацией объектов, есть свои пионеры этого направления. Появились даже компании, которые освоили полный цикл использования BIM–технологий.

Каковы, на ваш взгляд, основные конкурентные преимущества T–CONSTRUCTION?

Во–первых, это применение современных технологий проектирования. Речь идет не только о BIM. Мы тщательно отслеживаем появление в практике проектирования каких–либо новых, современных решений, которые ранее не применялись или были мало известны. Они касаются усиления конструкций, их защиты от различных природных явлений, энергоэффективности, применения новых материалов и т. д.

Мы ищем такие новые решения на самых представительных отраслевых выставках, активно контактируем с компаниями инновационной направленности. Строительная отрасль развивается достаточно динамично, все время появляется что–то новое. Чтобы не стать шаблонными проектировщиками, нужно всегда быть в курсе новых эффективных направлений, решений. Ими мы постоянно пополняем наш проектный арсенал.

Второе преимущество, на мой взгляд, это взаимоотношения с заказчиком. Можно формально подходить к работе, подписать техническое задание, не во все пункты которого заказчик, может быть, сам детально вникал. И строго следовать этому документу. В принципе, это — беспроигрышная позиция. Мы же всегда стремимся понять настоящие потребности заказчика на этапах формирования технического задания и задания на проектирование. Можно сказать, что мы также выполняем функции консультантов, предлагающих наиболее оптимальные решения для реализации конкретных задач.

Третье преимущество связано с характеристиками нашего коллектива, о котором я уже говорил. Нам просто интересно выполнять поставленные задачи качественно и оперативно. Опять же за счет современных технологий проектирования. Это позволяет нам избавить заказчика от проблем на стадии строительства. Наши проекты всегда соответствуют требованиям стандартов и СНИПов, тщательный расчет конструкций позволяет избежать перерасхода материалов. Мы строго следуем утвержденному графику проектирования, проповедуем разумную ценовую политику.

Сегодня мы — не конструкторское бюро, а проектная компания, которая занимается и вопросами конструктива, и инженерного проектирования, и архитектурных решений. То есть мы обеспечиваем полный цикл проектирования.

О ценах, пожалуйста, поподробнее...

Конечно, цена зависит от сложности объекта, но не погрешу против истины, если скажу, что мы работаем в среднем ценовом сегменте. Хочу отметить, что мы при этом не делаем никакой наценки за предоставление проекта в формате 3D по BIM–технологиям. Причем, если даже заказчику не принципиально, в каком формате будет выполнен проект, мы делаем его в 3D. Хотя бы для того, чтобы поддерживать, поднимать собственный высокий уровень исполнения проекта, не отступать назад, в прошлое.

Какой из выполненных вашей компанией проектов вы могли бы отметить как самый удачный?

В прошлом году мы вошли в тройку номинантов конкурса на премию Архсовета Москвы в номинации «Лучшие архитектурные градостроительные решения объектов офисного и административного назначения». Мы представляли проект «Торговый центр «Галерея 76». Сейчас он в стадии строительства. Этому проекту был посвящен материал в журнале «CRE», освещающем вопросы коммерческой недвижимости, что само по себе также почетно.

Проект наглядно продемонстрировал наш потенциал, причем в качестве генпроектировщика.

Вы, наверное, могли бы представить свои проекты и в других номинациях?

Конечно. Мы проектируем бизнес–центры, индивидуальное жилье, объекты административного назначения и многое другое. Среди наших проектов, например, мебельная фабрика ООО «Домотека» в Новой Москве, где мы выполняем функции генерального проектировщика. В качестве субподрядчика вели проектирование инженерных сетей для административного здания МВД. Кстати, очень интересный и сложный объект, к инженерным сетям там предъявляется много дополнительных, нестандартных требований. Принимали участие в очень интересном арт–проекте «Шоу–рум «Курский», хотя архитектурное решение в этом случае предоставила фирма–партнер. Скоро этот проект будет реализован. Сейчас в работе проект общежития для студентов МФТИ в подмосковном Долгопрудном. На этом объекте мы готовим конструкторские решения и расчеты.

Какие итоги первых четырех лет существования компании вы можете назвать самыми значимыми?

Первое — формирование команды единомышленников. Сейчас собственное видение перспектив личного развития каждого сотрудника совпадает с задачами роста компании в целом.

Второй момент: у нас уже есть репутация компании, работающей высокопрофессионально и творчески. Успешное участие в конкурсе Архсовета Москвы, упоминание в авторитетных печатных изданиях этому способствовало. Кроме того, у нас появляются постоянные клиенты, что также показательно. С ООО «Домотека» мы работаем уже три года, принимали участие в проектировании нескольких зданий. Есть налаженные связи и со строительными компаниями, такими как «Стальстрой», «Форт проджект».

Словом, период становления нашей компании завершен. Заложен, на мой взгляд, надежный фундамент для дальнейшего развития.

СЕВЕРО–ЗАПАДНЫЙ ИНЖИНИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Изыскания, проектирование, обследование: от Северо-Запада до Дальнего Востока

Компания «Северо-западный инжиниринговый центр» (СЗИЦ) стремительно ворвалась на рынок проектирования и инженерных изысканий в 2013 г. Осознав, что пора уже делать что-то свое, архитекторы и инженеры из Санкт-Петербурга, специализирующиеся на проектировании объектов энергетической инфраструктуры, объединились в дружную команду сонаправленных и надежных профессионалов. Уже спустя два года Центр предлагал своим клиентам целый спектр услуг — все виды проектирования, инженерных изысканий, строительной экспертизы и обследования конструкций. Подробнее об этих направлениях нам рассказал основатель и генеральный директор компании Андрей Викторович Соглаев.

Андрей Викторович, проектирование энергообъектов чем–то отличается по сложности от проектирования других сооружений?

Здесь правильным будет сказать, что в целом разработка проектных решений для промышленных объектов является в ряде аспектов более сложной, чем для торговых или жилых. Но большую роль играет специализация проектной фирмы. Наша компания изначально была заточена под работу с объектами энергетической инфраструктуры (пять лет назад данное направление было не сильно развито, мы стали одними из первых, кто занимался такими проектами). Благодаря полученному опыту мы чувствуем себя уверенно в этой сфере. Поэтому все сложности, с ней связанные, вызывают азарт, профессиональный интерес и, конечно же, открывают перспективы для роста.

Например, специалисты компании смогли максимально творчески реализоваться и предложить массу оригинальных решений, участвуя в знаменитом проекте по строительству воздушной линии электропередачи «Ленинградская — Белозерская» напряжением 750 кВ. Это самая грандиозная стройка по возведению ЛЭП в стране за последние десять лет. Она еще продолжается и призвана повысить качество электроснабжения в Центральном и Северо–Западном федеральных округах. Мы были приглашены в этот проект на стадии изысканий и сегодня сопровождаем сам процесс строительства в части контроля за установкой и монтажом вышек ЛЭП.

А какие еще сооружения может проектировать Центр?

Если речь идет об энергетической инфраструктуре, то это электростанции, трансформаторные подстанции, всевозможные сети связи, вспомогательные технические объекты. Мы предлагаем заказчику весь перечень сопутствующих или предшествующих проектированию услуг: инженерные изыскания непосредственно на месте строительства будущего объекта, согласование технического задания, расчет эффективности проекта, подготовку рабочей и проектной документации, помощь в проведении государственной или негосударственной экспертизы, авторский контроль за ходом строительства и внесение в него корректировок в случае необходимости.

И такого подхода мы придерживаемся при проектировании любых объектов, не только энергетических.

Получается, что проектный отдел вашей компании может сделать заказ на проведение изысканий другому подразделению вашей же компании?

Да. Фактически наш департамент по проектированию часто тянет за собой и остальные подразделения, выступая своеобразным локомотивом. Среди наших клиентов много крупных строительно–монтажных предприятий, которые не имеют своих проектных отделов. Но ими бизнес не ограничивается. У департамента инженерных изысканий или у департамента обследования могут быть в работе, соответственно, заказы на проведение изысканий от сторонних проектных организаций или на проведение обследования уже построенного и эксплуатирующегося сооружения от его собственника. В таком случае данные

Наша компания изначально была заточена под работу с объектами энергетической инфраструктуры. Благодаря полученному опыту мы чувствуем себя уверенно в этой сфере. Поэтому все сложности, с ней связанные, вызывают азарт, профессиональный интерес и, конечно же, открывают перспективы для роста.

Генеральный директор — Андрей Викторович Соглаев, *уроженец Санкт-Петербурга, выпускник Санкт-Петербургского политехнического университета по специальности «промышленное и гражданское строительство». За плечами опыт работы в банковском секторе, сфере недвижимости. В 2013 г. учредил компанию «Северо-западный инжиниринговый центр». Женат, воспитывает дочь и сына.*

подразделения действуют независимо от департамента проектирования.

В чем суть такой услуги, как обследование?

Например, заказчик хочет выявить, нуждается ли здание в капитальном ремонте. Заключает с нами договор на обследование, и наши специалисты приступают к работе. Прежде всего им предстоит произвести предварительный осмотр объекта. Затем, если обнаружены какие-то неисправности, необходимо более тщательно изучить проблемные участки. На этом этапе выявляются все неполадки, которые снижают устойчивость и прочность конструкции. Они документально фиксируются с помощью фотографирования, составления специальных карт и описательных ведомостей.

Помимо этого проводится масса математических расчетов и лабораторных исследований (например, для определения степени коррозии металла, из которого изготовлены несущие элементы). Итогом всей этой кропотливой и тщательной работы является заключение, состоящее из нескольких десятков пунктов и подпунктов. Главное в нем — выводы и рекомендации по итогам обследования: возможна ли эксплуатация объекта, каким образом можно укрепить, восстановить или заменить элементы и конструкции, из которых он состоит.

Чем строительная экспертиза отличается от обследования зданий и сооружений?

Она проводится обычно в случае явного или весьма вероятного отклонения эксплуатационных характеристик от действующих стандартов и норм. Например, здание перенесло пожар, в нем образовалась трещина, или оно очень длительное время пребывало в статусе долгостроя. Также строительная экспертиза проводится с целью выяснения реальной стоимости недвижимого объекта, определения пригодности его для той или иной деятельности или жилья. Страховая компания может быть инициатором и заказчиком такой экспертизы, чтобы определить объем покрытия убытков при наступлении страхового случая. В целом статус строительной экспертизы более высок, чем обычного обследования. И по ее итогу мы выдаем заказчику не просто заключение, а экспертное заключение, с помощью которого он может, к примеру, официально отстаивать свою позицию в суде.

Каковы основные тенденции, сложившиеся сегодня на рынках изысканий, проектирования и обследования недвижимости?

Я бы выделил одну — демпинг цен на эти услуги со стороны далеко не всегда добросовестных региональных игроков, которые пытаются найти клиентов в Москве и Санкт-Петербурге. Кто-то из столичных заказчиков соглашается на предлагаемую дешевизну, но потом горько сожалеет: качество исполняемых работ часто оставляет желать лучшего, выданная проектная документация или заключения не выдерживают никакой критики у экспертных организаций и надзорных ведомств. За перепроведение необходимых процедур и переподготовку документации приходится платить повторно — уже добросовестным компаниям.

В целом статус строительной экспертизы более высок, чем обычного обследования. И по ее итогу мы выдаем заказчику не просто заключение, а экспертное заключение, с помощью которого он может, к примеру, официально отстаивать свою позицию в суде.

В этом смысле ваша компания придерживается принципов профессиональной этики?

Безусловно. Мы берем на себя полную ответственность за выполнение того спектра услуг, которые заявляются заказчиком, и выполняем их на самом высоком уровне, досконально соблюдая букву и дух заключенного договора. Вся подготовленная нами итоговая документация (отчеты, заключения, рекомендации и т. д.) соответствует всем требованиям профессиональных СРО, Минстроя и Госэкспертизы. Без такого подхода вряд ли наша компания смогла бы обеспечить географию заказов по всей России — от Москвы и Санкт-Петербурга до Уссурийска и Южно-Сахалинска.

СИМБАКС

Устройство промышленных полов и благоустройство территории гарантированно высокого качества

Устройство промышленных полов, а также благоустройство и озеленение территорий — динамично развивающиеся направления на строительном рынке. Услуги специалистов, работающих в этих сферах, год от года становятся все более востребованными. Постоянно растет и количество игроков в данных сегментах. В подобной ситуации особенно актуален вопрос выбора подрядчика — профессионала, в совершенстве владеющего технологиями. Именно такой компанией является ООО «Симбакс». Только в 2017 г. она сделала порядка 100 тыс. м² промышленных полов, а также благоустроила около 20 тыс. м² дворовых территорий в жилых районах и площадок, прилегающих к бизнес-центрам. По словам генерального директора «Симбакс» Алексея Викторовича Симбирцева, за шесть лет работы оборот компании и количество ее сотрудников увеличились в два раза. Он рассказал об основных достижениях компании и поделился некоторыми секретами успешной деятельности в условиях высокой конкуренции.

Алексей Викторович, почему именно промышленные полы являются основной специализацией вашей компании?

Так сложилось, что многие специалисты в сформированной в 2012 г. команде «Симбакса» уже имели довольно большой опыт устройства промышленных полов. Стоит отметить, что этот сегмент особенно активно развивается в последние годы, и настоящих профессионалов, которые владеют всеми нюансами, знают особенности современных материалов и работы с ними, на рынке до сих пор не так много. Фактически наши возможности позволили вовремя сделать ставку именно на узкую специализацию промышленных полов.

Такой подход себя оправдал — количество заказчиков постоянно растет. И, что особенно радует, наша основная реклама — репутация: большинство новых клиентов обращаются по рекомендациям бывших заказчиков.

Где преимущественно востребованы промышленные полы?

Сейчас на первый план вышли подземные паркинги в новостройках, а также в торговых и бизнес-центрах. Конечно, современные полы нужны и в складских помещениях, и на промышленных объектах. Но таких заказчиков гораздо меньше, ведь многие склады и заводские здания построены давно.

Вы идете в ногу со временем и в плане применения новейших технологий?

Прямые контракты с поставщиками позволяют нам приобретать материалы со скидками, что сказывается и на конечной цене. Есть у нас и определенные возможности влиять на ценообразование за счет оптимизации собственных издержек.

Безусловно, это так. В нашем бизнесе по-другому и нельзя. Я думаю, не будет преувеличением сказать, что о промышленных полах мы знаем досконально все, и в этом наше огромное конкурентное преимущество. Фактически «Сибмакс» для заказчика выступает экспертом в этой области и предлагает клиентам устройство бетонных и полимерных наливных полов. На основании опыта нашим специалистам удалось составить, если говорить образно, алгоритм идеального промышленного напольного покрытия. Он обеспечивает и качество, и эстетику, и длительный эксплуатационный период.

Гарантийный срок используемых нами материалов составляет пять лет, а гарантия на выполненные работы — два года. Конечно, при условии соблюдения правил эксплуатации. Стоит отметить, что случаев, когда к нам обращаются за помощью по постгарантийному обслуживанию, практически не бывает.

Работать так, чтобы у клиентов потом не возникало проблем, — ваш принцип?

В основу нашей профессиональной деятельности положены такие принципы, как профессионализм и добросовестность.

К сожалению, приходится констатировать, что на рынке есть фирмы, которые или в силу отсутствия опыта, или из-за недобросовестности допускают ошибки и недоделки. И зачастую они

дорого обходятся заказчикам. Мы же работаем так, чтобы потом не приходилось ничего ремонтировать.

Какие промышленные полы на сегодняшний день пользуются наибольшим спросом?

На самом деле все зависит от потребностей заказчика и от того, какие нагрузки будет испытывать этот пол. Мы обустраиваем все виды покрытий. У любого из них — бетонное основание. Именно оно является базой для нанесения других материалов. А это могут быть, например, наливные покрытия. Они очень эстетичны — гладкие, глянцевые и при этом устойчивые к истиранию и различному типу нагрузок. Или полимерные покрытия — полиуретановые, эпоксидные — разные по фактуре и текстуре, тонкослойные или с толстым слоем. Нюансов очень много.

Именно наливные и полимерные полы являются основным направлением нашей работы. Отмечу, что производители не стоят на месте и качество материалов постоянно улучшается.

Вы закупаете их у зарубежных поставщиков?

Не только. И в этом вопросе мы исходим из того, что нужно заказчику. Конечно, иностранные производители известны, но качество материалов российских поставщиков во многих случая не хуже и даже лучше импортных аналогов.

Как строится работа с заказчиком промышленного пола?

Сначала наш менеджер подробно выясняет приоритеты клиента и особенности помещения, предварительно выбирается вариант покрытия. Затем наш специалист выезжает на место, проводит необходимые замеры и оценивает масштаб предстоящих работ. На этом этапе очень важно отметить детали — например, увидеть наличие трещин, выбоин, других дефектов в предстоящей основе. Также оценивается назначение помещения и особенности его эксплуатации — проходимость, термические и химические нагрузки и многое другое. Затем делается расчет расхода материалов и стоимости работ. Если клиента все устраивает, подписывается договор.

Алексей Викторович Симбирцев. *Окончил Инженерно-строительный институт Орловского государственного аграрного университета имени Н. В. Парахина. С 2005 г. работал в российских и зарубежных строительных компаниях, в том числе в представительстве международного концерна Strabag. В 2012 г. основал и возглавил ООО «Симбакс». Главным достижением компании на сегодняшний день считает сложившийся коллектив профессионалов и хорошую репутацию на рынке. Своим важным личным достижением называет основание собственной компании в нестабильный период экономического кризиса. «Я на собственном опыте знаю, что кризис — это время открытия новых возможностей, которые надо только захотеть увидеть», — говорит Алексей Викторович.*

Все материалы и необходимую для изготовления наливного пола технику мы доставляем на место сами.

Еще одно направление вашей деятельности — благоустройство и озеленение территории. Как вы пришли к нему?

Как и в случае с промышленными полами, мы пришли к этому, тоже отталкиваясь от собственных возможностей. В компании есть хорошие специалисты по данному направлению, накоплен достаточный опыт. Нередко возникают ситуации, когда заказчику, например, пола в паркинге, необходимо привести в порядок и близлежащую территорию — благоустроить дорожки и т. д. Это очень интересная творческая работа, и мы с удовольствием беремся за реализацию технической части по проекту клиента.

Вы можете привести примеры уже реализованных вашей компанией проектов в этом направлении?

За шесть лет их накопилось очень много. В качестве примеров можно привести благоустройство территорий элитных жилых комплексов TriBeCa Apartments на Нижней Красносельской улице, Art Residence на Белорусской, а также территории торгового центра «ВиВа» в районе Бутово и базы отдыха «Кристалл» в районе подмосковной Балашихи.

Какие сервисные преимущества сотрудничества с «Симбаксом» вы можете отметить?

В первую очередь это соотношение «цена — качество». Прямые контракты с поставщиками позволяют нам приобретать материалы со скидками, что сказывается и на конечной цене. Есть у нас и определенные возможности влиять на ценообразование за счет оптимизации собственных издержек.

Важный сервисный момент — скорость выполнения работ. После получения заявки наши специалисты выезжают к клиенту на следующий день. Один день требуется и на составление сметы. На всех этапах взаимодействия с заказчиком мы прорабатываем проект тщательно, стараемся заботиться о всесторонней выгоде для клиента.

Наверняка вы знаете главный секрет — как получить качественный пол или обустроенную территории и не переплатить. Какой совет вы можете дать потенциальным заказчикам?

Наилучший вариант — вложения в качественные материалы и технологии. Именно они позволят сэкономить, поскольку ремонт или, например, замена напольных покрытий в этом случае потребуются не скоро. И конечно же, крайне важно найти хорошего исполнителя работ, который это качество вам гарантирует.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНСАЛТИНГ

Неизменно положительный результат лицензирования деятельности

Лицензирование в области строительства — это мировая практика, которая регулирует рыночные отношения и уменьшает риски в данном секторе экономики. Контроль строительных компаний гарантирует безопасность и высокое качество работ. Среди многообразия организаций, предлагающих услуги лицензирования, не все демонстрируют стопроцентный положительный результат при получении лицензий. ООО «Строительный консалтинг» гордится высокой компетенцией сотрудников и отсутствием отказов в выдаче лицензий своим клиентам. Об особенностях получения разрешительных документов в строительной отрасли и проблемах, возникающих при их оформлении, рассказал генеральный директор компании Дмитрий Васильевич Зрютин.

Генеральный директор — Дмитрий Васильевич Зрютин.
Родился в 1986 г. в Североморске в семье военных. Окончил Тамбовский государственный технический университет по специальности «стандартизация, сертификация и метрология». В сфере строительного консалтинга работает более шести лет. В 2015 г. основал собственную компанию. Ведет здоровый образ жизни, занимается спортом.

Дмитрий Васильевич, как появилась идея создать собственную компанию?

Разнообразный, насыщенный опыт оформления разрешительных документов и сотрудничество с компаниями строительной отрасли навели меня на мысль, что я могу работать лучше и эффективнее. Тогда и пришла идея открыть свое дело.

Какие вопросы помогает решать «Строительный консалтинг»?

Мы оказываем юридическую и практическую поддержку организациям, работающим в сфере строительства, проектирования, инженерных изысканий, монтажа и пусконаладочных работ, реставрации. Занимаемся непосредственно оформлением разрешительных документов для строительных и проектных организаций, среди которых особой популярностью пользуются допуски СРО, лицензии МЧС, ФСБ, Министерства культуры, Ростехнадзора (атомная), лаборатории, а также разработка специальных технических условий (СТУ).

С какими сложностями сталкиваются предприниматели, стремящиеся получить допуск СРО с помощью юридических компаний?

К сожалению, множество недобросовестных организаций предлагают вступление в СРО, заведомо не гарантирующие своего долгого существования. Заманчивые, на первый взгляд выгодные предложения прельщают компании, но сотрудничество с мошенниками заканчивается всегда печально. Среди наших заказчиков есть компании, которые в течение года трижды получали допуски СРО, которые впоследствии ликвидировалось Ростехнадзором. Обратившись к нам, проблема была решена раз и навсегда, а в некоторых случаях мы помогали вернуть потраченные денежные средства.

В связи с вступившим в силу 1 июля 2017 г. ФЗ №372 огромное число строительных компаний вынуждено получать новый допуск СРО. Согласно нововведенным законодательным требованиям в штате организации должно быть как минимум два сотрудника–члена Национального реестра специалистов (НРС). Естественно, у большинства компаний нет понимания, как обеспечить это соответствие. Мы решаем сложившуюся проблему, подбираем необходимых специалистов или помогаем имеющимся работникам попасть в НРС.

Как строительным компаниям обезопасить себя от недобросовестных саморегулируемых организаций?

Прежде всего стоит обратить внимание на правила вступления в СРО. Незаконными являются вступление в рассрочку, вступление без специалистов по гарантийным письмам, навязчивое требование страхования гражданской ответственности и других, не регламентированных законом взносов, прием организаций в состав членов СРО, которые заведомо не соответствуют требованиям Градостроительного кодекса, а именно имеют неполные компенсационные фонды. Все эти моменты должны сразу вызывать подозрение. Вероятнее всего, такое СРО в скором времени будет исключено из реестра действующих, что повлечет за собой потерю допуска к работам организаций, состоящих в СРО. Только

за 2016–2018 гг. от недобросовестных СРО пострадало несколько десятков тысяч строительных, проектных и изыскательных организаций, а суммарный ущерб составил более 10 млрд рублей.

Процедура получения лицензии ФСБ одна из самых сложных. Расскажите о ней.

Лицензия ФСБ дает право на проведение работ и оказание услуг с использованием сведений, составляющих государственную тайну. Необходимость получения такой лицензии возникает у строителей и проектировщиков, которые заходят на закрытые объекты.

В силу специфики деятельности ФСБ получение лицензии занимает от трех до шести месяцев. Существует множество нюансов при получении данной лицензии, о которых не знают штатные юристы большинства организаций, планирующих ее оформление. Что в свою очередь влечет увеличение срока получения либо и вовсе отказ. Наши специалисты гарантированно с первого раза готовят компанию в соответствии со всеми требованиями законодательства РФ.

Кому необходима лицензия МЧС?

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, занимающиеся обеспечением пожарной безопасности, обязаны вести свою деятельность на основании выданной МЧС РФ лицензии. Кстати, этот вид лицензирования тоже затронули изменения, они касаются работ по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений. Но организациям, имеющим на сегодняшний день лицензию МЧС, переоформлять ее не требуется.

Какие возможности в работе открывает наличие лицензии Министерства культуры РФ?

Этот разрешительный документ на право проведения работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации позволяет строительным и проектным компаниям осуществлять реставрационную деятельность. В октябре 2017 г. в силу вступили изменения, связанные с сокращением наименований работ. Так, из 31 вида осталось 11. Кроме того, в штате у соискателя лицензии Министерства культуры на реставрацию должно быть не менее трех руководителей, имеющих профессиональное образование, а также стаж работы не менее трех лет за последнее десятилетие в области сохранения объектов культурного наследия и аттестованных в Министерстве культуры РФ. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 17.10.2017 г. №1262, все организации, имеющие лицензии, обязаны переоформить их в соответствии с новыми лицензионными требованиями в течение года после вступления в силу данного постановления.

Какие еще ваши услуги могут быть полезны строительным компаниям?

Мы готовы предложить подготовку, переподготовку, повышение квалификации и аттестацию специалистов. Как известно, работники должны не реже одного раза в пять лет проходить повышение квалификации. Мы сотрудничаем с рядом профильных учебных заведений, подбираем индивидуальную очную или дистанционную программу, помогаем оперативно включиться в обучение.

«Строительный консалтинг» готов оказать полный спектр услуг по получению или переоформлению лицензии Ростехнадзора на строительство и эксплуатацию блоков атомных станций, а также на проведение других работ на объектах использования атомной энергии, регистрацию особо опасных объектов в Ростехнадзоре и получение лицензии на эксплуатацию такого объекта. Объем документов для прохождения такого вида лицензирования доходит до 300–400 страниц. Наши специалисты грамотно выверяют всю документацию, ведь порой даже «лишняя точка» может привести к отказу в выдаче лицензии.

Также мы можем помочь в получении аккредитации МЧС, свидетельства о регистрации ФСТЭК на техническую защиту конфиденциальной информации, сертификации ИСО и других разрешительных документов.

Сотрудничество с какими организациями дало вам наиболее ценный опыт?

Мы оказывали помощь в оформлении сертификатов, разработке документации таких крупных компаний, как АО «Моспроект–3», АО «Российская самолетостроительная корпорация «МИГ», ГБУ Жилищники г. Москвы, Автономная некоммерческая организация «Центр Независимых Строительных Экспертиз», АПС ГБУЗ «Морозовская детская городская клиническая больница», АО «Научно–исследовательский институт технической физики и автоматизации», Финансово–промышленная группа «Оборонэнерго», ООО «Шуйский электромеханический завод» и др.

Что отличает «Строительный консалтинг» от конкурентов?

В первую очередь это специалисты с богатым профессиональным опытом. В «Строительном консалтинге» работают бывшие сотрудники профильных ведомств, знающие тонкости оформления тех или иных документов изнутри. Большинство конкурирующих организаций ограничены в ресурсах и не имеют возможности привлечь узких специалистов, что приводит к определенным рискам — временным и финансовым потерям клиента.

За время нашей работы было оформлено более 700 различных разрешительных документов. За всю практику у нас не было ни одного отказа в выдаче лицензии.

Сроки подготовки документов зачастую сжаты. Несмотря на это, нашим квалифицированным экспертам не составляет труда максимально точно проработать документацию и помочь клиенту пройти лицензирование успешно с первого раза.

Мы оказываем только те услуги, в которых компетентны на 100%. Считаю необходимым до заключения договора подробно ознакомиться с деятельностью компании, ответить на возникающие у клиента вопросы и оценить свои силы. Наши консультации бесплатны. Оплата за предоставляемые услуги происходит поэтапно в соответствии с прописанным в договоре графиком. Кроме того, в зависимости от заказанных услуг мы предлагаем клиенту скидки или дополнительные услуги за наш счет.

Ваша компания достаточно молодая. Каких успехов уже удалось достичь?

За время нашей работы было оформлено более 700 различных разрешительных документов. Только за прошлый год членами СРО благодаря нашей поддержке стали более сотни компаний. За всю практику у нас не было ни одного отказа в выдаче лицензии. Многие клиенты обращаются к нам и в последующем, рекомендуют нас как надежных и ответственных партнеров.

Какой у вас девиз в жизни?

Смотреть на мир реалистично, без розовых очков и пессимистических настроений, не поддаваться на всевозможные провокации и манипуляции. Всегда стараюсь объективно оценивать ситуацию, не без оптимизма.

СТРОЙ–АРТ

СТРОЙ-АРТ
архитектурно-строительная компания

Индивидуальное жилищное строительство на основе нестандартных решений

ООО «Строй-Арт» работает уже 20 лет и специализируется на малоэтажном строительстве, инженерных сетях, обустройстве территорий, ремонте квартир и коттеджей, создании проектов. Компания берет на себя полную ответственность за конечный результат, практикует индивидуальный подход к каждому заказчику. При этом в работе применяются нестандартные решения, которые с полным правом могут считаться инновационными. На вопросы отвечает генеральный директор компании Денис Александрович Довгань.

ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ ДОВГАНЬ,
генеральный директор

Денис Александрович, как возникла идея создания собственной строительной компании?

Началось с того, что в свое время я решил построить дом и обнаружил, что ни интересных мне проектов, ни нужного качества выполнения работ действующие тогда строительные компании предложить были не в состоянии. Никто не мог реально обеспечить конечный результат, который удовлетворил бы заказчика.

Мне стало интересно, захотелось понять причины существующих проблем. Осваивать новые области знания, а затем что–то изобретать, придумывать — это в моем характере. Я понял, что у всех строителей на первом месте — коммерческая составляющая. Это вообще–то естественно. Но надо понимать, что люди готовы платить именно за конечный результат, который соответствует их ожиданиям. Когда проектировщик и строитель принимают решение, не исходя из финансовой выгоды, а на основании опыта, грамотности, творческого подхода к делу, учитывая прежде всего желания заказчика, — результат будет обоюдовыгодным.

Понимание этого и подвигло организовать свою фирму. Мы на практике осуществляем индивидуальный подход к каждому заказчику. К тому же в команду вошли многие мои знакомые — настоящие мастера своего дела, которые при должной организации работ способны были буквально творить чудеса. После первых удачных опытов недостатка в клиентах уже не испытывали: сарафанное радио сработало отлично. За прошедшие годы мы построили около 40 загородных домов.

И сегодня наша основная деятельность — строительство загородных домов под ключ с решением вопросов ландшафтного дизайна. Причем важнейший этап — подготовительная работа, в ходе которой мы стараемся узнать как можно больше о вкусах и привычках всех членов семьи заказчика, чтобы в полной мере учесть их при проектировании и реализовать на стадии строительства. Мы в отличие от большинства строительных компаний не предлагаем типовые проекты домов. Каждый из них разрабатывается под конкретного заказчика. Там огромное количество нюансов, которые нужно принять во внимание, чтобы клиент был полностью удовлетворен.

Почему мы беремся за весь комплекс работ по строительству дома? Я считаю, что иначе нельзя. Если одна компания отвечает за электрику, другая — за сантехнику, третья — за отделочные работы, ничего путного не получится. Для правильного функционирования всех систем они должны быть согласованы между собой и привязаны к назначению и проектам помещений.

В данном случае даже привлечение контролирующей организации не решает задачу. В итоге получается, как у Райкина: «К пуговицам претензии есть?» — «Нет, пришиты намертво, не оторвешь!»

Вроде все качественно, но нормально пользоваться не получается…

Координирующие, контролирующие функции осуществляете вы лично?

Да, это естественно, потому что сам умею очень многое и знаю конечную цель. Я — инженер не столько по образованию, сколько по духу и призванию. Сам освоил много различных специальностей, связанных с процессом строительства и не только. Например, освоил компьютерное программирование, в котором раньше вообще ничего не понимал. Актуальную версию сайта компании также разработал самостоятельно. Кстати, на сайте собрано очень много полезной для потенциальных заказчиков информации, которая помогает им четко сформулировать свои желания относительно того, каким должен быть дом их мечты. И хорошо, если его строительство связано

с какими–то нестандартными решениями. Мы в этом случае получим помимо материального вознаграждения удовольствие от хорошо выполненной интересной работы. Это для нас очень важно.

То есть в работе должен присутствовать элемент творчества?

Конечно, мы же не роботы! Да и иное невозможно при индивидуальном проекте. Вообще, самое главное для нас — творческий подход. И в компании сейчас трудятся специалисты, которым такая работа интересна. Отсюда и результаты, и большое количество собственных нестандартных решений, которые касаются, например, инженерных сетей.

На одном из наших объектов — конноспортивном комплексе — решили задачу с отоплением. Проблема заключалась в том, что комплекс расширился, а система отопления была рассчитана на гораздо меньшие площади. Зима не за горами. Просили решить проблему хотя бы временно, на ближайший отопительный сезон. Решили. Получилось, что не временно: пять лет уже отопление исправно работает. К нам даже приезжали представители одной немецкой компании — производителя котлов отопления, интересовались, как нам это удалось: потребляя 144 кВт, отопить помещения площадью около 3,5 тыс. м^2. Опять сработало сарафанное радио, и мы уже реализовали это решение на нескольких объектах.

Очевидное — невероятное…

Просто наше ноу–хау. Вообще, желание сделать то, что на первый взгляд кажется невозможным, — одна из главных движущих сил в моей работе. Коллектив такой подход также поддерживает. Искать новые нестандартные решения — можно сказать, мое хобби.

Сформировался круг работ, услуг, за который ваша компания берется. Он будет расширяться?

Если это будет мне интересно и необходимо — конечно. Например, раньше мы не занимались строительством дорог. Казалось бы, совершенно не наш профиль. Но однажды знакомый поделился проблемой: им необходимо было проложить дорогу к дачному поселку. ДРСУ вроде бы гарантировало качество, но цена… Другие организации, менее пафосные, просили в два раза меньше, что вызывало сильное сомнение в качестве их работы. Я тогда просто посчитал, сколько нужно материала при соблюдении нормативов, и вышло, что материал стоит дороже, чем вся их смета. О каком качестве и порядочности в этом случае может идти речь?!

Мне стало интересно. Взялся за изучение вопроса, проштудировал огромное количество специальной литературы, технологии, нормативы. В итоге взялись мы за эту работу, арендовали необходимую технику. Километр отличной асфальтированной дороги проложили по всем современным правилам за два месяца. По стоимости это обошлось для дачников немногим больше, чем просили недорогие организации. Прошло четыре года. На дороге — ни ямки, ни трещинки. После этого первого опыта еще несколько раз брались за подобные заказы.

Вообще, за годы работы мы значительно расширили свои возможности, круг оказываемых услуг. Недавно, например, завершили строительство производственного цеха предприятия электронной промышленности. Причем и здесь проект готовили самостоятельно. Речь шла о капитальной перестройке старого здания цеха, перекладки всех коммуникаций, инженерных сетей с учетом потребностей нового производства.

Как можно охарактеризовать ценовую политику компании?

Я честно предупреждаю заказчиков, что мы берем 10% от стоимости закупаемых материалов. Но при этом у нас очень солидная система скидок практически на все материалы. Сейчас в нашем прайсе — более 700 видов работ, все процессы максимально детализированы. Заказчик всегда понимает, за что именно он платит. Нашу ценовую категорию я бы отнес к средней на рынке.

Я считаю, что доверие заказчика к исполнителю — очень важный момент. У меня были случаи, когда на этапе переговоров я понимал, что с данным клиентом в силу его человеческих качеств, характера мы не сработаемся, и отказывался от сотрудничества. Даже если заказ сулил приличную прибыль. Деньги важны, но все же для меня они вторичны. От работы нужно прежде всего получать удовольствие.

Недаром слоган нашей компании: «С нами комфортно!» Это действительно так.

О пожизненной гарантии, которую вы предоставляете. Такая фраза на вашем сайте выглядит очень необычно. Что значит — пожизненная?

Здесь речь идет о сроке службы того или иного материала. Например, медная электропроводка по нормативам должна служить 25 лет. Значит, все это время мы за нее в ответе.

Каковы основные направления дальнейшего развития компании?

Свободные деньги, которые появляются, мы сейчас вкладываем в создание новых систем, строительных конструкций. Например, разработали технологию обшивки деревянного дома гипсокартоном. Такого никто не делает, считается, что гипсокартон — не прочный материал, трескается, рассыпается. Наш — держится. Потому что обработан специальными средствами. Какими? Секрет. При этом гипсокартон — идеальная структура для покраски, оформления здания какими–то декоративными элементами.

Очень много новаций придумали в сфере инженерных систем, накопили целую коллекцию интересных решений.

Дальнейшее совершенствование своей работы — главный резерв развития. Плюс к этому — усиление наших конкурентных преимуществ. К ним я отношу индивидуальный подход к клиенту, выбор оптимальных материалов для строительства на основе богатого опыта. Мы не торопимся применять какие–то новинки, которые появляются на рынке, предварительно их тщательно тестируем. И конечно, разумная и понятная клиенту ценовая политика.

Но главная отличительная черта нашей компании — стремление браться за решение задач в области строительства, которые, казалось бы, реализовать невозможно. И добиваться при этом успеха.

СТРОЙ ИНВЕСТ ПРОЕКТ

ООО «Строй Инвест Проект» более десяти лет реализует бестраншейную прокладку коммуникаций методом горизонтального направленного бурения (ГНБ). Компания является членом СРО в области строительства капитальных объектов. О том, кто и как обеспечивает бесперебойную прокладку коммуникаций и что отличает компанию от конкурентов, рассказал генеральный директор предприятия Дмитрий Олегович Медведев.

Генеральный директор — Дмитрий Олегович Медведев. *Окончил Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина по специальности «проектирование и эксплуатация нефтегазопроводов». С 20 лет работает в сфере прокладки коммуникаций. В 2014 г. возглавил ООО «Строй Инвест Проект». Увлекается тяжелой атлетикой и функциональным многоборьем.*

Дмитрий Олегович, расскажите об истории создания фирмы и предоставляемых услугах.

Долгое время компания занималась газификацией деревень в больших объемах, газифицировав около 38 деревень и СНТ по всей Московской области. Накопив в этом направлении серьезный опыт, мы одними из первых внедрили горизонтальное бурение в сферу газификации межпоселковых трубопроводов. На данный момент мы имеем собственный парк буровых установок с различным тяговым усилием, экскаваторов, манипуляторов и иной техники, позволяющей работать одновременно на нескольких объектах. И уже более десяти лет занимаемся проколами грунта и проведением основных коммуникаций методом ГНБ, а также открытым способом.

Что отличает «Строй Инвест Проект» от других компаний, занимающихся бестраншейной прокладкой коммуникаций?

Компании, предоставляющие услуги ГНБ, как правило, выполняют определенный вид работ, например, прокладывают трубу от котлована до котлована. Мы же осуществляем комплекс работ: строительство водопроводов, ливневых, хозяйственно-бытовых, дренажных канализаций и иных коммуникации под ключ, с врезками в существующую сеть, установкой монолитных камер, колодцев. Там, где невозможны работы, связанные с бестраншейной прокладкой, используем собственный парк землеройной техники.

Наш козырь — гибкая ценовая политика. Мы всегда подстраиваемся под условия рынка и конкретного заказчика, заботимся о деньгах клиента и помогаем ему экономить не в ущерб качеству.

В штате компании высококвалифицированные операторы буровой установки, системы локации, смесительного узла, сварщики, инженеры ИТР, водители, разнорабочие. Профессионализм сотрудников и современная техника позволяют нам выполнять работы любой сложности в различных местах, включая переходы под реками. Благодаря наличию системы All Terrain мы выполняем работы по бурению в скальных и галечных породах.

Вы предоставляете достаточно серьезные гарантии, должно быть, у вас надежные поставщики?

Что касается труб, работаем напрямую с заводами. Все материалы соответствуют нормам и ГОСТам РФ. На полиэтиленовые трубы гарантия составляет до 30 лет. Поставку запорной арматуры и комплектующих уже несколько лет осуществляет компания ООО «МосСтройКомплект-1».

Назовите несколько наиболее значимых для вашей компании клиентов и проектов.

По заказу ООО «Стройэксперт» мы реализовали проект по строительству оптоволоконной линии в Парке культуры и отдыха имени Горького, парках «Музеон» и «Нескучный сад» общей протяженностью 6000 м.

Для ООО «Горизонт» выполнили закрытый переход под строительство наклонной канализации. Затяжка стального футляра Д630 общим метражом 250 м осуществлялась участками по 60 м. Работы проводились на глубине 6 м при температуре –20 °С в обводненном песке.

В сжатые сроки, в течение одного месяца, для ЗАО «РегионСтрой» было выполнено строительство трассы под напорную канализацию общей длиной около 4 км. Работа осложнялась необходимостью закрытых переходов под прудом, оврагами и дорогами.

Какие планы у «Строй Инвест Проект»?

В планах — приобретение и освоение новейших буровых установок. Если до 2016 г. мы укладывали в месяц максимум по 1 км труб различного диаметра, то сегодня цифра выросла до 2 км. Нам есть куда расти, мы ежедневно продолжаем учиться и обогащать свой опыт.

СТРОЙКОНСАЛТ

Тем, кто хочет построить качественный дом или достойно отремонтировать свою недвижимость, нужно постараться найти по-настоящему компетентных специалистов. Именно такие мастера и трудятся в компании «СтройКонсалт», о принципах работы которой нам рассказал ее генеральный директор — Сергей Александрович Лотарев.

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ ЛОТАРЕВ,
генеральный директор

Сергей Александрович, вы основали компанию ООО «СтройКонсалт», которая оказывает строительные и консалтинговые услуги. А с чего вы начинали?

В строительство я попал по воле случая примерно 25 лет назад. По окончании Ленинградского мореходного училища мне предстояло по распределению отправиться в Прибалтику, но именно в то время прекратил свое существование СССР, мне пришлось вернуться в Россию и распрощаться с мечтами о работе в море. В начале 90-х особого выбора не было — выживали, как могли… Кто-то стал заниматься торговлей, кто-то ремонтом автомобилей. Мне больше импонировала строительная деятельность, и я, не имея никакой строительной специальности, сперва крыл крыши, а затем перешел в общестрой. Начинал с подсобного рабочего, а со временем, освоив разные строительные специальности, переучившись и получив диплом ПГС, дорос и до директора.

А когда вы начали интересоваться строительным консалтингом?

Занимаясь ремонтом, реконструкцией, строительством, я встречал немало людей, которые хотели вложить серьезные средства в реализацию какого-либо проекта, но при этом не обладали никаким опытом в строительстве. И у меня зародилась идея помогать таким инвесторам. В 2011 г. совместно с партнерами был создан проект, названный ГК «СтройКонсалт», разработан поддерживающий его сайт, и работа пошла.

Появление новой компании — не смена курса, а оформление данного направления в виде самостоятельной организации.

Чем занимается «СтройКонсалт»?

Мы занимаемся строительством и ремонтом квартир, коттеджей и офисов в премиальном сегменте, в том числе. продолжая развивать и расширять оказание услуги «Представитель заказчика».

В чем суть этой услуги?

Представьте себе человека, решившего построить или отремонтировать загородный дом либо какой-то иной объект. У него есть деньги, желание, но нет времени и соответствующих знаний, чтобы приступить к реализации этой идеи — выбрать правильных проектировщиков, подрядчиков, проконтролировать качество материалов и производимых работ. Обратившись к нам и заказав услугу «Представитель заказчика», ему не надо будет об этом беспокоиться — все необходимые действия наша компания возьмет на себя. Поможем с проектированием, согласованиями, поиском подрядчиков. Будем осуществлять независимый надзор за строительными процессами, контролировать качество стройматериалов, следить за соблюдением технологий и сроков, оперативно решать возникающие вопросы и предоставлять заказчику объективные сведения о положении дел на стройплощадке.

Заказ такой услуги означает, что инвестор не имеет полного доверия к производителю работ. А почему он должен доверять вашей компании?

Мы работаем в строительном сегменте премиум-класса. Здесь, как правило, исполнителей выбирают, опираясь на уже имеющийся собственный опыт сотрудничества с компанией или по рекомендациям друзей, знакомых, партнеров.

Но если ты плохо, некачественно сделал свою работу хотя бы раз, то повторно к тебе вряд ли обратятся и тем более никому не будут советовать пользоваться твоими услугами. Компания «СтройКонсалт» дорожит и своими заказчиками, и собственной репутацией. А наши заказчики об этом прекрасно знают и потому доверяют нам.

Дорого ли стоят ваши услуги?

Приведу высказывание английского писателя Джона Раскина: «Законы экономики не позволяют получить что-то ценное задешево». Наши заказчики — люди состоятельные — бесспорно, хотят, чтобы им оказали услуги высочайшего уровня. Но работы, производимые высококвалифицированными специалистами, качественное оборудование и материалы не могут стоить мало. Да, случается, кто-то думает, что наши запросы слишком велики, и обращается к исполнителю, в прайс-листе которого значатся цифры поменьше. Многие из таких инвесторов потом говорили мне, что, погнавшись за экономией, они на самом деле заплатили больше той суммы, которая фигурировала у нас. Дело в том, что мы всегда объявляем максимально реальную цену — в сторону увеличения она, как правило, не изменяется. Кто-то же завлекает клиентов более низкими расценками, прекрасно зная, что они не являются реальными. Их задача — просто получить заказ, а потом периодически объявлять заказчику, что без дополнительных работ (конечно же, оплачиваемых отдельно) невозможно качественно реализовать проект.

Какие планы на перспективу?

В работе сейчас несколько проектов. Кроме того, мы непрерывно занимаемся развитием и обучением своих специалистов, ведем работу по привлечению грамотных специалистов-экспертов в области строительного контроля и занимаемся выстраиванием партнерских отношений с лучшими строительными компаниями Московского региона.

А мечты?

Интересно получить подряд на строительство так называемого пассивного дома — иными словами, энергоэффективного и энергосберегающего дома, а также принять участие в работах по ремонту или восстановлению какого-нибудь православного храма.

ТЕХНОАЗИС

УК Техноазис

Доступный технопарк в ближнем Подмосковье

УК «Техноазис» занимается созданием современного промышленного технопарка на территории промышленной зоны в г. Химки. Компания отвечает за управление и реконструкцию зданий и сооружений, обеспечивает расчистку территорий, своевременно выполняет все инженерные работы по ремонту помещений технопарка. Городская администрация позиционирует технопарк как инкубатор малого бизнеса, поскольку за счет низкой стоимости аренды предложение подходит для кластера начинающих предпринимателей. Сегодня на территории технопарка успешно ведут свою деятельность более 70 компаний. На площадке высококачественное электрообеспечение и все необходимые коммуникации. В технопарке созданы условия для проживания сотрудников компаний-арендаторов, организована помощь в прохождении миграционного контроля, обеспечен круглосуточный доступ на охраняемую территорию, функционируют кафе и магазин. Подробнее о перспективах развития технопарка рассказал генеральный директор ООО «УК Техноазис» Максим Николаевич Воротилкин.

МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ ВОРОТИЛКИН,
генеральный директор

Какую деятельность осуществляет ваша организация?

На территории, где наша компания владеет большинством зданий, мы занимаемся реконструкцией ветхого промышленного фонда, из которого делаем нормальные складские, промышленные или офисные помещения, чтобы со временем организовать технопарк. То есть наша задача — создать систему зданий и сооружений вместе с инфраструктурой. Поскольку помещения, которые мы предлагаем бизнесу, это старые реконструированные здания, арендная ставка на них ниже. Поэтому наше предложение особенно интересно представителям малого бизнеса. У нас также сформировано строительное подразделение, которое будет работать на внешний рынок, специализируясь на возведении домов и гостиниц по технологии НЭК.

Чем интересна эта технология?

За кротчайшее время здания возводятся на легком фундаменте в любых климатических условиях. Материал стен — базальтовая панель в металлическом обрамлении. Возведенное по технологии НЭК здание не имеет мостиков холода и является дышащим. Это очень востребованная технология с большими перспективами. Она составит серьезную конкуренцию на внешнем рынке каркасным технологиям, СИП, ЛСТК и т. п. Преимущества НЭК — экологичность (используются негорючие материалы), высокая скорость возведения, а также легкая доставка на объект. Даже в самые труднодоступные места все компоненты можно перенести на руках. Технология используется для строительства любых зданий, начиная от частных домов, заканчивая малоэтажными гостиницами и производственными помещениями.

Чем ваши предложения привлекательны для клиентов?

Мы всегда можем провести перепланировку здания, оснастить его различными видами освещения, провести дополнительные коммуникации. И подход к клиенту у нас именно партнерский. С точки зрения логистики наш технопарк — идеальное место. Иногда на подобных площадках владелец навязывает клиентам дополнительные услуги, например, складскую логистику. У нас же нет точек соприкосновения с арендаторами, в которых мы принуждаем их к затрате дополнительных средств. Я считаю, что это позволяет клиентам чувствовать себя свободно и дает возможность экономить. Что же касается внешнего рынка, где мы занимаемся строительством, наши плюсы для клиента — скорость, качество и эффективность. К тому же мы можем подходить к строительству глобально: делать дома и гостиницы под ключ, с полным оснащением, вплоть до запуска готового бизнеса.

К концу 2018 г. планируется к сдаче порядка 7300 м² новых площадей.

Какие планы у компании «Техноазис»?

Стать полноценным технопарком. К концу 2018 г. планируется к сдаче порядка 7300 м² новых площадей, на которых могут комфортно разместиться и работать до 35 компаний. На данный момент мы представляем собой площадку с отдельно стоящими зданиями и сооружениями, которые стараемся восстановить и запустить в работу. Всю получаемую прибыль мы опять же вкладываем в развитие технопарка, например, строим дороги, занимаемся озеленением и благоустройством территории. Поэтому мы открыты для сотрудничества с субподрядчиками по отделке помещений, с компаниями, специализирующимися на фасадных работах, коммуникациях, энергетике и т. п. Совместными усилиями мы надеемся создать красивую и доступную промышленную площадку.

ТФСИСТЕМС

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОЛЫ ОБОРУДОВАНИЕ

Качественные наливные полы для любых нагрузок

«ТФСистемс» — одна из ведущих российских компаний, создающих полимерные, полиуретановые и бетонные полы. Она занимает прочную позицию на отечественном рынке благодаря проверенным временем технологиям и высокому уровню обслуживания клиентов. Решения, которые компания предлагает под брендом TurboFloor, подходят для промышленных помещений, фабрик и складов, медицинских и офисных центров, паркингов, торговых комплексов и стадионов. Об основных достижениях компании рассказывает ее коммерческий директор Павел Евдокимов.

Коммерческий директор — Павел Евдокимов. *Родился в Курской области. Окончил факультет промышленного и гражданского строительства в МИСИ им. Куйбышева, долгое время сотрудничал с компаниями «Далмэкс», «Топ Хаус Бетон», работал в должности коммерческого директора в компании «Ингри», а в 2012 г. перешел в компанию «ТФСистемс», где организует работу по внедрению брендов в регионы, курирует разработки новых технологий.*

Павел, с чего началась деятельность «ТФСистемс»? Сложно ли было выйти на рынок?

Компания учреждена в 2009 г. Ее руководители много лет работали в сфере проектирования бетонных и полимерных половых покрытий, а также продаж сухих смесей для наливных полов, поэтому разработка бренда TurboFloor проходила под чутким контролем профессионалов. Перед компанией стояли четкие задачи: создание и развитие собственного бренда, организация производства и успешный выход на рынок с качественным продуктом. Конкуренция на тот момент была острой: производители «Хантсман–НМГ», INGRI, Sika, BASF уже давно укрепились на отечественном рынке наливных полов. Поравняться с ними было непросто, но основатели компании сумели добиться того, что «ТФСистемс» заняла достойную позицию в отрасли.

Какую продукцию и услуги предлагаете сегодня?

Изначально бренд TurboFloor предлагал продукцию для устройства бетонных, полуретановых и полимерных наливных полов, но со временем мы расширили продуктовые линейки за счет новых материалов и технологий. Некоторые из них были заимствованы у зарубежных производителей, другие мы адаптировали и дорабатывали самостоятельно. Сегодня «ТФСистемс» изготавливает и продает декоративные материалы для отделки половых покрытий, оборудование для укладки наливных полов и специализированные ремонтные материалы, используемые на строительных объектах.

Каких принципов компания придерживается в работе?

Один из наших основных принципов — комплексный подход. Мы предоставляем полный спектр услуг — изготавливаем макет будущего бетонного пространства, нанимаем подрядчиков, предоставляем собственные материалы и оборудование наших партнеров, курируем строительные работы, сдаем проект в эксплуатацию и даем рекомендации по уходу за готовым покрытием. В этом наше преимущество, ведь выполнением проекта под ключ в сфере укладки наливных полов может похвастаться далеко не каждая российская компания.

Расскажите о вашей ценовой политике.

Ассортимент продуктов TurboFloor предполагает высокое качество по оптимальной цене. Это касается наливных полов как премиум–, так и эконом–класса. В зависимости от целей и финансовых возможностей заказчика наши специалисты помогают ему подобрать оптимальный по стоимости продукт и всегда готовы пойти на компромисс, предложив выгодные условия.

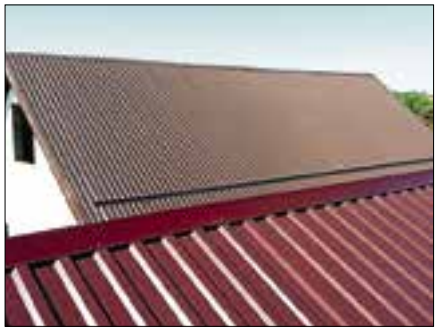
Расскажите о проектах, которыми можете гордиться.

«ТФСистемс» решает на совесть действительно масштабные задачи. В числе лучших проектов — завод двигателей ПАО «Камаз», где наша команда строителей произвела работы по укладке 150 тыс. м^2 половых покрытий, соблюдая жесткие дедлайны и выстроив грамотную логистику. На этой площадке были использованы произведенные нашей компанией материалы, преимущественно брендовая сухая упрочняющая смесь TurboFloor Corund. Масштабные работы по укладке полимерных наливных полов из полиуретановых материалов TurboFloor PU 31 были произведены в сборочных цехах завода Renault «Автофрамос». На этом заводе строительная бригада под руководством нашей компании успешно сделала полы на площади 40 тыс. м^2.

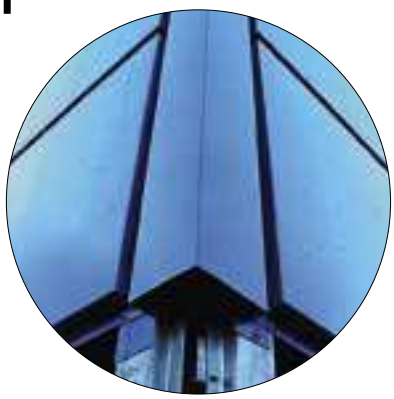
Какова география вашей деятельности?

«ТФСистемс» постоянно работает над расширением своей сети в регионах РФ. Особенно выражено наше присутствие в южной части страны — на Кубани, в Ростове–на–Дону, Ставрополе, Предкавказье. Пока не получается зайти на Крымский полуостров с продуктовой линейкой TurboFloor, но перспектива освоения данной территории, безусловно, есть.

ТОРГОВЫЙ ДОМ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ



Эффективная давальческая схема для потребителей металлопроката



ООО «Торговый дом металлоконструкций» — успешно развивающаяся компания, услуги которой становятся все более востребованными на рынке металлоконструкций и металлопроката для объектов строительного комплекса страны. За короткий срок ей удалось отработать эффективную схему взаимодействия с поставщиками и потребителями продукции. О тех преимуществах, которые дает заказчикам сотрудничество с компанией, рассказывают коммерческий директор ТДМ Вадим Валерьевич Стрельников и директор по продажам Павел Владимирович Савчук.

Какие виды продукции вы предлагаете потребителю?

Вадим Стрельников: Ассортимент достаточно широкий. Это сложные и легкие металлоконструкции, рулонная сталь (с покрытиями полиэстр, ПВДФ, PURAL), сэндвич–панели, профнастил различных марок (от С8 до Н114), гофрированный и гладкий лист, евроштакетник, фасадные кассеты, штрипс, комплектующие и крепежные элементы.

Что касается металлоконструкций, то часть заказов мы выполняем на собственном производстве, которое уже несколько лет успешно работает в городе Щекино Тульской области.

Кроме того, мы активно сотрудничаем с целым рядом предприятий, специализирующихся на окраске металла и на производстве необходимой для заказчика продукции из листового проката.

Мы принимаем заказы на листовой прокат от 2 т. Масштабы наших цехов позволяют осуществлять производство 500 т металлоконструкций в месяц. Завод выпускает панели с пенополистиролом и минераловатной базальтовой плитой толщиной 50–250 мм.

Мы можем изготовить любой заказ на листовой прокат за один–два дня и осуществить доставку продукции в любой регион России — от Крыма до Владивостока. Наша продукция успешно применялась при строительстве объектов «РЖД», «Газпрома».

Наши объемы говорят сами за себя: в 2016 г. произведено 2000 т металлоконструкций, а за 2017–й прибавился объем по листовому металлу — 3000 т. И мы понимаем, что для нас это — далеко не предел.

ДОСЬЕ

Вадим Валерьевич Стрельников, коммерческий директор. *Родился в 1989 г. в Ташкенте. Выпускник финансовой академии. С 2010 г. руководил процессом по внедрению, наладке и запуску нового производственного участка — линии покраски рулонной стали. С 2013 г. осуществлял контроль качества выпускаемой продукции. Мастер спорта по боксу.*

При наличии острой конкуренции на рынке, какими преимуществами обладает ваша компания?

В. С.: Речь идет о целом комплексе преимуществ. Прежде всего это гаранти–

ТОРГОВЫЙ ДОМ МЕТАЛЛО-КОНСТРУКЦИЙ

Генеральный директор В. В. Баранов, коммерческий директор В. В. Стрельников, директор по продажам П.В. Савчук

рованное качество нашей продукции. Мы очень тщательно подбирали предприятия, с которыми работаем, постоянно поддерживаем прямые контакты с отделами качества этих производств. У нас, в частности у меня, за плечами многолетний опыт работы на производстве, мы досконально знаем все основные производственные процессы, поэтому всегда можем на месте понять наличие условий для изготовления качественной продукции.

Кроме того, мы нацелены на долгосрочное сотрудничество с нашими клиентами. Высокое качество поставляемой продукции, естественно, является непременным условием такого взаимодействия.

Павел Савчук: Второй немаловажный момент — цена. Она для потребителей выглядит очень привлекательно. За счет чего? Мы работаем по давальческой схеме. У нас есть оборотные средства, и мы покупаем у предприятий–производителей оцинкованный металл. Причем работаем на договорной основе с такими компаниями, как ММК, НЛМК, «Северсталь», «ТехИнвестСтрой»

Как только появляется конкретный заказчик, оперативно проводим покраску металла. У нас контакты с несколькими предприятиями, выполняющими эту работу качественно и имеющими широкий ассортимент красок различных цветов. Размещаем заказ там, где на данный момент предлагают более выгодную цену.

Затем сразу же даем металл на переработку — в тот же профлист или другой материал в зависимости от потребностей конечного заказчика. Причем нередко заказы бывают достаточно сложными, нестандартными. Здесь у нас также есть выбор постоянных партнеров, а значит, можем сотрудничать с теми, кто даст лучшую цену, быстро и качественно выполнит заказ.

За счет этого наши цены ниже, чем у самого производителя. Соответственно, и сроки выполнения заказа при такой организации работ примерно вдвое меньше, чем у конкурентов. А время для предприятий строительной отрасли, которые в основном являются нашими заказчиками, — важнейший фактор.

То есть вы являетесь посредниками, но не по элементарной схеме «купи–продай»?

П. С.: Конечно. Мы обеспечиваем два передела металла, который закупаем у производителей: его покраску и изготовление конечного продукта, используемого в строительстве.

В. С.: Очень важны взаимоотношения с клиентами. Мы сами были на их месте и по этой причине прекрасно понимаем, как важно соблюдение всех договоренностей. Не должно возникать никаких трудностей по так называемым бюрократическим причинам. А для этого нужно всегда ставить на первое место интересы клиента. Что и является основным принципом нашей работы.

П. С.: Проще говоря, обращаясь к нам, любой клиент становится приоритетным и забывает о проблемах: организационных, производственных и логистических. Все этапы сделки — от ее заключения до завершения — проходят для него быстро и легко.

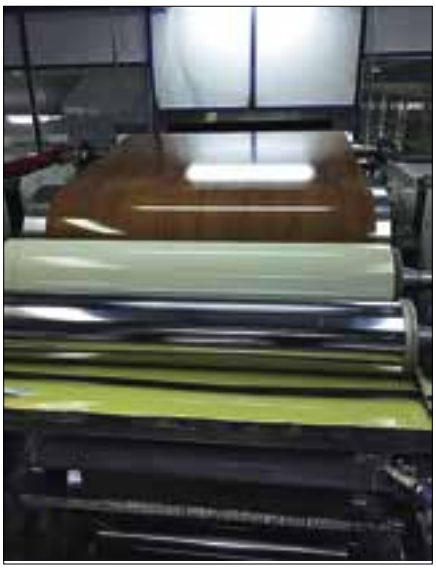
Вероятно, рост продаж компании заставил вас расширить ее штат, набрать новых сотрудников?

П. С.: Представьте себе, этого не случилось. Фактически со всей работой мы справляемся втроем, вместе с нашим генеральным директором Виталием Владимировичем Барановым. То есть оптимизация структуры нашей компании, можно сказать, максимальная. Что, кстати, также позитивно влияет на конечную цену нашей продукции.

В. С.: Да, работы, конечно, много и, надеюсь, ее станет еще больше, но накопленный практический опыт, налаженные контакты с партнерами, идеальная организация всех рабочих процессов позволяют нам успешно справляться с любыми задачами.

ДОСЬЕ

Павел Владимирович Савчук, директор по продажам.
Родился в 1990 г. в Новом Уренгое. Окончил инженерный факультет РУДН с тремя дипломами. Работает в сфере продаж листового проката с 2013 г. Свободное время проводит с женой и дочерью.



ФОРТИС ПРОЕКТ

Архитектурное VR-проектирование для бизнеса

В начале 2017 г. в процессе реорганизации было создано архитектурно-конструкторское бюро «Фортис проект». Несмотря на небольшой штат, оно выполняет заказы на комплексное проектирование объектов, поступающие из разных городов России. Причиной тому — личность учредителя и генерального директора ООО «Фортис проект» Андрея Алефтинович Усынина, за плечами которого, по его словам, около трех терабайтов реализованных проектов. Среди них: реконструкция московского аэропорта Домодедово, калининградского Храброво, проектирование уникальных жилых и коммерческих комплексов в Центральной России и Сибири. А на чем специализируется «Фортис проект» — об этом нам подробно рассказал руководитель компании.

Генеральный директор — Андрей Алефтинович Усынин. *Родился в 1978 г. В архитектурно-проектном бизнесе с 2000 г. Женат, воспитывает сына и дочь. Жизненное кредо: «Не отступать перед трудностями и быть честным в отношениях с людьми».*

Андрей Алефтинович, кто ваши клиенты, какие сферы бизнеса они представляют?

Самые разные. Среди наших недавних заказчиков — сеть фитнес-клубов WeGym (в минувшем году сдали им проект по реконструкции двухуровневой парковки в Перово под футбольный комплекс), федеральный поставщик медицинского оборудования компания «ЮНИКС» (проектировали им производственный комплекс аппаратов РНД в Екатеринбурге, приняли участие в масштабной реконструкции ФГБУ «Ростовского научно-исследовательского онкологического института»), Отраслевой клинико-диагностический центр ПАО «Газпром» (предложили им свои проектные решения новых помещений для клиники микрохирургии глаза в Москве).

Какие современные технологии используете при выполнении заказов?

Весь процесс основан на самой прогрессивной сегодня BIM-технологии. BIM расшифровывается как Building Information Modeling, то есть информационное моделирование здания. В данном случае модель представляет собой не просто набор геометрических элементов и текстур. На деле такая модель состоит из виртуальных элементов, которые есть в реальности и обладают при этом конкретными физическими свойствами. Технология BIM позволяет спроектировать здание и еще до начала строительства полностью просчитать и определить все процессы, которые будут в нем происходить.

BIM-технология значительно сокращает время проектирования, в некоторых случаях даже в два раза, а затраты на строительство и эксплуатацию будущего здания снижаются на 30%.

Каков алгоритм работы с заказчиками?

На основе пожеланий клиента готовим для него несколько вариантов архитектурного решения. Затем идет расчет несущих и ограждающих конструкций. После этого формируются сведения об инженерном оборудовании и сетях инженерно-технического обеспечения, готовится перечень инженерно-технических мероприятий с их детальной расшифровкой. И, наконец, предлагаем заказчику дизайн-проект интерьеров и экстерьеров будущего объекта в разных форматах (бумажный, электронный, видео). Но самое главное — наш заказчик может лицезреть проект уже по мере его исполнения в режиме виртуальной реальности.

Как в «Матрице»?

Да. На стадии планирования обстановки как внутри здания, так и снаружи можно окунуться в «то, как будет», надев шлем виртуальной реальности.

Поясню на примере. Вы заказываете нам проект санатория. В процессе выполнения проекта мы предоставляем вам файл с вариантом внешнего вида самого санатория и обстановки вокруг него. Вы закачиваете его к себе на смартфон или планшет, отправляетесь на место будущей постройки. Открываете файл на вашем устройстве, ловите с помощью экрана так называемую точку пересечения проектных осей и на экране видите само здание, прочие атрибуты комфортного загородного отдыха в масштабе 1:1 (масштаб можно изменять). Можете вдоль них прогуляться для уточнения деталей.

Если использовать VR-технологию, ощущения будут на порядок сильнее. Присутствующий рядом наш специалист зафиксирует все ваши замечания и пожелания.

Кроме архитектурного проектирования ваше предприятие стратегически еще нацелено на что-то?

Да, я думаю диверсифицировать бизнес. В частности, выйти на рынок инженерных изысканий, но пока проектное направление остается главным. За счет него мы планируем увеличить оборот компании до нескольких десятков миллионов рублей в течение трех ближайших лет. У нас есть все шансы занять на этом рынке достойное место в масштабах страны.

ЦНИИПРОМЗДАНИЙ

Проектирование объектов любой сложности для различных отраслей

История компании АО «ЦНИИПромзданий» начинается с далекого 1961 г. В советское время организация осуществляла научно-методическое сопровождение наиболее крупных строек — заводы АвтоВАЗ, КАМАЗ и др. Сегодня «ЦНИИПромзданий» также находится на ведущих ролях уже российского проектирования. Как доказательство того — ответственность компании за строительство стадионов к играм чемпионата мира по футболу 2018 г. Помимо проектирования организация предоставляет услуги по обследованию зданий и сооружений. «В основе нашей компании лежит научно-исследовательский институт, поэтому у нас есть и кандидаты, и доктора наук, аспирантура, функционирует совет по присуждению диссертационных работ, — рассказывает генеральный директор АО «ЦНИИПромзданий» Виктор Владимирович Гранев. — Лекции мы читаем не только в своем учебном центре, но также и в НИУ МГСУ, РУТ (МИИТ) и других вузах. Кроме проектирования мы занимаемся разработкой нормативной документации. Например в 2016 г. подготовили нормы проектирования по стадионам». Более подробно о своей деятельности — в интервью.

ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ ГРАНЕВ,
генеральный директор

Я правильно понимаю, что благодаря вашему участию в течение ближайших десятилетий в России можно будет проводить международные соревнования?

Это, наверное, громко сказано. Но мы действительно являемся ответственными за подготовку двух стадионов к чемпионату мира по футболу 2018 г. — в Ростове-на-Дону и Калининграде. Мы отвечаем за архитектуру, конструктив, инженерные системы.

Каким образом вы адаптировались под проектирование спортивных объектов?

У нас уже был опыт. Например, проектировали стадион в Казани при подготовке к универсиаде 2013 г. Эта арена также вошла в список 11 стадионов для проведения игр чемпионата мира. Конечно, проектирование спортивных объектов было нам не свойственно, поскольку мы в первую очередь промышленники. Но так как последние 20–25 лет промышленных заказов мало, мы расширили свою квалификацию. Начали с относительно несложных объектов. В частности, с 2002 по 2008 г. в рамках программы правительства Московской области спроектировали 15 многофункциональных спортивных комплексов.

Спорт — это бизнес. Соответственно, должен приносить прибыль. Какие-то ваши проектные решения были приняты с учетом этого фактора?

Конечно. Ведь на стадионах сейчас не только играют в футбол. Сегодня там можно проводить различные мероприятия — фестивали, конкурсы, концерты. Поэтому мы как проектировщики должны давать возможность стадионам зарабатывать, искать способы для привлечения людей. А для этого инженерия закладывается особым образом. В этом как раз и состоит сложность современных спортивных объектов. Их многофункциональность достигается не за счет объема, а благодаря правильно подобранному и запроектированному инженерному оборудованию: вентиляции, отоплению, кондиционированию. Современный стадион — это практически машина. Например, в Казани наш проект предполагает размещение катка, и представители объекта говорили нам, что стадион окупаем. Кроме того, нужно принимать во внимание среднюю посещаемость объекта. В Калининграде все 45 тыс. мест вряд ли будут заполняться. Поэтому мы спроектировали трибуны на 35 тыс. постоянных мест и 10 тыс., которые можно убирать.

Виктор Владимирович, среди многообразия проектов какой ваш самый любимый?

Наверное, это Национальный центр управления в кризисных ситуациях МЧС России в Москве. В первую очередь объект сложен тем, что возводился в середине уже существующей застройки из четырех- и пятиэтажных домов. В результате получился, понятное дело, не шедевр архитектуры, а многофункциональное здание. Ну и конечно, очень гордимся нашими спортивными комплексами в Казани, Ростове, Калининграде. В эти проекты мы вкладывали очень много сил, поэтому успех вполне закономерен.

Есть ли смысл обращаться в вашу компанию предпринимателям со средним бюджетом?

Раньше у нас было много коммерческих проектов, сейчас же их количество, к сожалению, сильно сократилось, и в основном на нас выходят государственные заказчики. Но скоро мы завершим работы по стадионам и обязательно будем расширять портфель услуг для среднего и малого предпринимательства. Тем более у нас уже накопился обширный опыт работы с коммерческими запросами: мы проектировали офисные центры, торгово-развлекательные комплексы, жилую недвижимость и многое другое.

ЭК «СИНЕРГИЯ»

Как убедиться в безупречном качестве строительных работ и безопасной эксплуатации конструкции? Пригласить независимых экспертов. Этот сервис необходим как застройщикам, так и покупателям недвижимости. Заключения профессиональных экспертов — веский аргумент в пользу того или иного решения для государственных организаций. К примеру, ранее застройщик получал разрешение на строительство только после одобрения проекта ФАУ «Главгосэкспертиза России», а сейчас подобную функцию могут осуществлять и независимые организации. В их числе — компания «Синергия», которая занимается проверкой качества строительных работ на различных объектах — от жилых домов до промышленных сооружений. Впрочем, этим деятельность «Синергии» не ограничивается. Компания проводит и другие виды экспертиз: инженерно-техническую, автотехническую, почерковедческую, экологическую, биологическую, криминалистическую и т.д. Слово директору Эмилю Нусратову.

ЭМИЛЬ НУСРАТОВ, *директор*

Эмиль, расскажите подробнее о ваших проектах в области строительной экспертизы.

Недостроенные жилые комплексы — одна из актуальнейших проблем рынка. Владельцы квартир сталкиваются со сложностями при получении свидетельства о праве собственности. Нас приглашают как экспертов для объективной оценки ситуации. «Синергия» занимается и крупными промышленными объектами: так, мы участвовали в экспертизах сметной документации для строительной компании «УСК Мост» при возведении крупного моста на острове Русский. Выполняли работы по обследованию технического состояния строительных конструкций двух зданий, принадлежащих АО «Российский Сельскохозяйственный банк». Для Московско-Окского бассейнового водного управления Федерального агентства водных ресурсов проводили консультационные, методические услуги, связанные с реализацией государственного контракта по строительству дамбы с придамбовым дренажом для зашиты Российского центра программирования в г. Дубна.

Где-то треть наших заключений используется в различных спорах по договорам в досудебном порядке как для внутрикорпоративных выяснений, так и для составления судебного иска.

Насколько востребована у инвесторов услуга строительного аудита, которую вы также оказываете?

Если мы говорим о больших промышленных компаниях, банках, крупных игроках рынка, то эта услуга именно для них. Прежде чем вкладывать деньги, инвестор хочет видеть бизнес-план с подробным исследованием показателей продукта в условиях сегодняшнего рынка. Подбирается целая команда оценщиков, маркетологов, экономистов. Совместно осуществляя аудит, они решают задачу инвестора.

Какие исследования актуальны для проверки качества и безопасности зданий?

Я бы рекомендовал георадарное исследование. Оно в своем роде уникально и не так давно применяется для строительно-технической экспертизы. Это наиболее эффективная на сегодняшний день методика, позволяющая определить объем и качество выполненных работ без нанесения ущерба строительной конструкции. Экспертиза проводится без каких-либо вскрытий и повреждений для сооружения. В ходе георадарного исследования можно установить объем и соответствие примененных материалов, определить геометрические параметры труднодоступных частей строительных конструкций, выявить дефекты, такие как пустоты в строительных элементах и фундаменте.

Сколько видов судебных экспертиз вы предлагаете клиентам?

Их более двадцати. Например, цель инженерно-технической экспертизы — проверить состояние промышленного оборудования, недвижимых объектов, промышленных товаров, трубопроводов и даже военной техники. Автотехническая экспертиза дает возможность выяснить обстоятельства дорожно-транспортного происшествия. Экспертиза почерка необходима, когда требуется установить подлинность подписи на документах.

Какой из показателей успеха компании вы считаете главным на текущий момент?

Наши услуги востребованы у юристов. Свою роль в этом сыграли хорошие отзывы клиентов и наши экспертизы, с которыми можно ознакомиться на онлайн-ресурсах арбитражного суда. Это очень приятно. Еще один важнейший показатель динамики роста — мы напрямую получаем запросы от судей. А им нужны качественные заключения без лишней «воды», где все прописано четко и понятно. Исследователь обязан быть независимым и непредвзятым, поэтому мы исключаем всевозможные субъективные мнения о ситуации и сосредотачиваемся на объективном исследовании.

Участвуют ли эксперты в судебных заседаниях?

Если по нашей экспертизе у сторон возникают какие-то спорные вопросы, то судья вправе вызвать эксперта для разъяснений. Но специалисты «Синергии» в силу своей профессиональной деятельности имеют доступ ко всем профильным лабораториям и заключения готовят очень тщательно. Подвергать сомнениям их компетенции бессмысленно. Пока не было случая, чтобы наша экспертиза была признана недействительной.

Какую рекомендацию вы могли бы дать потенциальным заказчикам?

Грамотная стратегия поведения в суде — залог победы. Всем юристам, которые к нам обращаются, я объясняю, что только одной экспертизой выиграть дело невозможно. Нужна команда с профессиональным руководителем, который точно знает, в какой момент подать ходатайство, запросить экспертизу и т.д. Но одно могу сказать точно — без независимых экспертов высокого класса, которые не упустят ни одной детали в своем заключении, победить очень сложно.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ

Рубрика: Герой номера

Беркшир Адвайзори Групп ООО ..... 2, обл. 1
Адрес: г. Москва, Старопетровский пр–д, д. 2А
Тел.: (495) 783–16–64
E–mail: info@berkshire–ag.com
www.berkshire–ag.com

Рубрика: Экспертное мнение

ПРЕМИУМ–ФАСАД ООО .... 26, обл. 2
Адрес: г. Москва, Братиславская ул., д. 6, оф. 285
Тел.: (499) 403–14–10
E–mail: premium–fasad@yandex.ru
www.fasad99.ru

Проектное бюро ЦЭИ ООО 41
Адрес: г. Москва, Знаменка ул., д. 13, стр. 1, пом. 16
Тел.: (495) 623–68–68, (495) 628–74–10
E–mail: info@ceieco.ru
www.цэи.рф

ПРОЕКТУС ООО 35
Адрес: г. Москва, Годовикова ул., д. 9, стр. 2, этаж 3, оф. 27
Тел.: (495) 687–27–52
E–mail: proektus@proektus.com
www.proektus.com

ТРАНССТРОЙПРОЕКТ ООО 18
Адрес: г. Москва, Рязанский пр–т, д. 75, корп. 4
Тел.: (495) 543–42–56
E–mail: tspmsk@mail.ru
www.tspmsk.ru

Энерготехмонтаж ООО 47
Адрес: г. Москва, Грайвороновская ул., д. 23
Тел./факс: (495) 648–69–62
E–mail: info@energotehmontag.ru
www.energotehmontag.ru

Рубрика: Прорыв

ЛайнерТек ООО 32
Адрес: г. Екатеринбург, Шейнкмана ул., д. 30, оф. 65
Тел.: (343) 202–42–11
E–mail: info@linertec.ru
www.linertec.ru

Рубрика: Лидер рынка

Альянс «Супернова» ООО .....14, обл. 4
Адрес: г. Москва, Кетчерская ул., д. 13
Тел.: (495) 787–72–87
E–mail: alians@belinka.ru
www.belinka.ru

АМЖ Групп ООО 38
Адрес: г. Москва, Василисы Кожиной ул., д. 1, оф. 8033
Тел.: (495) 649–89–63
E–mail: info@amjgroup.ru
www.amjgroup.ru

Компания Хома ООО 6
Адрес: г. Москва, Привольная ул., д. 70
Тел.: (495) 781–66–82
E–mail: zakaz@homa.ru
www.homa.ru

Рубрика: Надежный поставщик

Золотой Век ООО 22
Адрес: г. Москва, Адмирала Руднева ул., д. 4, этаж 5, пом. 15 Е
Тел.: 8 (800) 511–22–65, (903) 104–23–95
E–mail: zakaz@telescopic.ru, zolotoyvek21@mail.ru
www.telescopic.ru

Рубрика: Надежный партнер

Гурин ООО 29
Адрес: г. Москва, Ленинский пр–т, д. 42, корп. 5, оф. 5605
Тел.: (495) 938–82–52, (499) 130–34–57
E–mail: info@vgurin.ru
www.vgurin.ru

Ретерра ООО 44
Адрес: г. Москва, Волгоградский пр–т, д. 47, оф. 301 А–Е
Тел.: (968) 077–88–77
E–mail: s.reterra@mail.ru
www.reterra.ru

Рубрка: Командный подход

ТЕТРАЭДР ООО 10
Адрес: г. Москва, 22–й км Киевского шоссе, БП «Румянцево», корп. Е., оф. 912
Тел.: (495) 162–08–03
E–mail: office@sk–tetraedr.ru
www.sk–tetraedr.ru

АРТХАЙТЭК ООО 1, 52
Адрес: г. Москва, Колокольников пер., д. 9
Тел.: (915) 232–3055, (916) 647–1629, (495) 978–3363
E–mail: vip–artha@mail.ru
www.L–Sistema.ru
www.Онсэн.рф
www.Artha.ru

АСК Строй ООО ..... 50, обл. 3
Адрес: г. Москва, Красная Сосна ул., д. 3
Тел.: (495) 766–17–68
E–mail: info@askstroy.com
www.askstroy.com

Бюро «Крупный план» ООО 53
Адрес: г. Москва, Сельскохозяйственная ул., д. 17, к. 2
Тел.: (495) 973–08–16
E–mail: info@kpln.ru
www.kpln.ru

ГЕЛИОС ООО 55
Адрес: г. Москва, Красная Сосна ул., д. 20, корп. 1, оф. 23/1
Тел.: (495) 943–66–88, 8 (800) 250–67–05
E–mail: mail@aquavis.ru
www.aquavis.ru

КАМОС ЛАЙН ООО 56
Адрес: г. Москва, 2–я Синичкина ул., д. 9А, корп.4, пом. I, к. 6
Тел.: (495) 946–71–17, (499) 372–71–17
E–mail: info@kamosline.ru
www.kamosline.ru

КОНДЭКС ООО..... 58
Адрес: г. Москва, Волоколамское ш., д. 114, корп. 2, стр. 2, пом. 21/2
Тел: (495) 744–37–79, (495) 995–27–57
E–mail: kondeks@yandex.ru
www.кондэкс.рф
www.kondeks.ru

Кровельные технологии ООО 62
Адрес: г. Москва,
Новорогожская ул., д. 38
Тел.: (495) 960–57–66,
(903) 132–15–08, (499) 390–03–24
E–mail: ingener12@yandex.ru
www.krovla.net

ЛайтПлит ООО 61
Адрес: г. Москва, Островитянова ул.,
д. 7, оф. 441
Тел.: (495) 778–72–99,
(916) 882–75–78
E–mail: lightplit@gmail.com,
zakaz@lightplit.ru
www.lightplit.ru

Малинс ООО 64
Адрес: Московская обл.,
Подольский р–н, Лаговское с /п,
пос. МИС, Подольская МИС
Тел.: (495) 996–13–63,
(916) 475–18–40, (903) 961–04–20
E–mail: info@malins.ru, malins@list.ru
www.malins.ru

Межрегиональный центр «Эксперт» ООО..... 66
Адрес: г. Москва, Пятницкая ул., д. 73
Тел.: (495) 953–36–54,
(495) 953–41–27
E–mail: mc–ekspert@bk.ru,
info@mc–ekspert.ru
www.mc–ekspert.ru

ТДМ ООО 82
Адрес: г. Москва, Родионовская ул.,
д. 10, корп. 1
Тел.: (495) 532–45–66
E–mail: info@metal–list.ru
www.metal–list.ru

Т–КОНСТРАКШН ООО 68
Адрес: г. Москва,
Южнопортовая ул., д. 5, оф. 246
Тел.: (499) 110–39–35
E–mail: info@tcburo.ru
www.tcburo.ru

ТФСистемс ООО 81
Адрес: г. Москва, Енисейская ул.,
д. 1, стр. 1
Тел.: (495) 649–63–88,
8 (800) 333–63–88
E–mail: tfs@tfs.ru
www.tfs.ru

Северо–западный инжиниринговый центр ООО 70
Адрес: г. Санкт–Петербург,
Набережная Обводного канала, д. 191
Тел.: 8 (800) 333–85–34,
(812) 389–36–09
E–mail: 2004542@mail.ru
www.obsledovanie–zdanii.spb.ru

СИМБАКС ООО 72
Адрес: г. Москва, Нижегородская ул,
д. 104, корп. 3
Тел.: (495) 642–52–37
E–mail: simbaks@bk.ru
www.simbaks.ru, www.prompol.msk.ru

Строй–Арт ООО..... 76
Адрес: г. Москва,
Пржевальского ул., д. 14/16
Тел.: (495) 796–51–48, (903)
796–51–48
E–mail: 1@stroi–art.ru
www.stroi–art.ru

Строй Инвест Проект ООО..... 78
Адрес: Московская обл.,
Красногорский район, п/о Отрадное,
ООО «Конкур клуб «Отрадное»,
стр. 36, оф. 4–6
Тел.: (495) 722–11–69
E–mail: stroyinvestgnb@gmail.com
www.burenie–gnb.ru

СтройКонсалт ООО..... 79
Адрес: г. Москва, Пресненская наб.,
д. 12, этаж 23, к. А1
Тел.: (495) 799–59–99,
(905) 768–55–33
E–mail: info@stroy–nadzor.ru
www.stroi–consalt.ru
www.stroy–nadzor.ru

Строительный Консалтинг ООО... 74
Адрес: г. Москва, Ярославская ул.,
д. 8/4, оф. 420
Тел.: (964) 633–50–22,
(499) 390–83–32
E–mail: info@stroiconsaltmsk.ru
www.stroiconsaltmsk.ru

УК Техноазис ООО..... 80
Адрес: Московская обл., г. Химки,
Рабочая ул., д. 2а
Тел.: (495) 933–54–00
E–mail: info@lmk.ru
www.arendahimki.ru
www.технологиянэк.рф

Фортис проект ООО 84
Адрес: г. Москва, Сущевская ул.,
д. 27, стр. 2, этаж 3, пом. III, ком. 3
Тел.: 8 (495) 769–20–58
E–mail: info@fortisproekt.ru
www.fortisproekt.ru

ЦНИИПромзданий АО 85
Адрес: г. Москва, Дмитровское ш.,
д. 46, корп. 2
Тел.: (495) 482–45–06,
(495) 482–43–06
E–mail: cniipz@cniipz.ru,
leikina@asm–1.ru
www.cniipz.ru

ЭК «Синергия» АНО..... 86
Адрес: г. Москва,
Нагатинская ул., д. 3а
Тел.: (499) 347–90–87,
8 (800) 222–90–87
E–mail: info@syn–exp.ru
www.syn–exp.ru

БИЗНЕС столицы

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск
«Строительство. Дизайн и отделка интерьера»

Учредитель — ООО «Редакция «Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E–mail: bizstol@mail.ru
http://www.bizstol.com

Издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Центральному федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ТУ50–02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

При перепечатке материалов ссылка на журнал «Бизнес столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности за точность информации, предоставленной участниками журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва, Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3, пом. IV–11

Издание отпечатано в ООО «МЕДИАКОЛОР»
Адрес типографии: 127273, г. Москва, Сигнальный проезд, д. 19

Порядковый номер 12
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 25.03.2018
Дата выхода 30.03.2018

По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефонам:
(926) 342–19–12, (909) 903–19–73, (977) 802–19–12

АСК СТРОЙ

Специализируется на монтаже инженерных сетей (внутренних и наружных) и пожарной безопасности жилых, коммерческих и производственных сооружений.

Компания имеет проектный отдел, специалисты которого решают вопросы по проектированию инженерных систем любой сложности.

- Системы пожарной безопасности
- Водоснабжение и канализация
- Огнезащита конструкции
- Слаботочные системы
- Электроснабжение
- Вентиляция
- Отопление

г. Москва,
ул. Красная Сосна, д. 3
+7 495 766-17-68
+7 495 233-62-87

info@askstroy.com
pto@askstroy.com
www.askstroy.com

belinka

www.belinka.ru

Belinka. Сохраняй лучшее

надежность

экологичность

инновации