

БИЗНЕС

2013

СТОЛИЦЫ

СПЕЦВЫПУСК

**СТРОИТЕЛЬСТВО.
ОТДЕЛКА ИНТЕРЬЕРА**



герой номера

**АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ
ДУБРОВСКИЙ**

генеральный директор
компании «ГСП-ТРЕЙД»

MosBuild

АРХИТЕКТУРА • СТРОИТЕЛЬСТВО • ДИЗАЙН • ДЕКОР

2 – 5 АПРЕЛЯ 2013
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
BUILDING & INTERIORS
Строительство • Интерьер

2 – 5 АПРЕЛЯ 2013
ВВЦ
FENESTRATION
Окна • Фасады
Ворота • Автоматика

16 – 19 АПРЕЛЯ 2013
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
CERSANEX
Керамика • Камень
Сантехника

Официальный
информационный партнер:



Официальный
медиа-партнер:



Стратегический
Интернет-партнер:



При поддержке:



Одобрено:



Выставочный
аудит:



Наша идеология:



www.mosbuild.com



18-19 АПРЕЛЯ 2013

Дом Правительства Москвы
ул. Новый Арбат, д. 36/9

Второй международный инвестиционный форум «Модернизация инфраструктуры российских городов: путь – 2018»



По всем вопросам
по поводу форматов участия
и аккредитации СМИ
на мероприятие
Вы можете обращаться
по телефонам:
(495) 465-92-90
(495) 965-74-92

или по электронной почте:
info@businessgov.ru
(с пометкой «Форум 2018»)

Сайт форума-выставки:
www.forum2018.ru



«Модернизация инфраструктуры
российских городов: путь – 2018»

Организатор:

- Агентство технологий развития
частно-государственного партнерства

При участии:

- Правительства Российской Федерации;
- Оргкомитетов «Универсиады – 2013», «Сочи – 2014»;
- Оргкомитет по подготовке к ЧМ – 2018;
- Российского футбольного союза;
- Государственной Думы;
- Совета Федерации;
- Торгово-промышленной палаты РФ;
- Торговых представительств иностранных государств;
- Руководителей регионов России;
- Иностранного и российского бизнеса;
- Общественных организаций;
- Российских и международных финансовых структур;
- Ведущих иностранных, федеральных
и региональных СМИ.

**Значимые спортивные и деловые события России
(2012-2018 гг.):**

- АТЭС (г. Владивосток);
- Универсиада (Казань 2013);
- Олимпиада (Сочи 2014);
- Кубок конфедераций (Россия – 2017);
- Чемпионат мира по футболу (Россия – 2018).

Основные темы Форума и направления:

- Государственные инвестиции
(федеральные и региональные)
в области поддержки реализации
инвестиционных проектов;
- Строительство;
- Транспорт;
- Туризм;
- Развитие средств связи и информтехнологий;
- Молодежная политика;
- Энергоэффективность и энергосбережение;
- Безопасность;
- Экология;
- Подготовка городов России
не принимающих спортивные события.



« Опыт работы нашей компании показал, что в России крайне благоприятная среда для ведения бизнеса. Я имею в виду не 90-е, а 2000-е: все события, которые происходили в нулевых, вели к либерализации условий существования бизнеса. Если у кого-то дела не пошли, то чаще всего в этом была вина самих предпринимателей, которые допускали ошибки, иногда фатальные »

ГК «ГСП-ТРЕЙД»
Александр Владимирович Дубровский

стр. **4**



« С первых лет своей производственной деятельности мы взяли за правило проверять качество всех изделий, которые изготавливаются на нашем предприятии. Мы обеспечиваем 100%-ный контроль качества, причем это распространяется и на промежуточные этапы производства, и на стадии выпуска конечного продукта »

БОЛОГОВСКИЙ АРМАТУРНЫЙ ЗАВОД
Сергей Александрович Чумаков

стр. **20**



« Для многих ответственных лиц значимым элементом проекта становится архитектурный облик здания. Меня откровенно радует такое отношение моих коллег, которым немаловажно, как будет выглядеть наша Москва завтра и много лет спустя »

ЛЕВША
Игорь Викторович Замолодчиков

стр. **8**



« Все проекты требуют ответственного отношения, но объекты промышленного назначения возводить интереснее. Они все разные, непохожие, требующие применения новых технологий, принципиально новых конструктивных решений. На таких объектах проверяешь свою состоятельность, мастерство, приобретаешь новый опыт »

КВАНТАСТРОЙ
Михаил Ярославович Бунт

стр. **54**



« Если главный инженер проекта или другое ответственное лицо ставит под проектом свою подпись, то он должен нести полную ответственность, вплоть до уголовной. То есть степень ответственности должна быть очень высокой. Это относится и к экспертам государственной и негосударственной экспертиз »

МОСЭКСПЕРТ
Анатолий Леонидович Воронин

стр. **11**



« Строительное сообщество ожидало, что инструмент СРО будет воздействовать на организации, которые не выполняют своих обязательств, что появится возможность компенсировать неплатежи, страховать сделки и т.п. Но все осталось только в декларациях и ничего не изменилось »

КОММЕРЦСТРОЙ
Александр Михайлович Синягин

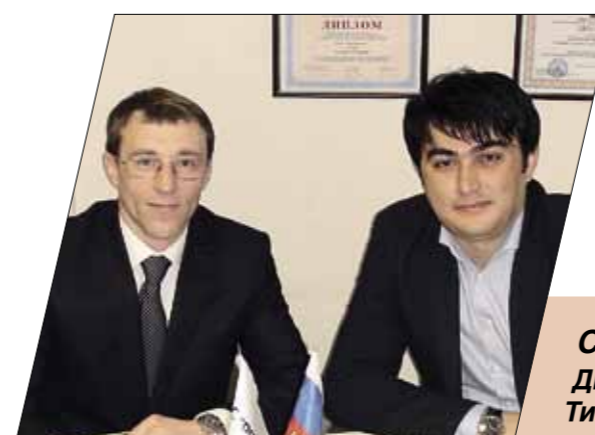
стр. **56**



« Глобальный софт — от приборов учета до квитанции. В чем новизна предложенного решения? В первую очередь — это объединение в рамках одного комплекса двух различных систем — автоматизированного учета потребления ресурсов и расчетно-кассовых (биллинговых) операций »

ЭСКО ЗЭ
Бронислав Владимирович Башкин

стр. **17**



« Модульное строительство привлекательно тем, что тот или иной проект легко встраивается в готовую инфраструктуру района (региона, города), так как для подобной застройки не требуется задействования больших площадей »

СТРОЙПРОЕКТ
Дмитрий Валерьевич Терехов
Тимур Султанович Берзгов

стр. **65**



Александр Владимирович ДУБРОВСКИЙ

Генеральный директор компании «ГСП-ТРЕЙД»

Генеральный директор — Александр Владимирович Дубровский. Родился в 1961 в Саратовской области. Окончил Московский авиационный институт. После окончания вуза работал на кафедре МАИ заместителем начальника лаборатории теплотехники. Затем занимался коммерческой деятельностью. В 2000 совместно с супругой Еленой Викторовной (коммерческим директором) основал и возглавил компанию «ГСП-ТРЕЙД».

Хобби: путешествия в экзотические места, а также экстремальные виды спорта. Является единственным яхтсменом-любителем в России, который начал свою карьеру в парусном спорте с 600-мильных международных гонок: Fastnet-2011 и Caribbean 600-2012. Недавно стал осваивать вождение самолета.



«Опыт работы нашей компании показал, что в России крайне благоприятная среда для ведения бизнеса, — говорит генеральный директор «ГСП-ТРЕЙД» Александр Владимирович Дубровский. — Я имею в виду не 90-е, а 2000-е: все события, которые происходили в нулевых, вели к либерализации условий существования бизнеса. Если у кого-то дела не пошли, то чаще всего в этом была вина самих предпринимателей, которые допускали ошибки, иногда фатальные». Начав свой бизнес в 2000 со 100 долл., взятых в долг, Александр Владимирович и Елена Викторовна Дубровские сумели не допустить фатальных ошибок и сделать «ГСП-ТРЕЙД» одним из крупнейших поставщиков щебня в Московском регионе. Фактической датой рождения фирмы они считают 13 сентября, с тех пор 13-е число является для компании счастливым. 13 сентября 2013, в пятницу, компании исполняется 13 лет, что является тройне счастливой датой.

Александр Владимирович, расскажите о вашей не совсем обычной истории основания фирмы.

В 1998 в стране неожиданно случился дефолт. Так получилось, что, несмотря на почти десятилетний опыт работы в бизнесе, после дефолта пришлось все начинать с нуля. В то время существовало мнение, что открыть любое дело можно, имея стартовый капитал минимум 50 тыс. долл. Тем не менее, без каких бы то ни было начальных средств, Елена Викторовна заняла 100 долл. на аренду офиса и занялась актуальной тогда

темой взаимозачетов между государственными поставщиками услуг (электроэнергии, газа) и предприятиями-должниками. Я в то время заканчивал договор подряда на одной из строек многоквартирного дома и вскоре присоединился к супруге. В какой-то момент из одного взаимозачета «выросли» в качестве оплаты услуг строительные материалы, в частности песок. Поскольку песок в объеме нескольких вагонов пристроить оказалось не так-то просто, то возникла необходимость в маркетинге рынка нерудных строительных материалов, основ-

ГСП-ТРЕЙД

ной объем которого составляет щебень, применяемый во всех без исключения строительных и дорожных работах. Тема оказалась привлекательной, и на совместном совещании было решено заняться крупным оптом щебня. Сказано — сделано. И начался «бизнес по-русски»: получена предоплата в виде векселя Сбербанка от одного из потребителей (который никогда и никому предоплат не давал), и Елена Викторовна 13 сентября 2000 отправилась за Уральский хребет на поиски щебня. Тот посредник, который выводил на производителей щебня, оказался, как выяснилось впоследствии, «кидалым» вариантом. Однако людей, прошедших через горнило 90-х, не так-то просто было провести, и не прошло и месяца, как 10 октября из Нижнего Тагила вышел первый маршрут щебня. Покупатель, внесший небольшую предоплату и уже подумывавший о принятии мер воздействия, был приятно удивлен...

Как дальше развивался ваш бизнес?

Мы стали заниматься поставкой щебня из различных регионов РФ, Украины и Белоруссии на предприятия Москвы, Московской области и других регионов России. У нас появились крупные заказчики, такие как «Комбинат «Мосинжбетон», «ГВСУ Центр», «АСДОР», «Компания «Главмосстрой», ГК «ПИК», ТД «Трансстрой», ФГУП ГУ СДА при Спецстрое России, «Объединение 45-М», «Бетас» и т.д.

В 2006, когда встал вопрос о дальнейшем развитии, мы решили обзавестись собственным грузовым вагонным парком. В результате компания «ГСП-ТРЕЙД» стала первой и единственной крупной московской щебеночной компанией, имеющей свой подвижной состав. Наша фирма начала заниматься перевозкой нерудных строительных материалов, металлов, угля, удобрений и других грузов железнодорожным транспортом. Сегодня нами приобретено уже 1100 полувагонов. Кроме того, под управлением компании постоянно находится парк из нескольких тысяч полувагонов других собственников, как по схеме аренды, так и по коротким схемам на отдельных направлениях, в первую очередь для поставок нерудных строительных материалов. Мы и сами предоставляем полувагоны для грузоперевозок, осуществляем экспедирование грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, содержим лицевые счета на всех административных подразделениях сети дорог ОАО «РЖД», предоставляем услуги по оплате провозных платежей за перевозки как порожних, так и груженых вагонов. Наша компания оказывает такие услуги, как планирование перевозок, построение технологически и экономически целесообразных схем перевозок грузов с учетом интересов клиентов и логистики, расчет железнодорожных тарифов и оформление заявок на перевозку грузов, информационное сопровождение железнодорожных грузоперевозок по России и СНГ.

Следующим этапом развития компании стала продажа щебня с перевалок. Сегодня «ГСП-ТРЕЙД» осуществляет поставки щебня с площадок, которые расположены в Химках, Ховрино, Нахабино и Ногинске, как собственным автотранспортом, так и на условиях самовывоза.

В 2012 мы сделали следующий шаг в развитии — открыли собственную перевалочную площадку в Сходне. У нас давно в планах был подобный проект, но мы не могли найти подходящую площадку в Москве. Когда появилась возможность развернуть ее на территории бывшей мебельной фабрики, мы сразу приступили к реализации своей идеи. Чтобы подготовить ее к приему и хра-



Компания «ГСП-ТРЕЙД» стала первой и единственной крупной московской щебеночной компанией, имеющей свой подвижной состав.

нению щебня, провели большую работу: сделали высокие железнодорожные пути, благоустроили территорию, закупили технику и пр. Сейчас оформляем статус грузополучателя, щебень будет приходить на нашу площадку, затем доставляться до заказчиков автомобилями компании. Пока в нашем парке четыре грузовых автомобиля MAN, в ближайшем будущем планируем увеличить автопарк. Сегодня мы занимаемся расширением площадки, планируем, что в конечном итоге она будет принимать 100–150 тыс. т щебня.

Почему вы открыли перевалочную площадку именно в Сходне?

Исторически наиболее выгодной в Москве была перевалочная площадка на станции Ховрино. Но московское правительство планирует ее закрыть, и площадка на станции Сходня может стать центральной. Она, как и перевалка на станции Ховрино, находится внутри Октябрьской железной дороги, соответственно, не будет перехода тарифа из одной зоны в другую, например, как с Октябрьской на Московскую железную дорогу. Отсутствие

перехода тарифа из одной зоны в другую позволит сохранить прежние цены по доставке груза из северных регионов. Поэтому мы рассчитываем, что даже при падении спроса все клиенты, которые пользовались станцией Ховрино, перейдут на площадку в Сходне.

Какой следующий этап в развитии компании?

Сейчас мы занимаемся поиском в Московском регионе площадки несколько другой специфики. Чтобы она включала и перевалочную базу по щебню, но в том числе и какое-либо производство, например, железобетонных конструкций, товарного бетона и т.д.

Как сейчас развивается рынок железнодорожных перевозок?

Есть положительные и отрицательные тенденции. К положительным можно отнести тот факт, что ОАО «РЖД» уравнило тарифы на перевозку различных классов грузов. В результате щебень стало так же выгодно возить, как и любой другой груз. До этого тарифные ставки были разные. Например, выгоднее было возить металл, чем нерудные материалы. В связи с тем, что вагонная составляющая на перевозку металла была выше, возить сыпучие грузы выгоднее на порожнем пробеге. Здесь такой нюанс: после разгрузки вагон из-под металла шел порожняком по повышенному тарифу, получалось, что порожний пробег — затратная часть. Поэтому было выгодно обратно возить сыпучие грузы и далее вагоны после разгрузки шли уже порожняком по понижен-

Еще в интервью 2010 я говорил, что нужно готовиться к следующему кризису. И вот сейчас страна снова вошла в кризис. Все рынки резко падают: объем перевозок сократился, потребление бетона, щебня снизилось и т.д. Если говорить о рынке строительства жилых и нежилых зданий, то после 2009 была тенденция подъема, а с лета 2012 опять начался спад. Летом 2012 был очень слабый сезон.



ному тарифу. Операция имела свой термин: «зачистка». Сейчас ситуация поменялась.

Что касается отрицательных моментов, то ОАО «РЖД» ведет себя крайне некорректно на этом рынке, в частности, оказывает преференции своим дочерним компаниям. По-прежнему рынок находится в лихорадочном состоянии. Как была ситуация, что каждый день что-то может поменяться, так она и осталась. Например, «РЖД» безосновательно закрывает какую-либо станцию на прием грузов. При этом вагоны «дочек» проходят беспрепятственно, все остальные в ожидании, а это штрафы, простои, потери упущенной выгоды и т.д. На «РЖД» подаются в суд, суд назначает дату рассмотрения, к примеру, через месяц, за это время предмет спора исчезает — станция была закрыта на неделю. Представители «РЖД» приходят на суд и говорят, что все уже сделано, станция открыта. И это по всей России.

Также хотелось бы отметить отношения между грузоотправителями и грузополучателями. Если груз идет в частных вагонах, то вопросы несвоевременной погрузки, разгрузки, простоя решаются по-человечески между грузополучателем и грузоотправителем. Как правило, до штрафов не доходит. Что касается «РЖД» и дочерних компаний, ситуация другая. После прихода вагона на станцию он должен быть разгружен в определенный срок, в противном случае штрафы начисляются автоматически. Потом можно разбираться, по чьей вине это произошло, но деньги списываются с расчетного счета компании. Если же штраф не заплачен, то «РЖД» создает препятствия для решения многих других вопросов.

А как обстоят дела на строительном рынке?

Еще в интервью 2010 я говорил, что нужно готовиться к следующему кризису. И вот сейчас страна снова вошла в кризис. Все рынки резко падают: объем перевозок сократился, потребление бетона, щебня снизилось и т.д. Если говорить о рынке строительства жилых и нежилых зданий, то после 2009 была тенденция подъема, а с лета 2012 опять начался спад. Летом 2012 был очень слабый сезон.

В период кризиса страдают небольшие компании, но зато начинают работать государственные программы. Например, Министерство обороны запустило большую программу по строительству военных аэродромов. Кроме того, правительство стало выделять серьезные финансовые средства на строительство дорог. И теперь нашими основными заказчиками стали «Трансстрой», «Аэродромдорстрой», «АСДОР» и мн. др.

В связи с непростой ситуацией на рынке не пробовали ли вы диверсифицировать бизнес?

В последнее время многие крупные банки стали обращать на «ГСП-ТРЕЙД» внимание, периодами сумма кредитования доходила до миллиарда рублей. В связи с этим мы развиваем направление финансовых операций. Здесь работа идет по двум направлениям: по эффективному использованию резервов, формируемых для поддержания оборота в зимний период, а также по использованию возможностей зарабатывания на кредитных лимитах (так называемые виртуальные деньги), выделяемых банками специально для финансовых операций. В первом случае мы стараемся заработать больше, чем дают депозитные схемы, и даже перекрыть кредитные проценты, которые, не секрет, уже поползли вверх. Во втором случае мы просто получаем дополнительный доход, который также направляем на обслуживание финансовых обязательств компании, составляющих ни много ни мало почти 100 млн руб. каждый месяц.

Кроме того, в 2011 мы организовали компанию «ГСП-Лизинг», которая специализируется на лизинге оборудования, транспортных средств и т.д. На сегодняшний день ее финансовый портфель составляет более 300 млн руб.

Компания, пережившая десятилетний рубеж, сразу должна попадать в список самых успешных предприятий и широко рекламироваться, потому что их всегда единицы.

Мы начали наш разговор с благоприятного климата в нашей стране для развития бизнеса. Поясните вашу точку зрения.

В России для малого и среднего бизнеса существует один из самых благоприятных климатов в мире. Конечно, мое утверждение носит больше характер философско-эволюционный и никак не совпадает с общепринятым господствующим бытовым представлением. Дело в том, что ключевым в этих словосочетаниях является слово «бизнес», а не «малый» или «средний». Так вот, если делать акцент на ключевое слово, то тогда мы должны признать, что в странах развитой демократии вообще нет малого и среднего бизнеса за исключением сферы услуг и непроизводственной сферы (пекарни, общепит и т.п.). Эта коллизия исходит из принципа разделения труда, которая, грубо говоря, подразумевает, что каждый занимается своим делом. Скажем, гигантская глобальная корпорация Boeing проектирует, собирает, испытывает и запускает в серию очередную модель самолета. При этом основные удельные затраты падают на первые три стадии, когда приходится многие материальные ценности создавать с нуля и изготавливать в единичных экземплярах. Затем, когда модель, состоящая из десятков тысяч деталей и устройств, готовится к серийному производству, происходит максимальная адаптация к уже давно существующим на рынке стандартизованным изделиям,

от гаек, болтов и заклепок до более сложных изделий. Схематично и буквально это выглядит как заказ изделий по каталогу. А каталог как раз и представляет собой список того, что всегда существует на складах в нужном количестве и за что их изготовители давно получили деньги. Вот эти изготовители, имеющие иногда один станок в более-менее приспособленном помещении, всю жизнь вытачивающие несколько типоразмеров гаек или болтов и никогда не занимавшиеся проблемами маркетинга и сбыта в условиях конкуренции, как раз и называются представителями малого бизнеса. А тот, кто имеет десятки станков и способен производить какие-нибудь сложные электродвигатели с электронным управлением, но также отгружающий их на склад с гарантированной оплатой, попадает в категорию средний бизнес. Так работает система разделения труда. И все бы хорошо, но, когда вдруг случается кризис и Boeing теряет по швам из-за финансовых проблем, вышеперечисленные малые и средние представители оказываются на улице первыми. И причина кроется в том, что они, по сути, бизнесом-то никогда не занимались, а лишь работали на склад. Тот факт, что в России не работает система разделения труда, создает для бизнеса совершенно другую атмосферу, когда малым и средним компаниям, чтобы выжить, необходимо не только качественно делать свою работу, но и в полной мере заниматься бизнесом. И таких предприятий, способных пережить любые кризисы, не может быть много, так как не может быть много людей, способных вести успешный бизнес, особенно без поддержки государства, опираясь только на свои силы и неся за свои решения 100%-ную ответственность. Статистика говорит о том, что таких людей в любом обществе не более 10%. И успешных предприятий от вновь образованных также никогда не бывает более 10%. На такую компанию влияют не только внешние факторы, но и качества руководителей и владельцев. Компания, пережившая десятилетний рубеж, сразу должна попадать в список самых успешных предприятий и широко рекламироваться, потому что их всегда единицы. Вот такой «климат», выковывающий настоящих бизнесменов в полном смысле слова, я и называю благоприятным.

Какими достижениями вы особенно гордитесь за годы работы вашей компании?

Самый главный наш успех — мы сформировали команду профессионалов, где все доверяют друг другу. Вместе мы сумели добиться таких результатов на рынке!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова





Генеральный директор — Игорь Викторович Замолодчиков.
Родился в Можайске в 1960. Сразу со школьной скамьи влился в рабочую среду, получил пять специальностей, причем все — высших разрядов. Окончил техникум, затем МТИЛП по специальности «инженер-механик». В строительной отрасли работает с 1991.



ЛЕВША И К°

Строительный бизнес предъявляет к своим участникам серьезные требования. Объединить в работе высокую скорость и безупречное качество удается немногим. Но если компания проработала в этой непростой отрасли почти 20 лет, примерно столько же, сколько и российскому бизнесу в целом (!), то, вероятно, ее руководство владеет собственной формулой успеха. «В нашей работе главное, — рассказывает генеральный директор ООО «Левша и К°», — продумать стратегию и вкладываться в развитие компании, обеспечивать высокое качество работы и до «буквы» выполнять свои обязательства перед клиентом и партнерами. Это твоя репутация, твое имя на рынке, твое будущее...»

Игорь Викторович, что помогло выстоять на нестабильном строительном рынке и в каких интересных проектах принимали участие?

ООО «Левша и К°» образовалось в 1994, и все эти годы мы придерживались стратегии «сделать то, что другим не под силу».

Мы имеем весь набор интеллектуальных и технических технологий, позволяющих выполнить все требования заказчика, являемся членом одной из крупнейших в Москве СРО, которое было создано по инициативе Метростроя. В структуре компании — сильное проектное бюро, ПТО, отдел снабжения, монтажное подразделение и др. Наличие собственной производственной базы дает возможность оперативно производить различные металлоизделия из черного металла, а также декоративные элементы из композитных материалов, которые требуются в ходе проведения строительных работ.

Сегодня компания значительно выросла и окрепла, обрела статус современного предприятия и надежного партнера. В настоящее время мы осуществляем работы в сфере обеспечения теплового контура зданий и сооружений, начиная с проектирования и заканчивая сдачей объекта под ключ в соответствии с современными требованиями. На протяжении многих лет мы

плотно сотрудничали с «Мосводоканалом», для которого выполнили четыре проекта по реконструкции зданий. ООО «Левша и К°» принимало участие в возведении Третьего транспортного кольца (архитектурное оформление подземной торгово-пешеходной зоны на Кутузовском проспекте); проводили работы по реконструкции уникального сооружения — Лефортовского тоннеля, расширению ремонтной зоны здания технического центра «Нью-Йорк Моторс» на Волгоградском проспекте; проводили монтаж металлоконструкций и вентилируемых фасадов зданий аэропорта Внуково и др. Одно из наших ноу-хау — установка разработанных нами перил на восьми путепроводах МКАД. Мы осуществили архитектурное оформление станций «Воробьевы горы», «Парк Победы» (заказчик: Метрополитен, правительство Москвы), а также восьми пешеходных переходов (заказчик: УКС «ДОРОГ», правительство Москвы) и др.

Мы рассказывали о деятельности вашей компании 10 лет назад. Какие изменения претерпела строительная отрасль за это время?

Сегодня резко повысились требования, предъявляемые к строительным организациям. Причем это касается и качества

подготовки необходимой документации, и качества выполнения работ. Достаточно жестко работают инспектирующие органы, что положительно отражается на строительной индустрии. Можно говорить, что в целом московское градостроение выходит на достаточно приличный мировой уровень. И это хорошая тенденция.

Есть мнение, что, несмотря на современные материалы и новые технологии, раньше строили лучше, а дома стояли дольше. Вы с этим согласны?

Нет. Все зависит от профессионализма конкретного застройщика, его опыта, навыков, умения.

Необходимо постоянно обучать персонал грамотно использовать новые материалы, проводить четкий и жесткий контроль на всех стадиях рабочего процесса, иметь грамотный инженерный состав, который способен организовать качественную и своевременную сдачу объекта. Такие специалисты должны хорошо разбираться в современных технологиях и материалах, иметь практический опыт и грамотно оформлять всю документацию. Надо вам сказать, что на сегодняшний день объем нужной документации вырос почти в 10 раз! Образно говоря, на каждый шуруп требуется как минимум три сертификата. В противном случае мы получаем участь, которая постигла плачевно известный Сптак: город, рассчитанный на расположение в сейсмически опасной зоне, был практически полностью разрушен после 6-балльного землетрясения.

Высокие требования к проведению строительных работ и качеству материалов — это не перестраховка, а запросы времени. И это правильно.

Вы работаете на строительном рынке почти 20 лет. Какие этапы могли бы выделить в градостроении?

Все эти годы мы работали в Московском регионе, и мне удобнее говорить об этом. Знаете, сегодня разве что ленивый не ругает времена правления Ю.М. Лужкова. Но, на мой взгляд, в его действиях было многое оправданно. К примеру, в начале 1990-х на строительство бюджетных объектов выделялись хорошие инвестиции. Но это не слепой выброс денег, а реальная поддержка строительного комплекса, который на тот период был серьезно развален: не хватало достаточных мощностей, наработанных технологий и опыта. Многие учились строить, и это стало настоящей профессиональной школой. По сути, те компании, которые тогда получили работу и думали на перспективу, т.е. вкладывали в развитие производства, смогли устойчиво закрепиться на строительном рынке.

Сегодня бюджетные финансовые потоки значительно сократились, и все разговоры о бешеных деньгах сводятся к простым строительным байкам.



Если говорить о тенденциях того времени, то еще 15 лет назад многие строители высказывались против монолитного строительства и отдавали предпочтения сборным строительным конструкциям. В настоящее время предпочтения изменились в прямо противоположном направлении: методом сборного железобетона практически никто не строит, и большая часть работ производится монолитным способом, что позволило значительно расширить архитектурные и технические возможности. Это тенденция сегодняшнего дня, которая также характеризуется повышением требований к качеству материалов и выполненным работ.



А что отличает отечественный строительный рынок от развитого Запада?

У наших зарубежных коллег при рассмотрении строительного проекта на первое место выходит целесообразность, затем следуют архитектура, экология и т.д. Где-то на десятой позиции стоит цена вопроса.

Российский подход, к сожалению, кардинально отличается, и цена все еще остается точкой отсчета для принятия решений. Однако ситуация постепенно меняется к лучшему, и для многих ответственных лиц значимым элементом проекта становится архитектурный облик здания. Меня откровенно радует такое отношение моих коллег, которым немаловажно, как будет выглядеть наша Москва завтра и много лет спустя. В лучшую сторону изменилось и отношение к качеству заложенных в проект материалов, тогда как в начале 1990-х многие застройщики пытались на этом сэкономить. Сейчас подобная практика уходит в прошлое. Строительная отрасль все активнее опирается на такие постулаты, как качество выполненных работ с применением современных материалов, проведение жесткого и вместе с тем корректного контроля со стороны инспектирующих организаций, что стало требованием времени. В общем и целом сегодня отечественный строительный рынок живет по понятным правилам.

Какое участие в жизни отрасли принимает СРО строителей?

Еще не так давно, после расформирования структуры Госстроя, отечественный рынок строительной индустрии не имел единых стандартов, и каждая администрация того или иного региона/области устанавливала свои местечковые правила. Это вносило в отрасль хаос и доставляло определенные проблемы. Появление СРО изменило ситуацию на рынке, и сегодня постепенно вырабатываются новые единые нормы и правила, что значительно облегчает нашу работу. Теперь, когда мы выходим на объект, есть четкое понимание, чего мы хотим добиться и что получим в итоге.

Конечно, хотелось бы, чтобы эти вопросы решались более оперативно, но, как правило, все СНиПы, как и другие законодательные документы, могут приниматься только на уровне парламента России, а это, как вы понимаете, длительный механизм.



Проблема остается актуальной и требует своего разрешения. Пока строители вынуждены работать по старым нормам и правилам, которые уже не удовлетворяют требованиям сегодняшнего дня, и этот вопрос в первую очередь адресуется СРО.

Сегодня многие затрагивают тему тендеров, когда именно цена является критерием выбора компании, которую привлекают к выполнению работ. Насколько этим мерилom можно пользоваться в строительной отрасли, когда речь идет о прочности возводимых сооружений?

Наш пресловутый ФЗ №94, в котором единственным критерием отбора компании является предлагаемая стоимость, значительно тормозит развитие всех отраслей промышленности и народного хозяйства. Это, безусловно, плохо, и ситуацию надо менять.

На каких объектах работаете сегодня?

Нашими партнерами являются такие компании, как «Метрострой», «Трансинжстрой», «Мосводоканал» и другие, которые выступают генеральными подрядчиками при строительстве масштабных объектов и привлекают нас в качестве субподрядной организации.

Мы принимали участие в целом ряде крупных проектов: выполнили архитектурную часть (облицовка стен, монтаж потолков) на станциях метро «Борисово» (2011) и «Новоосино» (2012). Сегодня ведутся активные переговоры по участию в работах на пересадочном узле станции «Деловой центр», где запланировано грандиозное строительство подземной части, расположенной под высотными зданиями.

В соответствии с договором с ОАО «Штрабаг» закончили декоративное оформление фасада жилого комплекса «Английский квартал» в Москве.

По заданию известной управляющей компании ВТЕ выполнили тепловой контур вводимого в строй завода (пос. Некрасовка, МО) по выработке гипохлорита натрия, необходимого «Мосводоканалу» для перехода на новую систему очистки питьевой воды.

Нас привлекают к работе на крупных и важных объектах, и мы не можем себе позволить безответственного отношения к работе. Это наша твердая позиция.

Что, по вашему мнению, ожидает строительный рынок в ближайшей перспективе?

Я бы сегодня отметил следующее. Как это ни парадоксально, но до строительного рынка докатилась волна кризиса. Я поясню: в 1998 государство резко сократило число проектов, которые должны были бы строиться в перспективе. То есть на тот период времени было заложено самое минимальное количество проектов за всю историю отечественной стройиндустрии, срок реализации которых уже наступил. Соответственно, строительный рынок резко сузился. Это, как вы понимаете, отрицательная тенденция.



В настоящее время намечается и еще одна не очень позитивная тенденция — повсеместное укрупнение строительного бизнеса, в результате чего мелкие и средние компании вынуждены уходить с рынка. Получается, что монополизм — не всегда благо, и это может повлечь к таким издержкам производственных процессов, как снижение качества.

Характерными чертами завтрашнего дня являются унификация строительной отрасли в сочетании с высокой скоростью и серьезными требованиями к качеству выполненных работ. Вместе с тем меняется и архитектурный облик новых зданий, и это стало отличительной чертой современных торговых и торгово-развлекательных центров, автосалонов, сооружений спортивного назначения, бизнес-центров и др. Это позитивно сказывается для градостроительного архитектурного облика Москвы.

В течение последних 20 лет модными у российской молодежи считались профессии юристов и всевозможных менеджеров, где требуется мобильность, коммуникабельность, быстрота принятия решений. Для специальности инженера, конструктора или технолога характерны другие качества: вдумчивость, обстоятельность, глубокое понимание и знание своей профессии, ответственность за принятие решений. Таких профессионалов мало, и кадровый вопрос специалистов среднего звена в строительной отрасли остается злободневным, и это тоже проблема отрасли. Да, строительные институты продолжают набирать абитуриентов, но дипломированные студенты редко начинают работать по специальности, а чтобы набраться практического опыта надо как минимум пять лет посвятить нашей отрасли.

Если говорить об общемировой тенденции строительной индустрии, то ее отличают минимизация трудозатрат и использование высоких технологий. В этом плане Россия не отстает от своих зарубежных коллег. Уже сегодня многие компании добились значительных успехов в своей нише и успешно работают во многих зарубежных странах.

Что отличает компанию «Левша и К°» среди сотен строительных компаний Москвы?

Конечно, качество и ответственность. Это те критерии, которые позволяют нам устойчиво и успешно работать на рынке. У нас были случаи, когда мы сдавали объект, который в силу разных причин становился для нас убыточным. Но мы никогда не бросаем своих заказчиков и выполняем все взятые на себя обязательства качественно и в срок. Это наша принципиальная позиция, наше ответственное отношение к работе.

Мы гордимся своей профессией, ведь у строителей есть высшее предназначение — мы строим будущее!

Корреспондент: Елена Марголина

Генеральный директор ООО «Мосэксперт», вице-президент НОЭКС — Анатолий

Леонидович Воронин.

Кандидат экономических наук, заслуженный строитель России. Сертифицирован Европейским Центром Сертификации персонала Euro Comp Zert. В свободное время любит путешествовать, увлекается охотой.



МОСЭКСПЕРТ

В 2010 в Градостроительный кодекс РФ были внесены поправки, предусматривающие создание института негосударственных экспертиз, имеющих те же права, что и государственные.

О развитии и проблемах негосударственной экспертизы рассказывает генеральный директор ООО «Мосэксперт», вице-президент «Национальное объединение организаций экспертизы в строительстве» (НОЭКС) Анатолий Леонидович Воронин.

Одним из важных и ответственных мероприятий в инвестиционно-строительном процессе является проведение строительной экспертизы, состоящей из комплекса мероприятий, направленных на выявление недостатков и нарушений, допущенных в ходе выполнения проектно-изыскательских работ.

Институт Государственной экспертизы начинал свое существование еще в СССР, проводил экспертизу буквально всех проектов и был серьезно перегружен. После поручения В.В. Путина о ликвидации монополий государственной экспертизы были приняты меры для обеспечения более оперативного рассмотрения проектов, и в Градостроительном кодексе появился институт негосударственных экспертиз. За госэкспертизой остались особо опасные и сложные объекты, а также объекты, которые финансируются из федерального или регионального бюджетов. Остальные могут проходить негосударственную экспертизу: объекты жилищно-гражданского и промышленного назначения, инженерные сети.

Предметом негосударственной (как и государственной) экспертизы является оценка соответствия проектной документации техническим регламентам, а также санитарно-эпидемиологическим, экологическим требованиям, требованиям государственной охраны объектов культурного наследия, пожарной, промышленной, радиационной и иной безопасности; установленным сметным нормативам — в части оценки достоверности сметной

стоимости документации, разработанной в составе проектной документации; градостроительным регламентам и др.

Что изменилось в строительной индустрии с появлением института негосударственной экспертизы?

Внедрение и широкое распространение института негосударственной экспертизы проектов строительства, равноценного институту госэкспертизы, позволяет решить ряд важнейших задач, направленных на снижение административных барьеров в инвестиционно-строительной сфере. Теперь инвесторы и застройщики могут выбирать ту или иную компанию, занимающуюся экспертизой, что позволит более оперативно рассмотреть документацию, получить соответствующее заключение и начать строительство.

В настоящее время в России насчитывается порядка 50 негосударственных экспертиз, что, конечно, недостаточно для такой большой страны.

Как развивается институт негосударственной экспертизы?

Вы затронули крайне важную тему. Для начала надо сказать, что долгое время статус негосударственной экспертизы до конца не был определен, не было соответствующих подзаконных актов, регламентирующих действия этих организаций. В результате на-



чались проблемы с обязательной аттестацией экспертов и аккредитацией организаций. В настоящее время согласно закону для аккредитации организации необходимо, чтобы в ее составе было не менее шести аттестованных сотрудников разных специальностей. Чтобы получить соответствующий аттестат, экспертам надо сдать квалификационный экзамен в Министерстве регионального развития РФ, после чего компания получает российскую аккредитацию. Экзамен достаточно сложный, и далеко не всем удается его пройти: сегодня аттестовано всего порядка 30% специалистов, и это крайне мало.

Но это очень низкий показатель аттестованных специалистов?

Дело в том, что, как вы правильно сказали, специалисты, отработавшие в индустрии проектирования и экспертизы 20 и более лет, не всегда сдают этот экзамен. Билеты сформированы таким образом, что они направлены не на выявление конкретных знаний человека, а состоят по большей части из вопросов, касающихся законодательства. В результате этот экзамен сдают в основном 30-летние люди, которые могут легко вызубрить законодательство, но в силу своей молодости не имеют профессионального опыта. Люди старшего поколения, за плечами которых сотни успешных проектов, экзаменоваться просто не идут.

С другой стороны, если человек окончил технический вуз, но в течение многих лет работал по другой специальности и является настоящим знатоком своего дела, также не допускается к экзаменам, поскольку в дипломе нет соответствующей записи о его действительной профессиональной принадлежности. Вот такие проблемы.

Подобные вопросы мы постоянно лоббируем на уровне министерства, так как считаем, что отрасль может потерять большое количество ценных кадров, которые много лет посвятили этой работе.

Сколько проектов ведет «Мосэксперт» и как строится работа с клиентом?

В свое время я создал и затем в течение 20 лет возглавлял Московскую государственную экспертизу, что позволило накопить практический опыт. Негосударственная экспертиза хорошо зарекомендовала себя в этом сегменте, и клиенты обращаются в нашу компанию, так как знают, что мы работаем в рамках закона и, может, даже более строго, чем государственная экспертиза, но более оперативно. Сейчас у нас в производстве находится порядка 90 проектов, из которых чуть больше половины — московские, остальные объекты строятся в Московской области и других регионах страны. Мы стараемся так выстроить отношения с клиентом, чтобы ему было удобно сотрудничать с нами: не ограничиваем время приема, стараемся быстро и оперативно отработать проект и выдать заключение.

Это сложная, интересная и, я бы сказал, творческая деятельность. За свой 25-летний опыт работы на этом рынке могу сказать, что ни один проект не может сразу получить положительное заключение: в каждом есть отступления от принятых норм, нарушения. Поэтому для каждого проекта создается рабочая группа, которая тесно сотрудничает с заказчиками и проектировщиками, стараясь помочь им довести проект до необходимого стандарта. Как правило, в проекте принимают участие до 10 экспертов, которые после его детального изучения дают заключение на запроектованные конструкции, системы пожарной безопасности, инженерные коммуникации, экологию и др. После нашего рассмотрения проекта клиент обязан учесть замечания и устранить недочеты.

Какие ошибки допускают проектировщики?

Надо сказать, что с каждым годом проекты становятся более сложными и вместе с тем интересными. Если проект подраз-

умевают массовую застройку, в нем должна быть сформирована градообразующая инфраструктура: дошкольные, школьные, медицинские учреждения, учтены все дорожные развязки и парковочные места.

Знаете, талантливых архитекторов в России достаточно, но совсем иначе стоит вопрос с грамотными проектировщиками. Если раньше существовал институт главных инженеров проекта (ГИП), которые знали проект от начала до конца и отвечали за него, то сегодня он практически исчез. С каждым годом проектная документация содержит все больше ошибок, особенно в проектах, разработанных в регионах. Нарисовать на листе красивые проекты с уникальными архитектурными решениями можно, а вот воплотить их в жизнь, а значит, подготовить фундамент, возвести конструкцию, подвести все необходимые инженерные коммуникации — задача куда более сложная! Иногда проектировщики делают такие запасы прочности, которые не всегда оправданны, и наоборот. И на этом этапе экспертиза оказывает реальную помощь, указывает на допущенные ошибки, подсказывает грамотные решения.

В настоящее время немаловажно учитывать и требования, связанные с эксплуатацией зданий и сооружений, на что есть соответствующие указания в законе. В каждом проекте должен быть разработан раздел по эксплуатации зданий, но, к сожалению, пока эти требования в полном объеме не выполняются.

Вместе с тем большее количество ошибок напрямую связано с несовершенством нормативной базы.

Значит, нормативная база требует доработки?

К сожалению, проектировщики опираются на старые СНиПы, нормы и правила, которые были разработаны еще в советские времена. Строительная отрасль активно развивается, появляются новые методы ведения строительства, современные материалы и технологии. И вслед за этим должна разрабатываться новая нормативная база, так как действующая существенно устарела и требует серьезной доработки.

С вступлением России в ВТО появились еврокоды — европейские нормативы в области строительства, на которые нужно ориентироваться и российским специалистам.

Это помогает?

Пока идет ознакомление. Я недавно советовался по этому вопросу со своими немецкими коллегами, которые рассказали, что действующие еврокоды они используют только на 30%, а в основном опираются на собственную нормативную базу, разработанную в Германии и конкретном регионе.

Не кажется ли вам, что отсутствие российской нормативной базы может привести к непредсказуемым последствиям. Не пора ли бить тревогу?

Тревогу бьют все, но толку нет. Раньше этими вопросами занимались целые институты, сегодня их нет. Многие специалисты сходятся во мнении, что надо попытаться совместить российские стандарты с еврокодами.

Меня также волнуют вопросы, связанные с обеспечением пожарной безопасности, на которые следует обратить особое внимание. Действительность такова, что практически по каждому проекту надо делать специальные технические условия по пожарной безопасности ввиду отсутствия сгруппированных и утвержденных норм. В результате специалисты по пожарной безопасности разрабатывают специальные технические условия по каждому отдельному объекту, которые рассматриваются и согласовываются на совете по пожарной безопасности в МЧС России (Москвы, области), а затем проходят еще одно согласование в Минрегионразвития РФ. И так по большинству проектов. Я встречался с компетентными людьми, и мы обсуждали возможность создания группы, которая подготовила бы все необ-

ходимые нормы и правила обеспечения пожарной безопасности объектов, на которые можно было бы опираться при проектировании и дальнейшей эксплуатации зданий и сооружений различного назначения.

Надо собрать воедино все наработки и создать единую базу. В противном случае мы будем вынуждены снова идти по одному и тому же кругу, согласовывая одни и те же вопросы. В действительности чиновники создали себе неплохую «кормушку», которую давно пора ликвидировать. Новые нормативные документы помогут проектировщикам и заказчикам, уменьшат сроки проектирования и строительства. И это очень важно!

Сегодня руководством страны поставлена задача упростить существующий порядок согласования проектов для застройщиков — инвесторов. Об одном из предложений по противопожарной безопасности я уже сказал.

Второе предложение: разделить рассмотрение проекта экспертизой на два этапа. Первый этап мог бы включить подготовительные работы, вынос инженерных сетей и разработку котлована под место застройки. После получения заключения экспертизы по первому этапу застройщик получает разрешение на производство работ. Второй этап — рассмотрение и согласование остальных разделов проекта.

Есть и другое предложение, связанное с необходимостью пересмотра состава проектной документации, передаваемой на экспертизу. Если до недавнего времени среднее заключение экспертизы размещалось на 15–20 страницах, то сегодня на 60–70 страницах.

Следующее предложение касается ликвидации экспертизы инженерных изысканий.

Ранее эксперт в области инженерно-конструкторских решений, рассматривая проект, проверял полноту и качество инженерных изысканий. Сегодня «смышленные» люди придумали себе работу и создали отдельные организации, в сферу деятельности которых входит рассмотрение только инженерных изысканий без их привязки к проекту под лозунгом «безопасности объектов». Глупость, да и только, которая, к сожалению, узаконена!

Есть мнение, что институты обязательной экспертизы скоро упразднят. Разве это возможно?

Вы затронули серьезный вопрос, который волнует все наше сообщество. Такие проекты закона действительно появились. В них предлагается из большого цикла инвестиционно-строительного процесса исключить стадию экспертизы. Вы спросите, к чему это может привести? Ответу: к совершенно непредсказуемым последствиям.

Понятно, что этап экспертизы пытаются исключить с целью уменьшения сроков запуска строительства. Многие так и аргументируют свою позицию: «Бизнесу необходимо дать возможность быстрее реализовывать проекты». Но если проект на самом деле хороший, то на его экспертизу уходит немного времени. В действительности очень большая потеря времени (месяцы и годы) уходит на согласования с различными службами земельных участков и технических условий на присоединение к инженерным системам. Вот эту проблему решить надо.

Более требовательно относиться к своей подписи надо и самим подписантам проектов. И если главный инженер проекта или другое ответственное лицо ставит под проектом свою подпись, то он должен нести полную ответственность, вплоть до уголовной. То есть степень ответственности должна быть очень высокой. Это относится в том числе и к экспертам государственной и негосударственной экспертиз.

Во многих зарубежных странах инвестор (или застройщик) может не только застраховать свои риски, но и привлечь к работе над проектом опытных экспертов и других независимых специалистов. К тому же достаточно весомую ответственность несет дипломированный архитектор. Для России характерен другой

менталитет и, значит, другие правила игры. К сожалению, психология российского человека работает так, что он любимыми путями пытается обойти действующий закон: застройщик — сэкономить на материалах, привлечь дешевую рабочую силу и т.д. В проектах зачастую отсутствуют расчеты по организации мест парковки, не заложен бюджет на строительство детских учреждений и т.д. И если в Москве к этому относятся более серьезно, то в региональных проектах об этом иногда забывают. Можете себе представить, какое градостроительство нас ожидает при подобном раскладе?!

Как эксперт в данной сфере деятельности с полной ответственностью заявляю: строить в чистом виде по не прошедшим экспертизу проектам — значит, допустить огромное количество нарушений, которые приведут к нежелательным последствиям. Это настоящее преступление.

Скажу так: вполне возможно, что рано или поздно мы придем к необходимости упразднения института экспертизы в существующем виде, НО (!!!) двигаться в этом направлении можно только в том случае, когда будут созданы определенные предпосылки и абсолютно все проекты будут выполняться в строгом соответствии с действующими нормативами.

И, конечно, необходимо отработать вопрос механизма страхования, который в России вообще не работает. Сегодня ни один банк не открывает кредитную линию и не профинансирует объект, если у него нет заключения экспертизы. Именно такое экспертное заключение является для банка гарантом правильности проекта.

Но готовы ли страховые компании страховать риски строительных сделок?

Вопрос актуальный. Если инвестиционная составляющая проекта очень значительна, то страховые компании зачастую отказываются от страхования сделки ввиду серьезных рисков.

Думаю, чиновники немного поторопились выполнить поручение президента о ликвидации института обязательной экспертизы. Сегодня практически все профессиональные сообщества высказываются резко отрицательно по этому решению, поскольку рынок к такому построению еще не готов.

Вы подняли глобальные и достаточно серьезные проблемы, на которые действительно нужно обратить внимание. Какое участие принимает НОЭКС в решении этих вопросов?

НОЭКС (Национальное объединение организаций экспертизы в строительстве) был организован год назад. Одна из основных функций — способствовать развитию института негосударственной экспертизы, куда входит и контроль над качеством заключений членов нашего сообщества, участие в подготовке нормативной базы, разработка состава необходимой проектной документации и др.

К сожалению, на нашем рынке появились компании, которые готовят непрофессиональные заключения, что недопустимо. Это дискредитирует наше сообщество. Поэтому мы возложили на себя функцию контроля качества экспертных заключений негосударственной экспертизы. В ближайшее время мы проведем очередной съезд НОЭКС, на котором постараемся решить злободневные проблемы отрасли.

Что в вашей профессии самое главное?

Мой отец был строителем. Он научил меня ответственно и профессионально относиться к своему делу, быть справедливым. Этого я требую и от своих сослуживцев. Для меня важно, чтобы в команде «Мосэксперт» работали высокопрофессиональные кадры. Профессионализм — это главный критерий в столь ответственной работе, как экспертиза строительных проектов.

Корреспондент: Елена Марголина

САРОВСКИЕ ПОЛИМЕРЫ



Развитие рынка подкровельных пленок можно поделить на три основных ценовых и качественных этапа. К первому этапу относятся такие старейшие материалы, как рубероид и пергамин; к среднему — полипропиленовые пленки, отличающиеся высоким качеством и оптимальной ценой; к дорогому — супердиффузионные мембраны. По итогам 2012 по объему продаж в среднем сегменте лидирует компания «Саровские полимеры» (бренд «ДЮК»). В IV квартале 2012 предприятие произвело и реализовало рекордное количество пленки — 4 млн кв. м в месяц! ООО «Саровские полимеры» занимает 50% отечественного рынка подкровельных материалов.

ООО «Саровские полимеры» основано в 2003. Производственные площади компании находятся в Сарове Нижегородской области. Предприятие располагает офисом в Москве, складом в Московской области, дилерами в Екатеринбурге, Ижевске, Ростове-на-Дону и Республике Беларусь. Сегодня мы беседуем с заместителем генерального директора Андреем Олеговичем Бердниковым и коммерческим директором Олегом Юрьевичем Дудоровым.

Расскажите об основном направлении деятельности.

Мы производим подкровельные тканые парогидроизоляционные и диффузионные полипропиленовые пленки. В нашем ассортименте «ДЮК Д» — микроперфорированная диффузионная ламинированная тканая полипропиленовая пленка, которая укладывается с внешней стороны утеплителя кровли. Если между утеплителем и этой пленкой образуется пар, то он проходит через микроперфорацию пленки и оседает на ее внешней стороне, после чего воздушные потоки, поступающие через технологический «продых», высушивают этот пар. «ДЮК Д» также выполняет функцию гидроизоляции и ветрозащиты.

В нашей линейке есть «ДЮК Н» — ламинированная тканая полипропиленовая пленка без микроперфорации, которая укладывается под утеплителем кровли. Эта пленка не пропускает к утеплителю пар, который образуется в результате жизнедеятельности людей.



«ДЮК Д»

«ДЮК Д» и «ДЮК Н» являются оптимальным решением задачи гидропароизоляции кровли, т.к. благодаря своей тканой текстуре они выдерживают высокие разрывные нагрузки. А полипропилен, из которого изготовлены пленки, не подвержен гниению и отличается высокой долговечностью.

В последнем нашем с вами интервью вы говорили о том, что планируете представить на рынок сельскохозяйственную пленку. Получилось ли реализовать задуманное?

В 2011 мы вывели на рынок армированную сельскохозяйственную пленку «ДЮК Агро», которая на сегодняшний день пользуется большой популярностью у потребителей.

Пленка «ДЮК Агро» состоит из трех слоев: основного — армирующей сетки и двух внешних, изготовленных из полиэтиленовой пленки. Полипропиленовая сетка придает материалу особую механическую прочность и устойчивость к растяжению, а двустороннее ламинирование обеспечивает гидроизоляционные свойства. Армированная пленка может применяться в сельском хозяйстве для укрытия больших и малых парников, теплиц, для укрытия от гниения собранных культур и сена, для сооружения временных навесов, силосных хранилищ. В данный момент общая климатическая тенденция такова, что все чаще случаются засухи, а это влечет за собой необходимость создания независимых гидропонных систем выращивания растений. Гидропонная система может быть реализована только внутри теплицы, а для быстрого возведения теплицы как раз подойдет армированная пленка. Соответственно, рынок армированной пленки в будущем будет только расти.

Кроме сельского хозяйства, где-то еще может применяться армированная пленка?

Она может использоваться в промышленности в качестве изоляционной пленки; для прочной упаковки, консервации оборудования; в сложных временных конструкциях, передвижных навесах, тентах и пр.; для сооружения транспортных галерей, соединяющих несколько корпусов. Кроме этого, она нашла применение и в быту для сохранения декоративного убранства; защиты дворов, мебели во время зимних месяцев и длительного отсутствия людей.

Правительство стало выделять серьезные финансовые средства на строительство дорог, что вы можете предложить для этой сферы?

Еще в 2006 мы вывели на рынок тканый геотекстиль. Сейчас мы должны пройти длительный и тернистый путь по его адаптации. Производитель геотекстиля должен за свой счет провести испытания, показать материал проектантам и доказать, что он не хуже аналогов. Но сейчас в большинство дорожных проектов закладывают геотекстиль одного известного иностранного производителя. Нам удалось добиться, чтобы в проекте не указывалась конкретная марка, а только технические требования к материалу, однако потом все стало по-прежнему. Тем не менее мы разработали высококачественный и конкурентный по цене геотекстиль и надеемся в очередной раз переломить сложившиеся устои на рынке, как это было и с другими нашими материалами.

Сейчас в нашем ассортименте тканый полипропиленовый геотекстиль «ДЮК АР (армирующий)». Он отличается высокой светостойкостью, невосприимчив к воздействию кислотных и щелочных сред, грибка и плесени. «ДЮК АР» выполняет функции армирования и разделения слоев дорожной насыпи.

Также в нашей линейке представлен тканый полипропиленовый геотекстиль «ДЮК АР ДР (армирующий-дренажный)». Он обладает теми же свойствами, что и геотекстиль «ДЮК АР», но дополнительно имеет дренажные и фильтрующие свойства, благодаря которым успешно применяется на постоянных и временных дорогах, в строительстве тоннелей, в основаниях и фундаментах, в качестве укрепления береговых откосов, фильтров в дренажных системах, на стадионах.

Геотекстиль «ДЮК» имеет сертификаты «Росстройсертификации» и «Еврогарант», рекомендации к использованию таких институтов, как «РосДорНИИ», «ЦНИИС», «СОЮЗДОРНИИ». По мнению специалистов данных институтов, для укладки качественного дорожного полотна достаточно геотекстиля «ДЮК» плотностью 230 г/кв. м.

В 2013 мы планируем вывести на рынок сверхпрочный геотекстиль (плотность до 800 г/кв. м).

В IV квартале 2012 предприятие произвело и реализовало рекордное для российского рынка количество пленки — 4 млн кв. м в месяц!

У вас есть уникальная продукция, которую можно отнести к области нанотехнологий...

В 2009 мы вывели на рынок антикоррозионную полипропиленовую тканевую пленку «ДЮК Антикор» с нанесением на нее ламинирующего слоя или крафт-бумаги, в составе которых содержатся летучие ингибиторы коррозии (ЛИК). Данная пленка предназначена для упаковки и защиты от коррозии продукции металлургии и машиностроения во время хранения или транспортировки. В нее можно упаковывать углеродистые и легированные стали, цветные металлы, их сплавы, серебро. После того как металл оказывается внутри упаковки «ДЮК Антикор», ЛИК выходят с поверхности ламината/крафт-бумаги и притягиваются к заряженной поверхности металла благодаря своей по-



Заместитель генерального директора — Андрей Олегович Бердников.

Родился в 1969 в Минске. Окончил Московский инженерно-физический институт по специальности «инженер-физик». С 1995 работает в ГК «ДЮК».

Увлекается айкидо, мотоциклами, виндсерфингом.

лярной ориентации. Молекулы ЛИК создают слой толщиной 3–5 молекул на металлической поверхности, который предотвращает окислительные процессы. После раскрытия упаковки защитный слой исчезает через несколько часов.

Помимо антикоррозионной защиты «ДЮК Антикор» надежно укрывает материал от внешних осадков и механических воздействий, что делает возможным хранение продукции под открытым небом.

Как на сегодняшний день развивается рынок полимерных подкровельных пленок? В чем уникальность вашего предприятия и продукции?

На российском рынке нет компаний, у которых было бы производство полного цикла. Большинство предприятий либо покупают обычную ткань, разматывают ее и ламинируют, либо продают уже ламинированную. Но ламинированная полипропиленовая пленка — это еще не подкровельная пленка. Ей необходимо придать гидро- и пароизоляционные свойства, а такие возможности есть не на каждом предприятии. Если говорить о диффузионной пленке, то производитель должен позаботиться

о том, чтобы через полипропиленовый материал проходил пар. В продукции «ДЮК», как я упоминал выше, пар проходит через микроперфорацию пленки. Производитель, который не обладает подобной технологией, изготовит обычную пленку, которая не будет пропускать пар. В результате на пленке образуется конденсат, и влага попадет обратно в помещение или намочит утеплитель. К слову, если утеплитель намочит хотя бы на 5%, то он полностью перестанет выполнять свои функции и человек будет больше тратить средств на обогрев дома.

Очень сложно донести это до потребителя, потому что до сих пор при выборе материала он ориентиру-

ется не на качественные характеристики, а на цену. И разница за рулон в 300 рублей играет принципиальную роль. А то, что потом придется платить серьезные деньги за обогрев дома или восстановление внутренней отделки, он про это не задумывается или не знает. Одна из задач нашей компании — донести до строителей, как правильно и качественно делать крышу. Но тут есть следующая сложность: строители — это исполнители, и здесь важно, чтобы человек, который заказывает производство объекта, сам разобрался в этих вопросах. Но, к сожалению, к подкровельной пленке относятся не настолько серьезно, чтобы исследовать эту тему. Поэтому чаще всего ситуация выглядит следующим образом: прораб купил, что дешевле, а через полгода после завершения строительства начинаются проблемы с крышей, но уже слишком поздно.

Из каких еще параметров складывается качество ваших подкровельных материалов?

Мы используем только первичное сырье и высокотехнологичное австрийское оборудование Starlinger, что позволяет нам добиться от полимерных волокон немыслимой прочности, иногда сравнимой с прочностью стали при минимизации толщины, что приводит к снижению затрат на сырье и снижению цены готовой продукции. Наша технология уникальна тем, что позволяет из меньшего количества полипропилена производить очень тонкую пленку, не уступающую по прочности более тяжелым тканям. Она не только экономична, но и лучше проводит пар, что особенно актуально для диффузионных пленок. К сожалению, многие потребители до сих пор считают, что прочным может быть только плотный тяжелый материал. Мы уже однажды переломили мнение покупателей. Свою деятельность компания начинала с выпуска полипропиленовых мешков. 10 лет назад было четкое представление о том, что хороший мешок должен быть тяжелым — 92 г. Но если взять мешок китайского производства такого же веса, то его можно порвать руками. Наш мешок весом 78 г или 70 г невозможно порвать даже машиной. То же самое и с пленками. Большинство потребителей считают, что хорошая пленка должна быть толстой. Многим невдомек, что некоторые производители покупают вторичное сырье, из которого получают очень тяжелую, но непрочную ткань.

Помимо качественной продукции, что еще привлекает потребителей в работе с компанией «Саровские полимеры»?

Во-первых, наше производство расположено в России, и заказчикам не придется ждать продукцию несколько месяцев, как это бывает с зарубежными производителями. Например, фуру пленки мы можем изготовить за несколько дней и у нас всегда есть готовая продукция на складе.

Во-вторых, наша компания предлагает бесплатную доставку продукции до заказчика собственным транспортом в пределах 20 км от МКАД. Или клиент может получить товар



Коммерческий директор — Олег Юрьевич Дудоров. Родился 05.02.1976. Окончил Московский инженерно-физический институт по специальности «инженер-физик». После вуза пришел в компанию «Саровские полимеры» на должность менеджера. С 2011 коммерческий директор.

на складе в микрорайоне Белые Столбы Московской области (27 км от МКАД по трассе «Дон»).

В-третьих, мы наносим любые флексографические рисунки на пленку, а также можем выпускать пленку с фирменным логотипом заказчика.

В-четвертых, мы делаем всевозможную упаковку, на которую можно наносить любой двухцветный рисунок.

Как планируете развиваться дальше?

Сейчас мы исследуем рынок супердиффузионных подкровельных мембран. Они препятствуют проникновению влаги снаружи благодаря современным технологиям производства материала и обладают суперспособностью выводить большое количество пара изнутри. Их еще называют «дышащими», так как они на сегодняшний день обладают самыми высокими показателями паропроницаемости гидроизоляционной пленки — 1200–1600 г/кв. м в течение суток. Супердиффузионные мембраны могут состоять из 1–4 слоев материала.

Пока в России супердиффузионные подкровельные мембраны не выпускают, их поставляют из-за рубежа. Если наша компания примет решение развивать это направление, то мы опять же, как и в случае с полипропиленовыми пленками, будем ориентироваться на полный цикл производства.

Но здесь пока остается не ясным один вопрос. Этот материал разрабатывался в Европе, где температура воздуха зимой не опускается ниже -10 °С. В России же в это время года она достигает -20...-30 °С, а в некоторых регионах и ниже. При таких условиях пар в мембране замерзнет, и материал уже не будет выполнять свои функции. Поэтому прежде чем приступить к выпуску этой продукции, нужно провести испытания, как ведут себя супердиффузионные подкровельные мембраны в нашем климате. И возможно, придется для Сибири разрабатывать совершенно другие системы утепления. Наша цель не просто заработать деньги, а создавать такую продукцию, которая бы решала задачи потребителей!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



Геотекстиль

ЭСКО ЗЭ

БУДУЩЕЕ — ЗА КОМПЛЕКСНЫМИ РЕШЕНИЯМИ



Бронислав Владимирович БАШКИН
Генеральный директор
ЗАО «ЭСКО ЗЭ»

Уже который год ситуация в российском жилищно-коммунальном комплексе остается стабильно сложной.

Растущие тарифы и вливания государственных средств не приводят к сколь-либо значимым позитивным изменениям. Отрасль жизнеобеспечения превратилась в черную дыру российской экономики, проглатывая и превращая в ничто как государственные средства, так и средства граждан.

Проблемы комплекса из вопроса чисто профессионального постепенно становятся вопросом, имеющим значительное социальное и даже общественно-политическое значение. Участниками рынка и представителями власти рассматриваются различные управленческие решения, озвучиваются различные подходы к разрешению стоящих перед отраслью проблем.

Предлагаемые меры делятся на два основных направления — установление жесткого административного контроля над этой сферой деятельности или дальнейшее продвижение по пути создания действенных рыночных механизмов регулирования рынка жилищных и коммунальных услуг.

Путь прямого администрирования имеет ряд системных недостатков. В отсутствие конкуренции у управляющих и ресурсоснабжающих организаций нет стимула снижать издержки и улучшать качество услуг, внедрять новые виды оборудования и системы учета. Контролирующий же чиновничий аппарат традиционно громоздок и неэффективен. К тому же придется забыть о привлечении к реформированию жилищного и коммунального хозяйства частного капитала.

Развитие рынка жилищных и коммунальных услуг также встречает ряд препятствий. Это низкая платежеспособность значительной части населения, монополизм ресурсоснабжающих организаций, незавершенность жилищной реформы.

К участникам рынка жилищных услуг предъявляется достаточно много претензий по зоне их непосредственной ответственности, в том числе на завышенные тарифы по содержанию и ремонту жилого фонда. Тарифы на коммунальные ресурсы устанавливаются распоряжениями субъектов Российской Феде-

рации, и ни управляющие компании, ни собственники жилья никак на них повлиять не могут.

А вот повлиять на расход энергоносителей можно. Более того, нужно. На это направлена государственная программа «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года», в рамках которой и согласно Федерального закона №261-ФЗ предусматриваются энергоэффективные мероприятия, стартом которых является оснащение зданий приборами учета используемых коммунальных ресурсов. Определен и конкретный механизм оптимизации энергосбережения — в Распоряжении Правительства РФ от 13.11.2009 г. № 1715-р в качестве приоритетного направления научно-технического прогресса в сфере коммунальных услуг указывается создание автоматизированных систем контроля и управления потреблением коммунальных ресурсов.

Электронный арбитр

Переломить ситуацию на рынке ЖКУ и ответить, наконец, на вопрос потребителей «за что мы платим?» простым ужесточением административного контроля нельзя. Необходимо исключить возможность неявных хищений, которые метод ручного управления скорее предоставляет, чем пресекает.

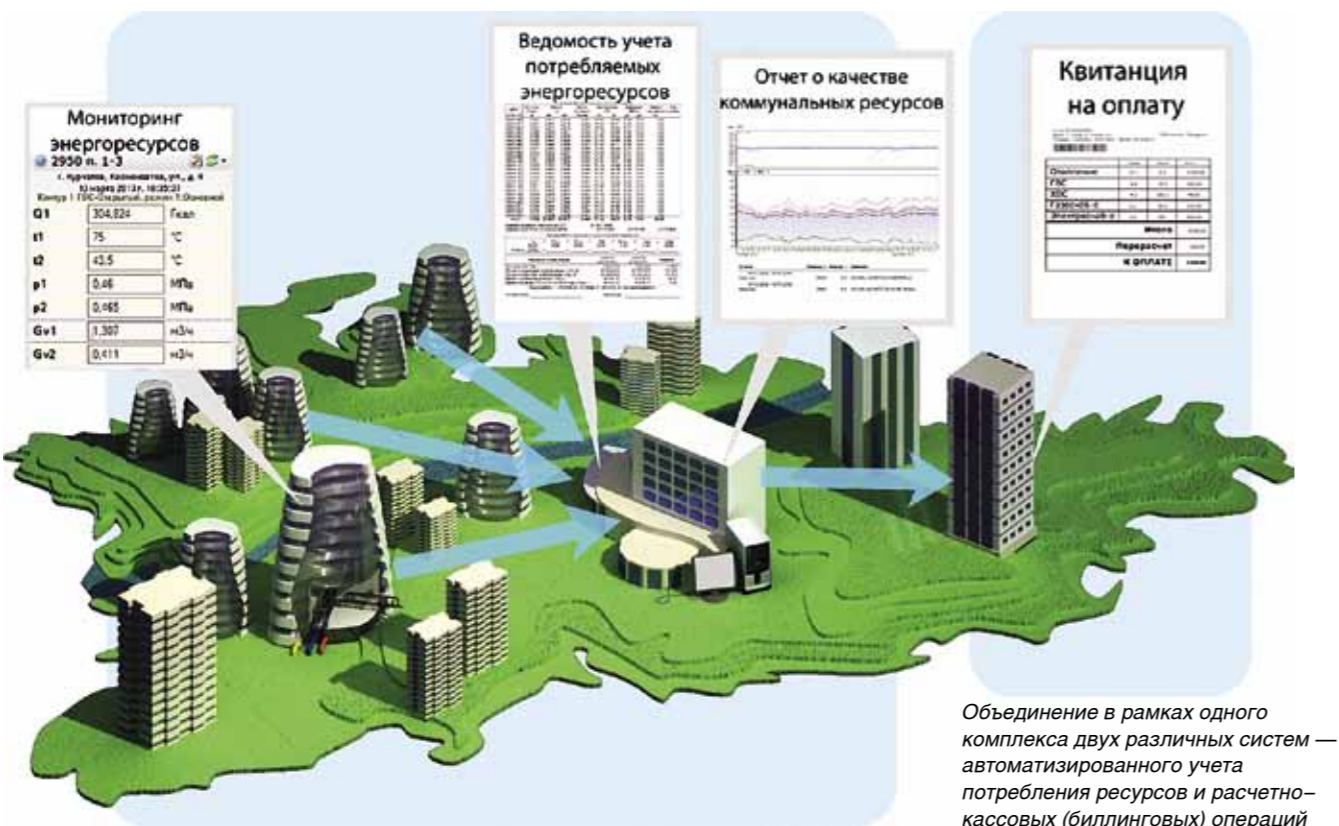
В сфере жилищного и коммунального хозяйства это может сделать «электронный арбитр» — автоматизированные системы учета и управления потреблением коммунальных ресурсов, не только фиксирующие объемы расхода, но и отслеживающие динамику поставки ресурсов и их качество.

Инновационные подходы к решению проблем в сфере жилищного и коммунального хозяйства демонстрирует компания ЗАО «ЭСКО ЗЭ», разработавшая и совместно с партнерами осуществляющая внедрение Интегрированной Информационной Системы управления.

Глобальный софт — от приборов учета до квитанции

В чем новизна предложенного решения? В первую очередь — это объединение в рамках одного комплекса двух различных си-





стем — автоматизированного учета потребления ресурсов и расчетно-кассовых (биллинговых) операций.

Такой подход обеспечивает автоматизацию прохождения всех операций — от снятия показаний с приборов учета до начисления платежей в платежную квитанцию за ЖКУ.

Что дает применение такой системы?

Из тьмы на свет — прозрачность учета и начислений

Не будет ошибкой назвать непрозрачность измерений, учета и начисления платежей за коммунальные ресурсы одной из главных причин недоверия к деятельности управляющих и ресурсоснабжающих организаций как со стороны потребителей, так и со стороны органов власти.

Примером решения проблемы является Автоматизированная система коммерческого учета, регулирования и диспетчеризации энергопотребления АСКУРДЭ «НИИ ИТ — ЭСКО» — главная составная часть Интегрированной Информационной Системы управления.

АСКУРДЭ осуществляет автоматический сбор, учет и регулирование энергопотребления, контроль и управление техническими параметрами потребляемых энергоресурсов. Посредством современных средств коммуникации обеспечивает доступ к данным учета, позволяя и потребителю, и поставщику буквально в режиме реального времени отслеживать объем и качество получаемых энергоресурсов.

Предоставляемая АСКУРДЭ возможность контроля со стороны потребителя и ведение баланса между полученными и потребленными энергоресурсами и между уровнями учета (общедомовым и индивидуальным) полностью предотвращает коммерческие потери от утечек и хищения.

Возложение функций учета и регулирования потребляемых ресурсов на независимого оператора, высокая степень автоматизации процесса учета способствует разрешению конфликтных ситуаций между потребителем и поставщиками ресурсов, воз-

никновению доверия жителей к деятельности как управляющих, так и ресурсоснабжающих организаций.

Комфорт на контроле — количество и качество ресурсов к оплате

Особенностью системы АСКУРДЭ «НИИ ИТ — ЭСКО» является то, что она создана с учетом изменений в законодательной сфере, в частности действующего Постановления №354 «О предоставлении коммунальных услуг», Федерального закона № 190-ФЗ «О теплоснабжении», ПП № 124 «О правилах, обязательных при заключении...», ПП № 6 «О стандартах раскрытия информации в сфере водоснабжения...», ПП № 1468 «Правила предоставления органам местного самоуправления...» и позволяет контролировать качество предоставляемых коммунальных услуг и ресурсов установленным законами требованиям.

При существующей ручной системе учета потребителю крайне сложно доказать нарушения со стороны поставщика даже в случае элементарного отключения воды. Доказать же свою правоту при нарушениях по качеству практически невозможно. Судебные процессы длятся месяцами и зачастую заканчиваются ничем.

Система фиксирует параметры подаваемых ресурсов в режиме on-line, автоматически снимая, регистрируя и архивируя показания приборов учета, при этом она зарегистрирована Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии как средство измерения и является эффективным арбитражным инструментом. Успешная судебная практика потребителей, использующих АСКУРДЭ «НИИ ИТ — ЭСКО», лишнее тому подтверждение.

Личность в тайне — управленец наяву

С целью обеспечения доступа потребителей к сведениям о деятельности управляющих компаний в сентябре 2010 года было принято Постановление Правительства Российской Федерации № 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами».

Стандарт раскрытия информации включает в себя и сведения о начислении платежей за коммунальные услуги.

Всю эту информацию плюс архив в цифровой или графической форме потребитель может получить через Интернет с серверов Интегрированной Информационной Системы управления, самостоятельно проверить правильность начисления платежей и проведенных перерасчетов в соответствии с показаниями приборов.

При этом система гарантирует полную конфиденциальность персональных данных жителя в соответствии с ФЗ № 152 «О персональных данных».

Оплата гарантирована — деньги транзитом

На протяжении всего периода жилищной реформы остро стоит проблема неплатежей — неполной или несвоевременной оплаты и перечисления средств потребителями и управляющими организациями поставщикам услуг.

Из-за чего это происходит? Как правило, средства на управление многоквартирным домом поступают изначально на счет управляющей организации, и уже оттуда происходит распределение по счетам компаний — поставщиков отдельных видов услуг.

Использование Интегрированной Информационной Системы позволяет осуществлять автоматическое расщепление платежей на специальном транзитном счете, гарантируя получение денежных средств поставщиками коммунальных ресурсов и услуг в день поступления платежа от потребителя.

Внедрение такой Системы в конечном итоге приведет к тому, что такое понятие, как «просроченная задолженность управляющих компаний», просто исчезнет из обихода.

Инвестконтракт без риска — возврат денег без посредника

Автоматизация всех учетно-расчетных операций, исключение посредников по оплате путем внесения платежей за внедрение приборов учета и энергосберегающих технологий отдельной строкой в единый платежный документ и расщепление платежей позволяет сформировать гарантированный источник возврата денежных средств инвесторам проекта.

Использование такого подхода защищает инвестора от риска невозврата платежей управляющими компаниями, что делает установку Интегрированной Информационной Системы управ-

ления инвестиционно привлекательной, способствует притоку на рынок энергосберегающих технологий частных инвестиций.

Практика — критерий истины

На сегодняшний день ЗАО «ЭСКО ЗЭ» совместно с партнерами реализует проект внедрения Аппаратно-программного комплекса «Национальный интегратор управления коммунальными ресурсами — ЭСКО ЗЭ — 1С», позволяющего объединить в едином решении оператора учета потребляемых ресурсов и оператора расчета и начисления платежей, а также услуги по энергоаудиту и страхованию.

В течение пяти лет компанией создано более 180 операторов учета регионального, муниципального и локального уровня. На данный момент происходит дополнение их биллинговыми центрами. Создаваемые комплексы обслуживают многоквартирные жилые дома и объекты социальной сферы.

Наиболее эффективными из них на настоящий момент стали комплексы, созданные в результате сотрудничества ЗАО «ЭСКО ЗЭ» с программным блоком «1С: учет в управляющих компаниях ЖКХ, ТСЖ и ЖСК», под общим названием «Национальный интегратор управления коммунальными ресурсами — ЭСКО ЗЭ — 1С» (АПК «НИУКР — ЭСКО ЗЭ — 1С», сертификат соответствия № 12.0001.1152).

Широкий выбор партнеров проекта достигнут благодаря заложенной в Системе возможности совмещения практически с любыми существующими информационно-аналитическими и биллинговыми системами.

Национальный интегратор управления коммунальными ресурсами

Десятилетняя деятельность ЗАО «ЭСКО ЗЭ» на рынке энергосберегающих технологий — это постоянный поиск инноваций и внедрение эффективных комплексных решений.

Максимальное исключение возможности негативного воздействия человеческого фактора, «электронный арбитр» вместо нагромождения контролирующих инстанций — это не призывы и лозунги, это конкретные действия по наведению порядка в сфере жилищных и коммунальных услуг, реализуемые в программе по внедрению АПК Национального интегратора управления коммунальными ресурсами — ЭСКО ЗЭ — 1С.



125362, г. Москва, ул. Водников, д. 2, стр. 14
(499) 929-82-35, 929-82-36, 5-000-217

info@esco3e.ru www.esco3e.ru



БОЛОГОВСКИЙ АРМАТУРНЫЙ ЗАВОД

ОАО «Бологовский арматурный завод» (БАЗ) — лидер отечественного арматуростроения, специализирующийся на производстве запорной и запорно-регулирующей арматуры более 30 лет. Арматура производства БАЗ используется в жилищном хозяйстве, коммунальных сетях, тепло-, водо- и газоснабжении. О деятельности холдингового объединения рассказывает генеральный директор ЗАО «ТД «Бологовский арматурный» Сергей Александрович Чумаков.

Сергей Александрович, как экономический кризис повлиял на деятельность вашего предприятия?

Мировой экономический кризис затронул все государства и для многих компаний был своего рода проверкой на прочность.

Незадолго до его наступления в России мы приступили к программе перевооружения завода: приобрели новый станочный парк оборудования и занялись автоматизацией производства. Таким образом, кризис стал для нашего предприятия временем переосмысления и выбора дальнейшей стратегии развития. Анализ конкурентной среды показывал, что отечественный рынок все активнее заполняется арматурой иностранного производства. И это было объяснимо: масштабный российский рынок остается привлекательным для многих зарубежных компаний.

Чтобы не потерять объемы рынка в этот сложный период, мы были вынуждены на 15–20% снизить цены на некоторые виды изделий. Но в итоге из кризиса мы вышли с неплохими показателями. Главное, и это предмет нашей особой гордости (!), российский завод БАЗ выстоял, укрепил свои позиции на рынке и продолжает успешно работать.

Как работает завод сегодня?

Сегодня мы определили стратегию дальнейшего развития и знаем, в каком направлении будем идти. В настоящее время предприятие работает в три смены, что говорит о его высокой производительности и востребованности нашей продукции.

Как вы понимаете, основная цель модернизации производства — увеличение объема выпуска продукции, снижение ее себестоимости при сохранении высокого качества изделий. И этой цели мы достигли. Если до модернизации на заводе работали более 1000 человек и с конвейера выходило 8 млн единиц (2006), то сейчас — 600 человек, а выпуск продукции достигнет в 2013 году 16 млн единиц. То есть мы вдвое увеличим объем производства по всем номенклатурным позициям.

Нам удалось создать уникальное предприятие, наиболее адаптированное под отечественную специфику! Как правило, во многих странах мира производственные компании ориентированы на узкую специализацию, где одни занимаются производством сырья, другие — изготавливают отдельные детали и корпуса, третьи — инструмент, четвертые обеспечивают окончательную сборку изделия.

Холдинговое объединение «БАЗ» осуществляет замкнутый цикл про-



Справка

«Бологовский арматурный завод» — крупнейший российский производитель арматуры из латуни. Включен в число действующих предприятий в апреле 1978 приказом Министерства химического и нефтяного машиностроения. Основные производственные мощности предприятия были запущены в 1981–1982. Носит статус градообразующего предприятия, расположенного в г. Бологое Тверской области. Территория завода — 21,4 га, на которой располагается собственная электроподстанция, котельная, компрессорная и водозаборные станции. Имеет развитую инфраструктуру: железную дорогу с площадкой для выгрузки вагонов и транспортную магистраль, соединенную с автотрассой Москва — Санкт-Петербург. Продукция ОАО БАЗ входит в число «100 лучших товаров России».

изводства. «Бологовский металлургический комбинат» обеспечивает производство необходимого сырья. В собственном инструментальном цехе, оснащенном импортным оборудованием, изготавливается необходимый инструмент (различные приспособления и пресс-формы). 95% всех деталей и корпусов также производятся на нашем предприятии, где впоследствии осуществляется окончательная сборка изделий.

Что предлагаете потребителям?

Сегодня мы предлагаем рынку широкую номенклатуру продукции, развивая собственные торговые марки — «БАЗ», «Теплотерм» и Balarm. Мы выпускаем краны шаровые латунные различных модификаций; арматуру для подключения радиаторов, алюминиевые и биметаллические радиаторы отопления торговой марки «Теплотерм», никелированные шаровые краны Volarm для воды, пара и газа; вентили (клапаны); фильтры сетчатые для воды и газа; индивидуальные счетчики воды; затворы дисковые; фитинги, клапаны, фланцы и мн. др.

Как вы понимаете, останавливаться на достигнутом мы не собираемся. В этом году, продолжая модернизировать производство, мы ставим цель увеличить на 30% объем выпускаемой продукции, тщательно контролируя ее себестоимость на всех этапах производства и оставаясь верными принципу изготовления высококачественных изделий. Это вектор нашего дальнейшего развития.



За счет чего достигается высокое качество?

ОАО «БАЗ» никогда не стояло на месте, постоянно развивало и совершенствовало свое производство. В настоящее время завод работает на сертифицированном итальянском оборудовании Fatmbrass, FPM, Zobbio, что значительно улучшило качество выпускаемой продукции и расширило ее ассортимент. Использование новых станков с ЧПУ позволило изготавливать детали с более высокой точностью. К примеру, автоматизированное оборудование для механической обработки деталей дает возможность полностью обрабатывать деталь за одну установку (повышение точности детали в четыре раза), а также повысить производительность в пять и более раз; холодно-высадочный автомат по изготовлению шпинделей производит высокоточные детали без дополнительной механической обработки. В цехах работают автоматические сборные линии, оснащенные автозагрузкой для сборки шаровых кранов и клапанов.

Основным поставщиком латуни, из которой производится широкая номенклатура наших изделий, является «Бологовский металлургический комбинат», входящий в состав холдинга и гарантирующий высокое качество сплава на всех этапах производства.

Латунь поступает на завод в виде технологических заготовок («чушки»), прутка собственного производства, и проходит обязательную проверку на соответствие ГОСТу по химическому и спектральному анализу, после чего идет в цеха.

Латунь, используемая для производства запорной арматуры, обладает отличными литейными свойствами, практически не поддается коррозии, легко подвергается механической обработке, прекрасно шлифуется и полируется. Эти свойства дают возможность использовать сырье в современной технологии горячей объемной штамповки, конечным результатом которой становится единая замкнутая полость заготовки, благодаря чему получается надежная и прочная продукция. По завершению всех этапов механической обработки детали попадают на автоматические сборочные линии либо на конвейер ручной сборки, где собираются в готовую продукцию. На линии каждое изделие проходит автономный контроль качества по нескольким параметрам: давление, герметичность. Не прошедшие проверку изделия разбираются и отправляются на переплавку. Качественная продукция упаковывается и отправляется на склад, откуда поступает в распоряжение ТД «Бологовский арматурный».

Но, конечно, новое оборудование — это лишь часть успеха. Главная составляющая в достижении наших целей — квалифицированный персонал, который стажировался у наших итальянских партнеров. Обучение специалистов регулярно проходит и на заводе БАЗ, что также способствует успеху предприятия.

Мы — команда профессионалов, ориентированная на решение задач любой сложности. Качество нашей продукции подтверждено многочисленными дипломами и сертификатами.

Мы — команда профессионалов, ориентированная на решение задач любой сложности. Качество нашей продукции подтверждено многочисленными дипломами и сертификатами.



Генеральный директор — Сергей Александрович Чумаков. Родился в 1965 в Москве. Окончил МИРЭА, Московский институт бизнеса и права. ТД «Бологовский арматурный» возглавил в октябре 2004. Увлечения: охота, путешествия, автомобили.

Вы продолжаете наращивать выпуск продукции. Означает ли это, что рынок растет?

Скорее, он перераспределяется. Многие российские производители запорной арматуры ушли с рынка. Изменились предпочтения и у конечного потребителя, который отказывается приобретать откровенно дешевые продукты китайского производства. Думаю, рынок все активнее ориентируется в сторону надежных производителей, к которым, несомненно, относится наш завод, выводящий на рынок сертифицированные продукты.

Современные технологии и материалы подразумевают появление концептуально новых решений. Вы занимаетесь разработкой новых продуктов?

Понятно, что со временем изделия совершенствуются, приобретают новые особенности, усложняются. В конструкторском бюро завода работает команда талантливых инженеров, которые не только создают новые оригинальные конструкции наших изделий, но и разрабатывают под них специальный инструмент.





Мы не работаем на склад и продолжаем осваивать производство новых продуктов. К примеру, недавно приступили к выпуску вентиля для подключения радиаторов, а также освоили производство импульсного счетчика воды. Надо сказать, что в последнее время эти устройства учета воды очень востребованы в ЖКХ. Их использование позволяет не только контролировать расход воды населению, но и выявить утечки в системах водоснабжения и отопления. Мы предлагаем импульсные счетчики для учета холодной (ЕТКИ) и горячей воды (ЕТВИ), которые дополнительно комплектуются узлом импульсного выхода для дистанционной передачи низкочастотных импульсов.



Еще одно новое направление — производство алюминиевых и биметаллических радиаторов отопления «Теплотерм», которые изготавливаются способом литья под давлением. Радиаторы отличаются хорошей теплоотдачей, обладают высокой коррозионной стойкостью, то есть приспособлены к агрессивному химическому воздействию теплоносителей, способны выдерживать гидравлические удары. Алюминиевые батареи отопления «Теплотерм» успешно функционируют как в системах центрального отопления, так и на автономных системах отопления помещений. Благодаря современному дизайну и соблюдению всех инновационных технологий производства алюминиевые батареи являются абсолютно безопасными и экологически чистыми системами отопления. Все изготавливаемые алюминиевые радиаторы проходят многочисленные испытания и проверки на предприятии и имеют 10-летнюю гарантию.

Я уверен, что развитие БАЗ идет в правильном направлении. Качество нашей продукция и ее конструктивные особенности сегодня стали эталоном для многих производителей запорной арматуры. Это подтверждает и тот факт, что конкуренция подталкивает недобросовестных производителей заниматься открытым плагиатом и представлять свою продукцию под нашими брендами.

Расскажите об особенностях вашего рынка.

Если говорить о тенденциях развития российского рынка арматуростроения, то в последнее время вкусы и предпочтения конечного потребителя меняются в сторону приобретения качественных продуктов, на которые предоставляется гарантия или страховка. Сегодня потребитель не готов платить за дешевый продукт сомнительного качества.

Наметилась и другая тенденция: рынок стал более узкоспециализированным. Если до кризиса многие производители в погоне за прибылью пытались расширить свое присутствие на рынке и начинали заниматься непрофильными активами, то теперь большинство компаний предпочитают работать в своей нише,

в которой досконально разбираются. Иными словами, проектировщик — проектирует, строитель — строит, арматурный завод — производит арматуру. И в этой цепочки каждый несет ответственность за проделанную работу. Думаю, такой подход самый правильный.

Для ОАО «Бологовский арматурный завод» качество выпускаемой продукции стало отправной точкой в развитии компании. И, похоже, свои позиции вы не сдаете?

Нашему заводу более 30 лет, и мы дорожим своей репутацией, своим именем. Потребитель уверен, что мы не уйдем с рынка и нам можно доверять. Наша цель — закрепить лидерство в России и выйти на зарубежные рынки.

С первых лет своей производственной деятельности мы взяли за правило проверять все изделия, которые производятся на нашем предприятии. Мы обеспечиваем 100%-ный контроль качества, причем это распространяется и на промежуточные этапы производства, и на стадии выпуска конечного продукта, т.е. гарантированно отвечаем за качество своих изделий. Арматура БАЗ — сделана с гордостью, сделана профессионалами!

Какова география ваших поставок?

Доля БАЗ на российском рынке составляет: по вентилям — 65%, шаровым кранам — 30%, счетчикам для воды — 5%. Имея уникальный опыт производства продукции европейского качества, завод поставляет свои изделия крупнейшим предприятиям России. ТД «Бологовский арматурный» работает на рынке более 15 лет и имеет широкую дилерскую сеть, которая охватывает Центральный, Северо-Западный и Северо-Кавказский регионы, Поволжье, Урал, Сибирь и Дальний Восток.

Насколько ваша продукция конкурентоспособна перед европейскими аналогами?

В последнее время в европейских странах наметилась следующая тенденция: рынок диктует развиваться в сторону удешевления продукта, вследствие чего зарубежные компании стали размещать свое производство в Китае и там выпускают изделия под своими брендами. Не стоят на месте и китайские производители: они успешно осваивают современные технологии и выводят на рынок новые изделия.

Несмотря на то что среди российских предприятий БАЗ лидирует по объемам производства в своих сегментах, мы тем не менее все сильнее ощущаем натиск возрастающей конкуренции, особенно со стороны иностранных фирм. Причем здесь действуют достаточно жестко, с применением черного пиара. Конечно, это делается с единственной целью — потеснить нашу компанию с рынка. Но мы устойчиво чувствуем себя в своей нише и у нас серьезные перспективы развития предприятия.

В действительности конкуренция — вещь позитивная. Она выявляет сильных игроков и не щадит слабых, подстегивает находить новые решения, позволяет оценивать свои возможности. Сегодня БАЗ обладает всем необходимым потенциалом современного промышленного предприятия, что обеспечивает поступательное развитие и выделяет нашу продукцию среди прочих.

Продукция под маркой ОАО «БАЗ» — эталон качества и надежности, достойный признания наших потребителей.



Корреспондент: Елена Марголина



Группа компаний FiCoTe — международный консорциум, занимающийся проектированием, техническим надзором и сопровождением проектов. Компания основана в 1955 в Финляндии. Сегодня FiCoTe имеет офисы в Финляндии, Эстонии, Румынии, Объединенных Арабских Эмиратах, Индии. В 2012 заработал офис в Казахстане, в 2013 планируется филиал в Китае. ГК FiCoTe пришла на российский рынок в 1995, тогда в Санкт-Петербурге была основана компания FiCoTe Consulting. А в 2001 в Москве организовано ООО Ficote Engineering. Позже открылся офис в Сочи, в планах — филиал в Иркутске. О деятельности FiCoTe в России, и в частности о московской компании, рассказывает директор по маркетингу Ficote Engineering Йорма Хейнонен.



Директор по маркетингу — Йорма Хейнонен. Родился в 1951 в Хельсинки. В начале 80-х после окончания техникума машиностроения приехал в Россию, где получил два высших образования — в Институте общественных наук и Государственном институте русского языка им. А. С. Пушкина. 15 лет работал в представительстве финской строительной компании в Москве, где прошел все ступени карьерной лестницы — от переводчика и специалиста по таможенным вопросам до главы представительства. В 2001 возглавил Ficote Engineering в Москве, с 2011 директор по маркетингу.

Йорма, какой комплекс услуг предлагает Ficote Engineering?

Мы оказываем полный комплекс услуг по проектированию: услуги главного проектировщика; геотехнические изыскания и исследования пород; консультируем по вопросам экологии и пожарной безопасности; выполняем геотехнический проект; проект конструкций; осуществляем механическую и электрическую части проекта; разрабатываем проект систем безопасности, контроля и эксплуатации здания; проводим анализ почвенных работ; управляем жизненным циклом зда-

ний (планирование технического обслуживания и рекомендации по эксплуатации здания).

Также наша компания оказывает услуги по реконструкции: техническое обследование фундамента; оценка состояния и техническое обследование конструкций и систем здания; анализ технической целесообразности проекта; проект реконструкции (архитектурная, конструктивная, механическая и электрическая части); проект систем безопасности и контроля здания и т.д.

Помимо этого мы осуществляем сертификацию зданий («зеленых») международных рейтинговых систем LEED или BREEAM.

Появились ли у вас какие-либо новые направления деятельности?

Совместно с финской компанией Vallox Oy мы стали развивать направление энергосберегающих технологий. Vallox Oy разрабатывает и изготавливает оборудование для тепловой рекуперации зданий, крышные вентиляторы, кухонные вытяжки и вентиляционные системы. Проблему создания нормальных санитарно-гигиенических условий и значительного снижения затрат на отопление позволяет решить использование приточно-вытяжных установок с рекуперацией тепла, производимых Vallox. Воздух с высоким содержанием вредных примесей и влаги забирается из кухни, ванной, туалета, жилых помещений, фильтруется, охлаждается в пластинчатом рекуператоре и выбрасывается на улицу. Соответствующее количество приточного воздуха очищается фильтрами, подогревается в рекуператоре и по системе воздуховодов подается в различные помещения. Рекуператор, не смешивая оба воздушных потока, обеспечивает эффективность передачи тепла от удаляемого воздуха к приточному на уровне 80%. При необходимости приточный воздух дополнительно подогревается в калорифере. Воздухообмен можно без труда регулировать с помощью приборов дистанционного управления.

По данным специалистов Vallox, использование установок с рекуперацией позволяет экономить до 40% тепла по сравнению с обычной системой конвективного отопления. Таким образом, можно отметить следующие достоинства использования установок Vallox: высокий комфорт и качество воздуха в помещениях достигаются благодаря содержанию кислорода и углекислоты на постоянном уровне; регулирование относительной влажности; удаление из помещения выделяющихся вредных веществ и запахов; постоянная подача в помещения очищенного и подогретого свежего воздуха; автоматическая система контроля.

Где-то вы уже применяли данную технологию?

Система обработки воздуха с использованием рекуперации тепла распространена в странах Западной Европы, где традиционно высокие требования к экономической эффективности систем вентиляции и теплоснабжения. В России она пока не получила массового распространения. Мы выполняли только единичные проекты, но надеемся, что благодаря нашим усилиям эта технология будет востребованной и доступной и на территории РФ.

Расскажите о последних реализованных проектах.

В 2010 наша компания завершила большой проект «Stockmann Невский центр» в Санкт-Петербурге. Мы выполняли комплексные проектные работы и управление проектированием. В этом же году FiCoTe завершила проекты «Stockmann, ТЦ «Метрополис», «Stockmann, ТРК Золотой Вавилон» в Москве и «Stockmann, ТРЦ «Гринвич» в Екатеринбурге. Мы занимались рабочей документацией и экспертизой проекта инженерных систем здания, проектировали вспомогательные конструкции.

В целом за годы работы в России нами выполнено более 40 крупных коммерческих проектов, более 10 проектов магазинов и торговых центров.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

CENTROMASHПРОЕКТ

ОАО «Центромашпроект» основано в 1968 как центральный государственный институт по проектированию машиностроительных предприятий. За 40 лет институт проектировал заводы снаряжательного и капсюльного профиля и заводы по производству корпусов боеприпасов, был генеральным проектировщиком более 100 крупных промышленных и гражданских объектов в России и за рубежом. О том, как обстоят дела сегодня, рассказывает генеральный директор Виктор Иванович Лукасевич.



Генеральный директор — Виктор Иванович Лукасевич. Родился 15.02.1965 в Ставропольском крае. Окончил Таганрогский радиотехнический институт по специальности «прикладная математика». Работал инженером-программистом в ОКБ «Контур» (Пятигорск), директором по экономике и финансам Пятигорского завода «Импульс». В 2002 приглашен заместителем генерального директора в «Центромашпроект», в 2010 его возглавил.

Виктор Иванович, чем занимается институт сегодня — это уже традиционный вопрос, с которого мы с вами начинаем наше общение.

Наш институт на сегодняшний день уже сформировался как инжиниринговый

центр, который предлагает готовые решения в сфере проектирования в формате 3D, проводит строительно-монтажные работы, разрабатывает технологическую часть проекта и обеспечивает поставки оборудования с дальнейшим комплексом

работ по вводу в эксплуатацию спроектированного нами производства.

В связи с этим у нас отмечается устойчивый рост портфеля заказов на перечисленные виды работ в комплексе и расширяется их география.

На предприятии внедрена электронная система документооборота, что позволяет оперативно реагировать на запросы со стороны заказчиков и структурировать организационные процессы компании.

Если оглядываться назад, к моменту нашей первой встречи, то мы сегодня можем с уверенностью сказать, что мы сохранили и приумножили тот потенциал, который нам достался вместе со славной историей нашего института.

Что нового вы можете предложить заказчику?

Здесь, полагаю, будет уместным более подробно остановиться на тех двух направлениях, которые в дополнение к перечисленным ранее видам работ стали нашей визитной карточкой, — это 3D-проектирование и разработка Технологической части проекта (ТЧП).

Традиционное мышление проектировщиков, особенно старшего поколения, к которому я отношусь с большим уважением, сформировавшееся на планах, фасадах и разрезах, можно определить как «чертежное мышление». Передовая мысль проектирования идет дальше, и поэтому мы стремимся использовать современные возможности данного программного комплекса. Технология 3D-проектирования позволяет практически одновременно разрабатывать все разделы проекта, используя командный стиль работы, отслеживая изменения проектных решений в режиме реального времени. Все данные для проектных вычислений закладываются в информационную модель здания в процессе работы. Применение данной технологии проектирования в три раза сокращает сроки выполнения проектных работ, а также минимизирует ошибки проектных решений. Коллеги меня поймут и согла-

саясь с тем, что для заказчика одним из основных критериев оценки качества проектных и строительных работ является срок их выполнения.

Руководствуясь интересами наших заказчиков, мы реализовали принятое ранее решение о создании нового научного направления по разработке ТЧП. На рынке РФ появились новые технологии и новое импортное оборудование, о которых технический персонал заказчиков не всегда имеет представление и зачастую в исходных данных закладывает устаревшее оборудование (иногда уже и снятое с производства изготовителями) и устаревшие технические решения. Мы можем взять на себя часть задач, которые традиционно выполнял технический персонал заказчика, и сделать следующие виды работ: разработку и экспертную оценку качества исходных данных технологической части проектов, поиск, разработку и экспертное сопровождение новых технологических решений, имеющихся на мировом рынке. При этом мы предлагаем заказчику разработку и внедрение систем мониторинга и ситуационных центров производственных процессов для эффективного контроля использования основного производственного оборудования. В рамках предпроектных работ, на этапе формирования технического задания на проектирование мы можем проводить технический и технологический аудит существующих производств. Все вышеперечисленные действия уже нашли понимание у наших заказчиков и внедрены в работу.

Заказчик теперь с уверенностью может оптимизировать временные и мате-



Расскажите о реализуемых вами проектах.

Как вам известно, основной сферой деятельности нашей организации является реализация проектов по созданию, реконструкции и модернизации производственных объектов для машиностроительных предприятий промышленности боеприпасов и спецхимии, входящих в состав ГК «Ростехнологии». В связи с этим нами совместно с нашей управляющей организацией, которой является ОАО «Научно-производственный концерн «Технологии машиностроения», проводится работа по реализации Федеральной целевой программы по реконструкции и техническому перевооружению предприятий отрасли: ОАО «Муромский приборостроительный завод», ОАО «Государ-

Перечень наших объектов включает в себя не один десяток предприятий отрасли, поэтому их дальнейшее перечисление в рамках данной статьи будет затруднительно. Мы открыты для диалога с отраслью, и наряду с нашими отраслевыми проектами, о которых речь шла выше, мы ведем ряд проектов в сфере гражданского строительства. Среди наших заказчиков ООО «Ниссан Мэнюфэчуринг РУС», ОАО «Центральное конструкторское бюро морской техники «Рубин», ОАО «ГМК «Норильский никель», ЗАО «ЕВРОЦЕМЕНТ групп», ОАО «Газпром трансгаз Москва», ОАО «Институт пластмасс» ООО «Мортон-PCO» и ряд других структур, с которыми мы ведем работу по различным направлениям нашей деятельности. Более подробную информацию о нашей работе можно получить, посетив обновленный сайт www.cmp.ru, который сейчас разрабатывается нашими специалистами.

Что дальше?

Задача состоит в дальнейшем развитии современных методов реализации проектов с упором на комплексное решение задач наших заказчиков с применением тех компетенций, которыми мы обладаем на данный момент. И традиционно хочу отметить тот факт, что в строительной отрасли происходят очень серьезные изменения во всех направлениях, и нам надо соответствовать возрастающим требованиям к качеству управления проектами от момента формирования технического задания на проектирование до момента ввода объекта в эксплуатацию. Мы растем, и поэтому стремительный рост всегда нужно мотивировать для формирования новых целей и решения поставленных перед нами задач.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

Технология 3D-проектирования позволяет практически одновременно разрабатывать все разделы проекта, используя командный стиль работы, отслеживая изменения проектных решений в режиме реального времени.

риальные затраты на реализацию проекта и воспользоваться предлагаемым комплексом услуг, начиная с этапа формирования технического задания на проектирование до момента ввода производства в эксплуатацию.

ственный научно-исследовательский институт «Кристалл», ОАО «Завод им. М.И. Калинина», ФГУП «Государственное научно-производственное предприятие «Сплав», ОАО «ФНПЦ «НИИ прикладной химии».

ELITE-SYSTEMS



Elite-Systems существует с 2006 и предоставляет услуги в области автоматизации инженерных систем в строительстве. Весь комплекс включает в себя проектирование и проработку технических решений, монтажные и пусконаладочные работы, гарантийное и постгарантийное обслуживание, консалтинговые и экспертные услуги. Среди заказчиков Elite-Systems — НК «Роснефть», «ХК Интеррос», сеть кинотеатров «Каро-фильм», ТРК «Щука», табачная фабрика «Лигет-Дукат», «Иткол-Девелопмент», а также частные клиенты.



Генеральный директор — Фанур Мадхатович Мустафин. Родился в 1974. Окончил Московский государственный университет экономики, статистики и информатики и РЭА им. Г.В. Плеханова по специализациям «маркетинг» и «управление проектами». В 2006 с группой единомышленников основал компанию Elite-Systems, в должности генерального директора с 2009.

Как в нашей стране развивается рынок «умных домов»?

В России он начал формироваться в начале нулевых. В то время рынок «умных домов» (УД) был «диким» — цены на оборудование и на услуги были просто запредельными. Такие системы могли себе позволить только очень состоятельные клиенты. Основным критерием принятия решения о выборе УД был престиж. Постепенно популярность УД росла, и стоимость таких систем со временем снижалась.

Конечно, на сегодняшний день призыв «УД в каждую квартиру!» еще не достиг своего пика, но количество интеллектуальных систем растет из года в год, прогресс цифровых технологий идет стремительными темпами.

Почему ваша компания решила заниматься именно «умными домами»?

Наша компания создавалась как раз на рубеже того времени, когда рынок УД начал приобретать вменяемые формы и очертания. Желание влиться в это стремительное и набирающее популярность направление, чтобы принести свой вклад

в развитие рынка, а также увлечение цифровыми технологиями явились основными причинами для создания собственной компании группой энтузиастов.

Какие вопросы решает «умный дом»?

УД — это прежде всего экономия, комфорт и безопасность.

Поговорим о первом аспекте — экономии. УД сокращает коммунальные платежи: до 30–40% за электроэнергию, до 40% — за воду, до 50% — за отопление, до 30% — на эксплуатационные расходы. Все это достигается путем оптимальной работы систем жизнеобеспечения за счет внедрения технологии УД. Режим работы каждой системы можно оптимизировать таким образом, чтобы человек не испытывал дискомфорта в повседневной жизнедеятельности. Например, системы освещения и отопления могут работать в разных режимах в зависимости от того, есть ли кто-нибудь дома. А если за окном потеплело, система УД тут же снизит температуру воды в системе отопления.

Однажды к нам обратился заказчик — владелец большого коттеджа, у которого стоимость коммунальных платежей превышала 200 тыс. руб. в месяц. По его словам, предыдущая компания выполняла работы некачественно, поэтому у него шел перерасход электроэнергии. В результате проведенных работ мы оптимизировали систему УД, и стоимость коммунальных платежей на этом объекте снизилась в среднем до 90 тыс. руб. в месяц. Сложность этого проекта заключалась еще и в том, что нам приходилось работать в жилом доме, где полностью проведена отделка. Требовалось выполнить задачу, не нарушая ее. Это одна из особенностей нашей компании — мы имеем опыт внедрения и запуска системы «вторым заходом», то есть когда нас приглашают в уже функционирующие объекты.

Часто к вам обращаются с подобными просьбами?

Обращаются. Рынок молодой, специалист-теоретик не может быть высококвалифицированным, не имея многолетнего практического опыта. Эксперименты этих «специалистов» выливаются заказчику

в большие суммы для устранения проблем. Поэтому стоит серьезно относиться к выбору компании-инсталлятора.

Не всегда в таких ситуациях можно решить подобные вопросы безболезненно. Основным препятствием являются уже выполненные отделочные работы. Для поиска проблемы иногда приходится выполнять длительные диагностические работы. А если на объекте еще отсутствует и проектная документация, то сроки увеличиваются.

После постановки «диагноза» мы объясняем заказчику, как можно безболезненно и с минимальными потерями реанимировать систему УД. Выходом из такой ситуации может быть грамотно подобранное техническое решение, согласованное с заказчиком.

А были ли у вас подобные ситуации в начале вашей деятельности?

Проблемы были, но не такого масштаба, чтобы за нами кому-то приходилось переделывать. Все они устранялись в первый год эксплуатации системы, когда наш объект находится на гарантии. При правильно спроектированной системе, в которой учтены все пожелания заказчика, проблемы решаются на программном уровне. И это, пожалуй, основной фактор для предотвращения ошибок в будущем, правильно спроектированная система — 50% выполненной работы.

На сегодняшний день, какими основными критериями руководствуются ваши клиенты, когда заказывают такую систему?

Если несколько лет назад УД был элементом престижа, то сегодня становится неотъемлемой частью современного жилища. Цифровые технологии развиваются, и в ближайшем будущем каждый дом будет проектироваться с учетом внедрения интеллектуальных систем управления. Уже сегодня все современные здания проектируются с учетом таких систем.

Основными критериями выбора системы УД являются не только экономия ресурсов и престиж, но и личная, и инженерная безопасность, инвестиционная привлекательность объекта и комфортность проживания.

К личной безопасности можно отнести видеонаблюдение, периметральную охрану, системы пожаротушения и сигнализации, контроль доступа и т.д. К инженерной безопасности относятся такие системы, которые продлевают работу систем жизнеобеспечения, делают ее безопасной, защищают дом и само оборудование от каких-либо аварийных ситуаций. Например, очень распространены системы защиты от протечек воды.

Какие основные функции УД заказывают клиенты?

На каждый объект есть свой набор «умных систем». Хочется отметить, что одинаковых УД не бывает, все зависит от индивидуальных потребностей заказчика. Кому-то необходим минимум функций, кто-то хочет автоматизировать весь дом.

Для небольшой квартиры достаточно стандартного набора «умных функций»: освещение, шторы, мультимедиа, климат-контроль, системы безопасности. Управление и контроль всеми перечисленными функциями осуществляется с помощью мобильных переносных устройств или стационарных встроженных панелей управления. Также все управление можно заводить на мобильные планшеты и смартфоны, например iPad, iPhone, и прочие мобильные устройства.

Для коттеджей или больших загородных домов, помимо вышеперечисленного, актуальна комплексная автоматизация инженерных систем. Перед владельцем будущего дома встают проблемы бесперебойного электроснабжения, удаленного управления и контроля, автоматизации ландшафтных инженерных систем и т.д. К примеру, существует проблема нехватки электрических мощностей для загородных домов. Она решается путем альтернативного и резервного питания. Для бесперебойного электроснабжения дома необходимы ресурсы, и для их экономии применяется система распределения электрической энергии. Это делают с помощью системы УД. Такая система гораздо сложнее и дороже, чем УД для квартиры.

Офисы или отдельные здания имеют свой необходимый набор «умных функций». Отдельное многоэтажное интеллектуальное здание или комплекс зданий, бизнес-центр, гостиница или промышленный завод является сложной интеллектуальной системой.

Основной критерий выбора УД для коммерческих и промышленных зданий — экономия ресурсов и эксплуатационных расходов.

Расскажите подробнее о применении таких систем в коммерческих и промышленных зданиях. Чем они

отличаются от систем, для коттеджей и квартир?

«Интеллектуальное здание» — это сложный программно-аппаратный комплекс, который осуществляет постоянный мониторинг работы инженерных систем здания. Все действия ведутся из отдельного диспетчерского пункта, который контролирует работу всего оборудования и состояния здания, включая оперативное оповещение о внештатных ситуациях. Экономия ресурсов достигается за счет единой слаженной работы инженерных систем в ночных и дневных режимах. Прелесть от внедрения такой системы ощущают на себе все: и владелец здания, и люди, находящиеся в нем. Внедрение подобной системы увеличивает сметную стоимость самого здания, но окупается через несколько лет за счет экономии ресурсов и эксплуатационных расходов. Владелец «интеллектуального здания» получает неоспоримые преимущества при эксплуатации в отличие от обычных зданий — климатический комфорт и безопасность людей; экономия ресурсов; увеличение срока службы инженерных систем; безопасность работы всех систем здания.

Отличие «интеллектуального здания» от УД прежде всего в масштабах и потребностях. То, что нужно владельцу «интеллектуального здания», не совсем подходит для владельцев квартир и коттеджей, и наоборот.

Во всех ли квартирах, домах и офисах можно установить систему «умный дом»?

В первую очередь УД рассчитан на большие квартиры и коттеджи, если говорить о частном жилье. Это связано с полноценностью использования и применения системы. Мы считаем, что нет смысла ставить такие системы в маленькие квартиры, стоимость УД может превышать стоимость самого жилья. В таких ситуациях мы предлагаем клиентам установку элементов УД. К примеру, какие-то отдельные локальные системы — защиты от протечек воды, видеодомофонию с выводом изображения на ТВ, мультитрум, домашний кинотеатр и т.д., но никак не общую информационную сеть.

Для офисов мы предлагаем автоматизацию рабочих зон. Можем оборудовать переговорную системой видеоконференц-связи, сделать управление светом и климатом, обеспечить связь руководителя с reception и личным помощником и т.д.

Что обеспечивает качество ваших работ и в чем преимущество вашей компании перед аналогичными?

Во-первых, наши специалисты; во-вторых, то техническое решение, которое мы предлагаем; и, в-третьих, наш опыт.



Технический директор — Виталий Сергеевич Парфенов. Родился в 1978. Окончил факультет прикладной математики Московского института электроники и математики и факультет АСУ Московского авиационного института. Работал в компании, занимающейся автоматизацией инженерных систем в строительстве, прошел путь от программиста до главного специалиста. С 2010 технический директор и соучредитель компании Elite-Systems.

Не секрет, что на рынке очень сложно найти грамотных специалистов. Низкий уровень технического образования в постсоветское время наложил значительный отпечаток на целое поколение. Тем не менее мы постоянно ведем работу по поиску молодых талантливых специалистов из технических вузов. В рамках нашей компании молодые сотрудники проходят обучение, получают теоретические и практические навыки.

Вторая составляющая качества — наши решения. Те пожелания клиентов, которые мы учитываем при производстве работ, не всегда возможно выполнить с помощью одной линейки оборудования. Интеграция различных систем позволяет выработать единственное решение для реализации замыслов заказчика.

Правильно спроектированная система, как уже говорилось ранее, это 50% выполненных работ, и при расчете проектов мы всегда стараемся смотреть на несколько шагов вперед. Клиент еще не знает, что он может захотеть завтра, но наша задача это понять и спроектировать. Как показывает практика, не зря.

Что в планах?

Недавно мы стали дистрибьюторами итальянской компании TekniConvert, которая производит оборудование для защиты от протечки воды и утечки газа, планируем и дальше развивать эту деятельность.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

АКТИО РУС

actio

ООО «Актио Рус» является дистрибьютором фирмы Case на российском рынке, а также осуществляет поставки запасных частей, дополнительного оборудования и расходных материалов крупнейших мировых производителей: Case, Liebherr, Putzmeister, Grove, Bobcat, Bauer, Komatsu, Kato, Caterpillar, JCB и др.

«Актио Рус» начала свою деятельность в 1998 с продажи запасных частей для коммерческого транспорта, позже в ассортименте компании появились запчасти и для строительной техники. В 2005 было организовано направление по ремонту строительной техники Case. А в 2007 компания становится дистрибьютором этого производителя. Сегодня «Актио Рус» занимается продажей техники и запчастей Case, сервисным обслуживанием и ремонтом.



АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ МАКСИМОВ,
руководитель отдела продаж
строительной техники CASE

Андрей Владимирович, познакомьте потенциальных заказчиков и читателей журнала с компанией Case.

История Case Construction Equipment насчитывает более 170 лет. Отталкиваясь от инноваций середины 1800-х в области паровых машин, основатель компании Дж. И. Кейс занялся разработкой дорожно-строительного оборудования, которое в XX столетии использовали для строительства дорог и автострад по всему миру. В начале 1900-х компания Case утвердила себя в качестве производителя полного спектра строительного оборудования. В 1957 Case выпустила первый в мире экскаватор-погрузчик, производство и гарантийные обязательства по которому обеспечивались одной компанией. В настоящее время Case производит более дюжины модельных рядов оборудования от самых маленьких мини-экскаваторов и компактных погрузчиков до огромных колесных погрузчиков и массивных экскаваторов.

Расскажите об ассортименте предлагаемой техники Case.

Технику Case можно поделить на две линейки: легкую и тяжелую. В легкой представлены экскаваторы-погрузчики,

мини-погрузчики и телескопические погрузчики. Конечно, наиболее популярные и продаваемые машины — это экскаваторы-погрузчики и мини-погрузчики.

Основная особенность экскаватора-погрузчика Case — его универсальность. Она проявляется в способности сохранять эффективность производимой работы в любых тяжелых условиях (слабые грунты, болотистая местность). Данный вид оборудования также незаменим в строительных работах, промышленности и сельском хозяйстве.

Мини-погрузчик Case может использоваться для уборки территории, разгрузки/загрузки товаров на складах, складировании сыпучих материалов, перевозки негабаритных грузов, проведения дорожно-строительных или ландшафтных работ. Характеристики мини-погрузчика позволяют применять его в строительстве, для уборки снега и чистки дорог. Данный вид техники служит в качестве бетономешалки или буровой машины.

Стандартный ковш мини-погрузчика можно с легкостью заменить на гидравлический разрушитель, бур, обратный ковш, метлы и щетки, вилочный захват для поддонов, снегоуборочные приспособления, приспособление для кошения, плуг, пилу, а также траншекопатель.

Телескопический погрузчик — специфическая машина, и пока не все потребители понимают, как правильно ее при-



менять. Данный вид техники используется как в начальный период строительства, для подъема стройматериалов и элементов конструкции, так и на заключительном этапе, когда требуется помыть окна или фасад на верхних этажах. Телескопические погрузчики благодаря четырем управляемым колесам отличаются хорошей проходимостью и маневренностью. Их многофункциональность и универсальность выражаются в возможности совместить в одной машине большое количество строительной техники: монтажный кран, подъемную площадку, фронтальный и вилочный погрузчики. Они способны поднимать грузы на высоту, равную высоте подъема стрелы строительных кранов, но при этом более маневренны. Это достоинство позволяет использовать их вблизи линий электропередач, мостов, туннелей, трубопроводов различного назначения.

Телескопические погрузчики применяются также при транспортировке



грузов, в сельском хозяйстве, заготовке и складировании различных материалов. Но эффективнее всего их использовать при возведении малоэтажных сооружений, перемещении грузов в пределах рабочей площадки, установке железобетонных и металлических конструкций, на землеройных и погрузочно-разгрузочных работах, особенно на ограниченном пространстве.

Каковы особенности тяжелой линейки техники Case?

В данной линейке представлены фронтальные погрузчики, гусеничные, габаритные, колесные экскаваторы и бульдозеры. Данные машины изготовлены на заводах Японии и Америки, соответственно, цены на них не самые низкие, но зато качество очень высокое перед другими аналогами.

Продажа экскаваторов Case — одно из основных направлений работы «Актио Рус». И здесь хотелось бы остановиться на гусеничном гидравлическом экскаваторе. Это мощная, надежная и экономичная машина. Case предлагает широкий выбор гусеничных экскаваторов как стандартных, так и моделей с удлиненной стрелой, узкой ходовой частью и мн. др. Гидравлический экскаватор Case отличается малым временем рабочего цикла, высокой грузоподъемностью и усиленным отрывом, а также точным управлением и максимальной производительностью.

В чем преимущество работы «Актио Рус» перед другими дистрибьюторами техники Case?

Есть такая поговорка: «Первую машину продает менеджер, все последующие — сервисмен», поэтому мы уделяем большое внимание сервису. И одно из наших конкурентных преимуществ — наличие собственной сервисной базы. Мы проводим техническое обслуживание, предпродажную подготовку техники, установку дополнительного оборудования, диагностику, любой ремонт механизмов и агрегатов, капитальный и восстановительный ремонт.

Технический центр «Актио Рус» площадью 600 кв. м оснащен высококачественным измерительным и диагностическим оборудованием. У нас в наличии восемь выездных машин. Мобильные сервисные бригады осуществляют техническое обслуживание и ремонт с выездом к заказчику в любую точку РФ. Все виды работ проводят высококвалифицированные специалисты, прошедшие обучение в учебных центрах корпорации Case. Мы располагаем широким ассортиментом запасных частей не только для проведения технического обслуживания машин, но и для выполнения любых видов ремонтных работ. Большой склад запчастей позволяет избежать простоя техники из-за ожидания поставок.

Наши менеджеры имеют более чем десятилетний опыт продаж техники Case, что позволяет им квалифицированно консультировать заказчиков по сферам применения модельного ряда.

Но тем не менее компания «Актио Рус» не останавливается на достигнутом, мы постоянно работаем над улучшением качества услуг нашего сервиса: стараемся сократить лист ожиданий, сделать реакцию на обращение клиентов более оперативной, упростить и сократить бюрократические процедуры и т.д. Все это направлено еще и на то, чтобы заказчики обращались к нам за сервисом и после окончания гарантийного периода. Не секрет, что, когда машина перестает быть гарантийной, многие клиенты не работают с дилерами, а обращаются в «серые» ремонтные мастерские, где дешевле, или же чинят технику сами. Мы же помимо того, что при покупке техники Case предоставляем 10%-ную скидку на запчасти, предлагаем скидки и оптимальные цены и на ремонтные работы.

Есть ли у компании «Актио Рус» дилеры?

В 2012 мы решили развивать дилерскую сеть. Сегодня у нас уже есть дилеры в Калуге и Нижнем Новгороде. Данные города мы считаем перспективными, особен-

но Калугу, там строится множество заводов зарубежных компаний, большое количество карьеров. Это позволяет продавать технику из легкой и тяжелой линейки.

Наши дилеры выполняют те же функции, что и головная компания: занимаются продажей техники и запасных частей Case и других брендов, выполняют работы по обслуживанию и ремонту машин. Все офисы дилеров располагают достаточными площадями для размещения выставки техники.

В 2013 планируем открыть офисы в Туле, Екатеринбурге, Рязани, Тамбове. А весной 2013 — еще и на севере Москвы.

Предлагаете ли вы какие-либо новые услуги?

С осени 2012 компания «Актио Рус» развивает направление по аренде техники. Мы в первую очередь заинтересованы в долгосрочных проектах, а не в предоставлении машин на несколько дней.

Также хотелось бы отметить и лизинговые услуги. Мы предлагали их всегда, сотрудничая с несколькими компаниями-партнерами. Но недавно компания-производитель техники Case CNH открыла лизинговую компанию в России — CNH Capital. В результате наши клиенты могут рассчитывать на небольшой первоначальный взнос и достаточно низкую ставку по кредиту. Но тем не менее, если заказчик хочет работать с какой-либо другой лизинговой компанией, то мы всегда идем на это.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОЖАРНО-СПАСАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ «СОЮЗ 01»



Ассоциация производителей пожарно-спасательной продукции и услуг «СОЮЗ 01» учреждена 12 предприятиями в 2011 как всероссийская организация, объединяющая в своих рядах представителей всех секторов пожарно-спасательной отрасли в интересах прежде всего предпринимательского сообщества. Цель организации — создание условий для развития отрасли и обеспечение защиты интересов отечественных производителей. Ассоциация входит в «Российский союз спасателей», является участником технического комитета Федерального агентства по техническому регулированию и стандартизации. Взаимодействует с Федеральной службой по аккредитации, МЧС России, Министерством экономического развития РФ, Комитетом Государственной думы по безопасности и противодействию коррупции, Союзом потребителей РФ, Ростехнадзором и т.д. О деятельности Ассоциации «СОЮЗ 01» рассказывает председатель Константин Сергеевич Чикин.

Константин Сергеевич, почему возникла идея создания данной организации?

Кризис 2008–2009 существенно сократил объем рынка пожарно-спасательной продукции и услуг. Остро обострилась конкурентная борьба между предприятиями, чтобы как-то удержаться на плаву они пошли по пути снижения цен на продукцию и услуги, и, как следствие, это привело к резкому ухудшению ее качества. Ответственные игроки рынка понимали, что низкокачественные, не отвечающие заявленным свойствам, товары могут сказаться на безопасности граждан, поэтому было принято решение создать организацию, деятельность которой направлена на повышение безопасности населения, улучшение качества выпускаемой продукции, увеличение объема рынка. В результате производителями была создана Ассоциация «СОЮЗ 01». Сегодня в составе организации уже 42 участника и 30 компаний, которые не являются членами Ассоциации, но принимают постоянное участие в работе наших конференций.

В каких направлениях ведется ваша работа?

Мы начали работу с двух направлений: совершенствования нормативно-технической базы и создания института общественного контроля в первую очередь за продукцией. Наша страна сейчас входит в ВТО, и на российском рынке должна присутствовать только качественная продукция, это позволит нам конкурировать не только на отечественном рынке, но и на рынке ближнего зарубежья, а также иметь хорошие перспективы выхода на международную арену.

Сейчас Ассоциация работает над тем, чтобы при вступлении России в ВТО технические регламенты Таможенного союза, касающиеся норм пожарной безопасности, не снижались, а повышались, это позволит поставить преграду дешевым некачественным товарам из Юго-Восточной Азии. Ассоциация надеется, что совместными усилиями игроков рынка мы сумеем выработать такие требования по техническим регламентам Таможенного союза, которые бы учитывали интересы отечественного производителя.

Что касается второго направления, то мы проводим контрольные испытания продукции. Например, Ассоциация «Союз 01» совместно с департаментом надзорной деятельности МЧС РФ, а также экспертами Академии государственной противопожарной службы и ФГБУ «ВНИИПО МЧС РФ» проводили испытания порошковых огнетушителей. Эти испытания — единственная объективная оценка катастрофической ситуации в отрасли. В январе 2012 из всех закупленных порошковых огнетушителей 11 изготовителей модельный очаг, предусмотренный ГОСТом, не смог потушить ни один. Аналогичный результат был получен на майских открытых всероссийских испытаниях в Павловском Посаде. Присутствовали представители МЧС, крупнейших производителей огнетушителей и огнетушащих порошков. Мнение участников было единодушным: одной из главных причин неэффективности тушения является низкое качество огнетушащих порошков, а также конструктивные недостатки огнетушителей.

Дело в том, что в действующем ГОСТе отсутствует процентное содержание активного тушащего вещества — самого

важного и дорогого компонента. Поэтому проверить качества порошка можно только тушением модельного очага, чего себе ни один из заказчиков позволить не может.

Мы направили обращения в МЧС и Генеральную прокуратуру России с требованием провести контрольные проверки производителей огнетушителей и огнетушащих порошков и места их реализации.

Какие условия вы предъявляете к компаниям, планирующим вступить в Ассоциацию «СОЮЗ 01»?

У нас нет вступительного взноса, чтобы не закрывать путь организациям, у которых нестабильное финансовое положение. Но Ассоциация очень серьезно подходит к качеству выпускаемой продукции. Мы просим предоставить сертификаты для того, чтобы наши специалисты оценили, соответствует ли продукция требованиям действующих государственных стандартов.

Но тем не менее Ассоциация не закрыта для компаний, у которых есть проблемы с качеством при условии, что они планируют его повышать. У нас были случаи, когда к нам обращались производители, сообщали о недостатках своей продукции и совместными усилиями мы их устраняли.

Ассоциация «СОЮЗ 01» начала работать и на строительном рынке. Расскажите об этом подробнее.

Современные технологии позволяют изготавливать эффективные огнестойкие материалы и конструкции, необходимые для сооружения в зданиях противопожарных, в том числе и свето-

прозрачных преград, а также заполнений их проемов.

Однако в настоящее время на рынке противопожарных преград сложилась критическая ситуация. Желание снизить себестоимость объектов приводит к отступлению от существующих норм, нанося ущерб пожарной безопасности многих возведенных и строящихся зданий. Еще на стадии проектирования часто согласуются спорные технические решения. Особенно это касается светопрозрачных конструкций ввиду их относительной дороговизны.

На стадии сооружения — обилие поставщиков и производителей, жесткая конкуренция, сложность идентификации противопожарных свойств конструкций при приемке надзорными органами приводит к массовым установкам конструкций, особенно светопрозрачных, не соответствующих заявленным противопожарным свойствам.

Обязательная сертификация положения не спасает. Множество испытательных лабораторий и сертификационных центров, жесткая конкуренция среди них и отсутствие действенного контроля за их работой привело к большому количеству «странных» сертификатов соответствия на выпускаемую многими фирмами продукцию, особенно на светопрозрачные противопожарные конструкции. По нашим оценкам, до 70% устанавливаемых противопожарных светопрозрачных конструкций не удовлетворяют заявленным свойствам.

Нетрудно проследить пути попадания контрафактной продукции на строительный рынок. Недобросовестные производители на сертификационные огневые испытания представляют противопожарные изделия, а производят и устанавливают на объекты изделия пониженной

Недобросовестные производители на сертификационные огневые испытания представляют противопожарные изделия, а производят и устанавливают на объекты изделия пониженной огнестойкости, не обеспечивающие указанных в сопровождающих их документах (паспорт, сертификат соответствия) свойств.

огнестойкости, не обеспечивающие указанных в сопровождающих их документах (паспорт, сертификат соответствия) свойств. Сертификационные центры и испытательные лаборатории завышают огнестойкость конструкций за счет более мягких условий огневых испытаний.

Понятно, что вероятность пожара в современном здании чрезвычайно низка, однако в нашей стране в жилых зданиях высотой 10 этажей и более происходит

Председатель Ассоциации — Константин Сергеевич Чикин. Окончил Московский государственный текстильный университет им. А.Н. Косыгина по специальности «инженер-механик». После окончания вуза работал главным механиком на Павлово-Посадском производственном платочном объединении. Затем занимал должность главного инженера в «Производственном объединении «Берег», с 2004 и по настоящий день — генеральный директор предприятия. ПО «Берег» специализируется на производстве противопожарного оборудования и средств пожаротушения. С 2011 — председатель Ассоциации производителей пожарно-спасательной продукции и услуг «СОЮЗ 01».



Константин Сергеевич является участником «Деловой России», а ПО «Берег» входит в состав Российского союза промышленников и предпринимателей.

до 10 тыс. пожаров в год, что в три раза выше среднего показателя по 30 развитым странам. Обеспечение пожарной безопасности мест больших скопления людей, каковыми являются жилые здания, школы, детские сады, больницы, торгово-развлекательные и бизнес-центры — важнейшая задача российских строителей.

Производители пожарно-спасательной продукции — члены Ассоциации «Союз 01» приняли на себя обязательства по формированию в нашей стране цивилизованного рынка противопожарных преград, свободного от контрафактной продукции.

Есть уже и первые результаты работы в данном сегменте. Как и в случае с порошковыми огнетушителями, мы закупили остекленные перегородки различных изготовителей и проводили испытания.

Производители заявляют, что предел огнестойкости данной продукции составляет 60 минут, испытания показали — 9 минут (!). А ведь эти изделия ставят и на социально-значимые объекты.

Также мы планируем провести очередную конференцию в рамках Международного салона «Комплексная безопасность-2013». В этом году она будет посвящена вопросам технических регламентов, которые в том числе касаются

и продукции противопожарного назначения на строительном рынке.

Как обстоят дела с зарубежной продукцией?

Снижение требований к техническим регламентам средств индивидуальной защиты способствовало открытию нашего рынка для дешевой низкокачественной продукции из Юго-Восточной Азии. Сейчас то же самое происходит и в сегменте противопожарных преград. Несмотря на то что в России имеется достаточное количество предприятий, которые осуществляют полный цикл производства этих изделий, многие компании привозят дешевую, заведомо не соответствующую заявленным противопожарным свойствам продукцию из Юго-Восточной Азии. Некоторые компании привинчивают на такие изделия фурнитуру в нашей стране и пишут, что сделано в России, что «повышает» конкурентоспособность таких изделий. И здесь опять возникает вопрос, как такая некачественная продукция проходит сертификацию? Если средства индивидуальной защиты сертифицируются в государственных центрах, то для противопожарных преград такие услуги предоставляют и множество негосударственных организаций, которые готовы привезти документы без проверки производства на дом.

Подводя итог нашего разговора, я хотел бы сказать, что только совместными усилиями общественности, производителей и госструктур мы сможем добиться развития пожарно-спасательной индустрии до уровня лучших мировых стандартов в интересах безопасности наших граждан и государства.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

БИЛД ФАСТ ТЕКНОЛОДЖИ



Весной 2013 в Московской области заработает новое предприятие по производству изделий из автоклавного газобетона. Компания «Билд Фаст Текнолоджи», входящая в ГК «Синтез», представит на рынок помимо привычных стеновых блоков плиты перекрытия и плиты покрытия. Завод построен с использованием безотходных энергосберегающих технологий и рассчитан на выпуск более 600 тыс. куб. м продукции в год. В первый год работы компания планирует произвести 150 тыс. куб. м изделий. Сегодня мы беседуем с генеральным директором Валентином Тихоновичем Головановым.



Генеральный директор — Валентин Тихонович Голованов. Родился 12.08.1957. Окончил Московский государственный строительный университет по специальности «инженер-механик по оборудованию». Работал на предприятиях по производству металлоконструкций, дорожной плитки и керамзитобетона. Прошел путь от мастера до руководителя компании.

Валентин Тихонович, газобетон называют строительным материалом XXI века. Расскажите о нем подробнее.

Автоклавный газобетон — это один из видов бетона, имеющий ячеистую структуру. По своему происхождению он является искусственным камнем, который пронизан порами диаметром от 1 до 3 мм. Затвердевание материала происходит в автоклаве при воздействии насыщенного пара и давления, значительно превышающем атмосферное. Отсюда и происходит его название. Пористость материала приравнивается к 90%, что соответствует дереву.

Газобетон применяют при строительстве жилых, промышленных и обществен-

ных зданий, объектов сельского хозяйства. Конструкции зданий из него могут быть как с несущими стенами, так и каркасного типа. Газобетон в сочетании с железобетонным или стальным каркасом используют при строительстве высотных объектов.

Чем отличается газобетон от традиционных материалов: дерева, кирпича?

Во-первых, газобетон характеризуется наиболее низкой теплопроводностью среди стеновых материалов. В сухом состоянии он имеет коэффициент теплопроводности 0,12 Вт/м·°С. Благодаря этому можно строить однослойные стены без дополнительного утепления.

Во-вторых, при использовании газобетона уменьшается нагрузка на фундамент. Метод его кладки снижает расходы по сравнению, например, с кирпичной кладкой в шесть раз.

Меньше трудоемкость строительных работ. Один газобетонный блок заменяет 8–9 кирпичей, поэтому во время кладки стен из него рабочие произведут в 8–9 раз меньше операций, чем при кладке кирпичной стены такого же размера. Возведение здания из газобетонных блоков идет в четыре раза быстрее и снижает стоимость строительства.

В-третьих, благодаря пористой структуре газобетонных блоков звукоизоляция во много раз выше, чем, например, у кирпича.

В-четвертых, газобетон, будучи неорганическим и негорючим материалом, выдерживает воздействие огня в течение



трех–семи часов, поэтому его можно использовать для строительства противопожарных стен.

В-пятых, газобетонные блоки еще лучше, чем дерево, подвергается механической обработке, их можно пилить, строгать рубанком, фрезеровать, вырезать элементы любой сложности и получать изделия нужных размеров.

В-шестых, геометрические размеры газобетонных изделий выдерживаются с очень большой точностью. Это дает возможность укладывать блоки не на обычные кладочные растворы, а на тонкослойные клеевые составы, обеспечивающие толщину швов 1–3 мм. Высокая точность геометрии блоков позволяет без особых трудозатрат получать очень ровную поверхность, что обеспечивает значительную экономию штукатурных смесей, как фасадных, так и внутренних.

В завершении хотелось бы отметить, что газобетон — экологически чистый строительный материал, т.к. изготавливается только из натуральных составляющих: песок, известь, цемент и вода. Газобетон не выделяет токсичных веществ.

Давно ли этот материал используется в строительной индустрии?

Производство газобетона принято относить к области новых технологий в строительстве. И лишь немногие знают, что он был изобретен еще в 1889, хотя промышленный выпуск начался позднее — в 1929. Популярен он стал только после того, как человечество начало стремиться к удешевлению строительных



технологий и применению энергосберегающих материалов.

С конца 30-х и до начала 50-х в СССР происходило бурное развитие производства автоклавного газобетона. Количество заводов подобного профиля на тот период приближалось к 100. Но количество не подразумевало должного качества. Заводы имели старые технологии, очень небольшие мощности. Кроме того, у нас не было предприятий по выпуску клеев. А эффективность укладки газобетонных блоков зависит и от качества клея. И только появление подобных производств могло продвинуть применение газобетона.

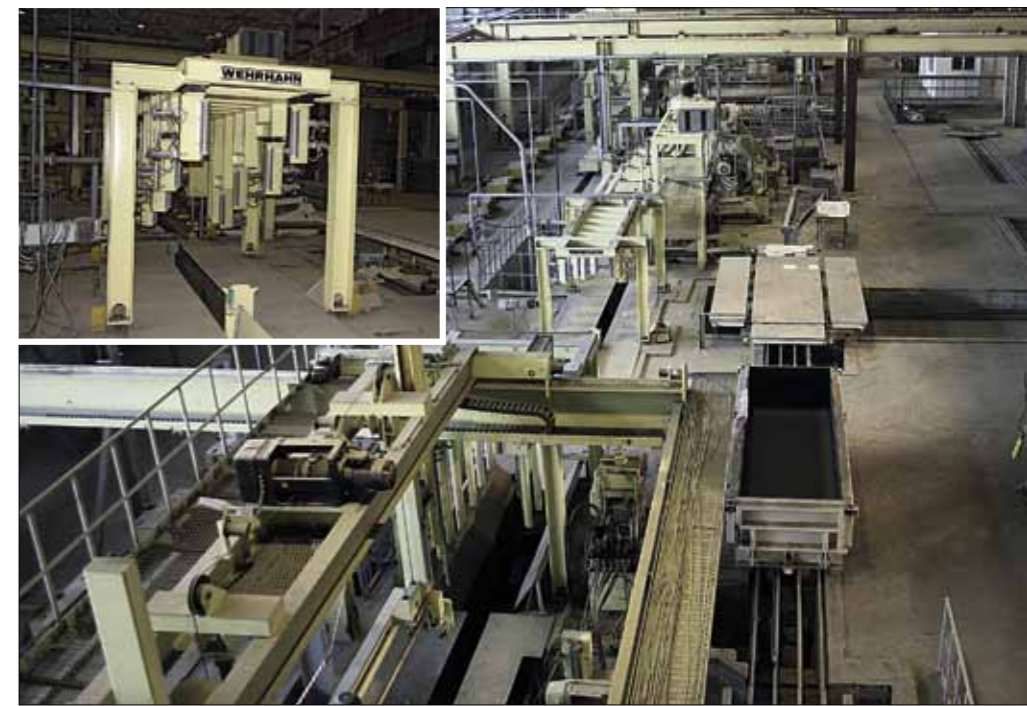
Активно этот материал стали применять в середине 90-х в Белоруссии. В рамках программы вывода советских войск из Германии на пространстве бывшего СССР было построено несколько заводов по выпуску изделий из автоклавного газобетона, в частности в РБ. Вскоре он получил широкое распространение и в России.

За счет чего вы планируете конкурировать с аналогичными предприятиями?

В первую очередь за счет доступной стоимости изделий. Благодаря применению передовой техники и технологий, совершенствованию организации производства и труда, кадровой политике мы сможем предложить заказчикам приемлемые цены не только на этапе запуска завода, но и в дальнейшем.

Кроме того, компания «Билд Фаст Текнолоджи» делает ставку на расширение ассортимента: помимо выпуска стеновых блоков в нашей линейке будут плиты перекрытий и плиты покрытий. То есть мы полностью комплектуем дом всеми необходимыми строительными материалами, кроме фундамента.

Что касается плит перекрытий, то сейчас их в основном изготавливают из тяжелого бетона. Технология строительства с применением таких изделий устарела, она имеет дополнительную трудоемкость: плиту нужно заложить, утеплить, сделать стяжку. Плита перекрытия из газобетона сразу монтируется, ее не нужно утеплять, она уже выполняет функцию несущей конструкции и теплозащиты.



На российском рынке если и присутствуют газобетонные плиты перекрытия, то в основном наборные. При их монтаже сначала закладываются несущие армированные элементы, а затем на них накладываются мелкие блоки. Наша же плита цельковая, она приходит на объект полностью готовой.

Почему другие производители не выпускают аналогичные изделия?

Производство плит перекрытий и плит покрытий требует технического перевооружения предприятия. Мы же изначально заложили в проект возможность изготовления данной продукции. Заводы, которые построены с учетом выпуска только стеновых блоков, технически очень сложно переоснастить, практически невозможно, проще строить новое производство.

Помимо выгодных цен и широкого ассортимента продукции, что еще вы планируете предложить вашим заказчикам?

Высокое качество изделий. Оно достигается благодаря тому, что наш завод оснащен автоматизированными линиями по выпуску блоков из ячеистого бетона немецких фирм Wehrhahn и Masa-Henke, что соответствует законодательным требованиям к качеству и технологическим характеристикам выпускаемой продукции.

Также наша компания планирует уделять большое внимание своевременной поставке изделий. Для этого мы предполагаем возможность ночной отгрузки и доставки, чтобы продукция пришла на объект к началу рабочего дня. На се-

годняшний день немногие компании предлагают подобную услугу.

Планируете ли вы в своей работе ориентироваться на частных лиц?

Да, в компании получит развитие направление по работе с физическими лицами. Помимо того, что наши специалисты будут консультировать их по продукции и технологии работы с ней, они могут помочь подобрать проект загородного дома. Мы начинаем сотрудничество с проектными организациями, которые будут предоставлять нам проекты под техническое задание индивидуального застройщика.

Кроме того, по желанию заказчика наш специалист сможет выезжать на объект и производить первую операцию: закладку углов здания. Дальше можно приступать к строительству.

В ближайшем будущем мы планируем организовать несколько строительных бригад, которые будут выполнять работы по возведению домов.

Какие перспективы вы определяете для развития автоклавного газобетона?

Однозначно, это продукт будущего. Все заводы по выпуску газобетона, работающие сегодня на территории нашей страны, не удовлетворяют существующий спрос в данном материале. Ведь газобетон применяется не только при строительстве нового жилья, но и при реконструкции ветхого. А изношенность жилого фонда в России составляет практически 60%. По прогнозам аналитиков, даже появление новых предприятий по выпуску газобетона не восполнит дефицит в данном материале.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ВАГНЕР



Группа строительно-производственных компаний «Вагнер» основана в 2006 и выполняет полный комплекс работ по строительству, реконструкции, капитальному и косметическому ремонту административных, жилых зданий, торгово-офисных центров под ключ — от разработки эскизного проекта до сдачи готовых объектов. Компания осуществляет монтаж/демонтаж мостов, эстакад; строительство/демонтаж монолитных домов, фундаментов; строительство коттеджей под ключ; гидроизоляция, стяжку полов, штукатурные работы, шпаклевку механизированным способом; делает вентилируемые фасады; алмазное сверление. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Павел Викторович Елизаров.



Генеральный директор — Павел Викторович Елизаров. Родился в 1979. Прошел путь от рабочего строительной специальности до директора компании. В 2006 основал и возглавил ГСПК «Вагнер».

Павел Викторович, на российском строительном рынке работают сотни компаний, в чем отличие вашей?

Во-первых, ГСПК «Вагнер» предлагает одни из самых низких цен на строи-

тельные работы в Москве и Московской области, при этом у нас очень высокое качество. Это достигается благодаря тому, что мы по максимуму механизуем ручной труд. Кроме того, на стоимость услуг влияет и то, что наша компания работает напрямую с поставщиками строительных материалов. Например, песок мы закупаем непосредственно с карьера, минуя цепочку посредников. Доставку материалов ГСПК «Вагнер» осуществляет собственным транспортом, что также сказывается на цене работ.

Во-вторых, мы гибкая компания. В отличие от крупных фирм ГСПК «Вагнер» оперативно принимает решение по любым вопросам.

В-третьих, наши слова никогда не расходятся с делом. Мы качественно и в срок выполняем все взятые на себя обязательства, о чем говорит тот факт, что наши заказчики всегда возвращаются к нам и рекомендуют другим предприятиям.

В-четвертых, ГСПК «Вагнер» уделяет большое внимание кадрам. Мы привлекаем только высококвалифицированных рабочих различных строительных специальностей, граждан РФ, Украины, Республики Беларусь. Мы предоставляем им бесплатное общежитие, спецодежду, достойную зарплату. Компания не сотрудничает с сезонными рабочими и неквалифицированным персоналом. За годы своей деятельности ГСПК «Вагнер» удалось сформировать высокопро-

фессиональную инженерно-техническую службу.

ГСПК «Вагнер» делает ставку на механизацию строительных работ. Есть ли какое-либо уникальное оборудование в вашем парке техники?

В 2013 мы приобрели робот-укладчик стяжки пола итальянской компании Lomag, которая уже 20 лет специализируется на производстве техники для стяжек пола. Это новинка не только для российского рынка, но и для мирового. ГСПК «Вагнер» стала одной из первых отечественных компаний, которая купила данную технику. Робот-укладчик Lomag работает как на открытых пространствах, так и на небольших площадках — в многоквартирных жилых и частных домах, коттеджах, подсобных помещениях, гаражах и т.д. Основные достоинства оборудования:

- ✓ установка и настройка системы Lomag занимает не более двух минут,
- ✓ производительность 80 м² в час,
- ✓ не требует установки маяков,
- ✓ работает на наклонных и горизонтальных поверхностях.

Применяя в своей работе робот-укладчик Lomag, мы получим такие дополнительные конкурентные преимущества, как стабильные производственные показатели, повышение качественных характеристик стяжки (ровность пола, в том числе на наклонных плоскостях), сокращение себестоимости работ.

Какое еще оборудование для механизации работ вы используете?

Наши строительные бригады оснащены самым современным оборудованием. Например, для полусухой цементно-песчаной стяжки пола на больших площадях от 1000 м² мы применяем пневматическую подающую машину и растворонасос PUTZMEISTER. Пневмонагнетательная установка идеальна в подаче растворов для создания жестких полусухих стяжек с фиброволокном. Она предназначена для перемешивания песка, гравия, щебня, мелкозернистого бетона с максимальной фракцией до 16 мм. За счет мощного



двигателя с гидравлическим приводом данное оборудование способно подавать жесткие растворы, с которыми не могут работать шнековые, поршневые насосы. Благодаря этому оборудованию наша бригада из пяти человек делает до 200 м² полусухой стяжки в день.

Наша компания также выполняет штукатурные работы механизированным способом на крупных строительных объектах. Для этого мы используем универсальную штукатурную станцию и растворонасос PUTZMEISTER. Производительность механизированных штукатурных работ



ГСПК «Вагнер» составляет 120–150 м² высококачественной поверхности за одну восьмичасовую рабочую смену.

Но на этом мы не останавливаемся, постоянно исследуем рынок строительной техники, знакомимся с новинками и возможностью ее применения в своей работе.

Какую еще технику планирует приобретать ГСПК «Вагнер»?

Проанализировав рынок, мы обратили внимание на еще одно оборудование компании Lomag — автоматический укладчик, предназначенный для полусухой стяжки пола на больших площадях. Его производительность составляет 120 м² в час.

Также в планах приобрести мобильный завод по укладке стяжки (BREMAT) производительностью до 300 м² в час и завод по выпуску полистирольных блоков. Что касается полистирольного завода, то фирма-производитель уже разработала проект под наши технические условия.

Расскажите, кто уже воспользовался услугами ГСПК «Вагнер», и о ваших реализованных проектах.

Среди наших заказчиков инвестиционно-строительная компания AMJ, MLP, «Дормост», «ОМК», «Пластик-Север»,

«ТрубыПласт Котельники», «ЮИТ Москва», «Центрстрой», «Мособлстрой №5», «Элглад Бетон» и мн. др.

Среди реализованных объектов хотелось бы отметить элитный коттеджный поселок Монаково общей площадью 16 га, расположенный в 25 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. ГСПК «Вагнер» выполняла комплекс общестроительных и отделочных работ.

По заказу «Объединения «ЭЛГАД» наша компания производила работы на строительстве многофункционального жилого комплекса «Каскад» (Москва, набережная Академика Туполева, владение 15).

По заказу компании MLP ГСПК «Вагнер» вела строительство офисных складских и производственных помещений.

Планируете ли вы развивать какие-либо новые направления деятельности?

В 2013 заработает торговый дом «Вагнер» и интернет-магазин по продаже строительных материалов. В ассортименте компании — общестроительные, отделочные материалы, строительная химия и пр.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



МЗЭМИ

В первые послевоенные годы надо было заново восстанавливать страну, поэтому строительство шло колоссальными темпами: повсеместно возводились новые промышленные объекты, жилые дома. А любая стройка, как известно, начиналась с подводки электроэнергии и установки обычного рубильника-выключателя и электрического щита.

ОАО «Московский завод электро-монтажных изделий» (МЗЭМИ) образован в мае 1945 на базе электромеханических мастерских военно-морских предприятий СССР. Вначале он функционировал как Перовский завод электромонтажных изделий, затем переименован в МЗЭМИ. В те годы заводу, входившему в состав легендарного Главэлектромонтажа Минмонтажспецстроя СССР, было поручено изготавливать самое сложное — начинку для силовых ящиков-рубильников и электрических шкафов. Конечную продукцию изготавливали и собирали на заводах, расположенных в самых разных уголках Советского Союза — в Ленинграде, Орске, Горьком, Казани, Саратове, Самаре, Красноярске, а также на заводах союзных республик — в Украине, Белоруссии, Узбекистане и Казахстане.

Изделия МЗЭМИ были настолько востребованы, что работа кипела в три смены, численность сотрудников достигала более 500 человек, а объемы производства превышали 6 млн руб.

В 1992 грянула перестройка, в результате чего рухнули все налаженные производственные связи, и завод приостановил свою деятельность. В конце 1993 все оборотные средства предприятия были «съедены», остатки материалов разворованы, рабочих осталось чуть больше 100 человек.

Что же помогло выстоять?

Главное — на заводе остались его истинные патриоты, замечательные тру-



Президент — Вадим Григорьевич Швецов. Родился в августе 1943 в Саратове. Окончил Саратовский политехнический институт по специальности «инженер-механик электрорадиотехнического машиностроения». В 27 лет занимал должность главного инженера «Михневского завода «Спецэлектроизделия» (бывший «Минмонтажспецстрой»). В 1973 вернулся на Михневский завод в должности главного инженера, а уже в 1974 был назначен его директором. В 1979–1982 работал начальником ПМК «Спецводомонтаж Главнечерноземводстроя». В 1982 судьба впервые привела его на МЗЭМИ. За особые заслуги В. Г. Швецов награжден орденом Почета (1996), медалью «850-летия Москвы» (1997), знаком «Почетный строитель» (1999), медалью Ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени (2004).



С 2000 академик Международной академии информатизации при ООН. Член-корреспондент Академии общественных наук. Оба сына Вадима Григорьевича пошли по стопам отца и сегодня работают на МЗЭМИ. Жизненный принцип — верить в собственные силы и оставаться верным своему слову.

женики, мастера золотые руки, настоящий закаленный рабочий класс, которым гордилась страна. Именно они сохраняли и поддерживали оборудование, были уверены в возрождении завода. По сути, нужно было начинать все сначала: улучшить качество выпускаемых изделий, налаживать новые связи, искать потребителей. Причем если раньше завод производил только корпуса, то теперь мы были вынуждены освоить и производство «начинки». Постепенно предприятие снова начало наращивать обороты, обретать свой статус. Однако обрушившийся на страну экономический кризис 2008 снова внес свои коррективы, а строительный рынок России вступил в фазу стагнации. И снова наступили времена противостояния, борьбы и выживания. Нужно было кардинально менять стратегию развития. В эту сложную пору помог инвестор — давний партнер завода ООО «Нортхаус», имеющий значительные наработки в части производства и монтажа электрощитовой продукции и входящий в альянс «Русэлектро». После очередной реорганизации завод снова

приступил к выпуску силовых ящиков-рубильников на токи 25–400 А и новой электрощитовой продукции.

Что предлагаете сегодня рынку электро-монтажных изделий? Что отличает ваши изделия?

В настоящее время более 50% объема всей выпускаемой продукции занимают новые электротехнические изделия специального назначения:

- ✓ УРЭМ — щиты этажные модульные, предназначены для установки на этажах жилых зданий с модификацией на 1, 2, 3 и 4 квартиры,
- ✓ шкафы ВРУ (вводно-распределительные),
- ✓ шкафы ШРС (распределительные силовые),
- ✓ щиты АВР — для аварийного отключения электроэнергии, широко применяются в жилых, общественных и промышленных зданиях.

Ящики ЯРП-25 трех модификаций с плавкими предохранителями, автоматическими выключателями и с пере-

ИД «Бизнес столицы» поздравляет генерального директора ОАО «МЗЭМИ» В. Г. Швецова с 70-летним юбилеем и 40-летием директорской деятельности.

ключателем для использования в целях распределения электрической энергии с двойным питанием — рабочим и резервным. Последняя модификация особенно широко применяется для электроснабжения загородных домов. Различные распределительные квартирные и коттеджные щиты учета электроэнергии.

Завод также продолжает выпускать силовые ящики-рубильники на токи 25–400 А с защитой ИП-54, которые можно эксплуатировать даже при плохих погодных условиях — под дождем и снегом.

Кто является потребителем вашей продукции?

Любая стройка начинается с установки нашего изделия. Для того чтобы запитать бетономешалку, сварочный аппарат или какой-нибудь насос, на столб устанавливается наш силовой ящик-рубильник. И если щитовое оборудование мы в основном поставляем на предприятия Москвы и Московского региона, то рубильники МЗЭМИ работают во всех регионах России — от Калининграда до Камчатки.

А конкуренция не одолевает?

Если говорить о крупных производителях аналогичных изделий, то вместе с нами их немного — всего три. Это «Нижегородский завод электромонтажных инструментов, «АТС Континент» (Н. Новгород). При этом МЗЭМИ держит порядка 40% рынка, и потребители нашей продукции знают, что если изделие произведено нами, то оно изготовлено по отработанной технологии и отвечает всем требованиям и нормативам.

Конечно, конкуренты всегда найдутся. И, к сожалению, есть среди них и такие недобросовестные компании, которые пытаются скопировать нашу продукцию,



однако им не удается выдерживать соответствующую технологию.

Как вы понимаете, наши продукты относятся к категории ответственных изделий, поэтому в электротехнической отрасли показатель надежности очень важен. Мы знаем немало негативных примеров, когда возгорание зданий и сооружений происходило из-за замыканий в рубильниках, которые были произведены где-нибудь в подвале неким дядей Колей. Вполне возможно, он и не подозревает о наличии законов электротехники, которые никто не отменял. Подобные изделия можно недорого приобрести на строительных рынках, но результат такой экономии всегда плачевный.

Мы применяем отработанную технологию, проверяем качество комплектующих и каждые три года проводим обязательные испытания своих изделий.

Но чтобы достойно конкурировать, надо постоянно развиваться.

Безусловно. Неизменно высокое ка-

чество выпускаемой продукции достигается благодаря более чем 60-летнему опыту, собственным уникальным разработкам и ноу-хау, а также применению инновационных методов управления производственным процессом. Мы оснастили цех новыми современными гибочными станками, установили новую покрасочную линию, что не только улучшило внешний вид изделий, но и повысило их эксплуатационные характеристики. Мечтаем приобрести новый современный агрегат для лазерного раскроя листового металла.

А какую проблему считаете наиболее существенной?

Конечно, самая сложная — это проблема кадров. Никто не стоит в очередь на работу к станку. Все хотят работать в чистом кабинете менеджером или юристом...

Но производство не может простаивать, и ту молодежь, которая все-таки к нам приходит, мы собственными силами стараемся научить нашему делу. И зарплату рабочим держим соответствующую, чтобы было не меньше, чем на соседних предприятиях, которых, кстати, уже почти и не осталось.

Сегодня очень немногие хотят заниматься производством. Это гораздо сложнее и ответственнее. Куда проще закупить в Китае готовую продукцию, перепродать ее в России и получить легкую прибыль. По такой схеме работают многие компании.

Я испытываю особое чувство гордости, зная, что завод МЗЭМИ производит высококачественные изделия, и мы являемся маленькой частичкой российской промышленности. И на сегодняшний день остаемся лучшими в своем сегменте.

Корреспондент: Елена Марголина



ГК ВИРСОН

ВИРСОН

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ РАНДИН,
генеральный директор.
С 2006 возглавляет ГК «Вирсон».



Сергей Александрович, как началась история компании?

История создания группы компаний «Вирсон» началась с производства стеновых и кровельных сэндвич-панелей, а также металлоконструкций, широко востребованных на современном рынке строительства быстровозводимых зданий. Компания «Вирсон» достаточно быстро нашла свою нишу на рынке производства сэндвич-панелей. Однако очень скоро мы обратили внимание на растущий спрос со стороны заказчиков на комплексные решения, включающие проектирование и строительство. Являясь непосредственным производителем, мы предложили нашим клиентам комплексный пакет услуг от проектных работ до сдачи объекта, взяв на себя полную ответственность за проектно-архитектурные решения, организацию строительства, качество сэндвич-панелей и сроки выполнения работ. Сегодня наша сфера деятельности охватывает полный технологический цикл от проектных работ различной степени сложности, производства сэндвич-панелей и металлоконструкций до доставки, монтажа и сдачи объектов под ключ.

От проектирования и производства до монтажа и сдачи под ключ — достаточно широкий круг деятельности. Как удается сразу со всем справиться?

Во-первых, как я уже сказал, мы начинали с производства и, яв-

ляясь экспертами в этой области, очень хорошо представляем себе свойства и особенности материалов, с которыми работаем. Во-вторых, мы разработали особую гибкую систему менеджмента. Она позволяет учитывать пожелания заказчиков и выполнять не только серийные, но и индивидуальные проекты. Кроме того, мы самостоятельно можем планировать заполнение производственных мощностей. Не секрет, что многие компании на рынке предлагают посреднические услуги по продаже и монтажу сэндвич-панелей, не являясь их производителем. В активный строительный сезон такие компании становятся «заложниками» сроков производства. У нас таких проблем не возникает.

Приведу конкретный пример. Когда мы начали работать с крупнейшим проектом в Южном регионе России ТРЦ «МореМолл», г. Сочи (общая площадь 167 680 м²), заказчик уже столкнулся с проблемой невыполнения намеченных сроков. Запланированное на весну открытие было перенесено на самый жаркий сезон, и были изменения в проекте. За основу был взят европейский проект, не предусматривающий использование кровельных сэндвич-панелей, а высота объекта 30 м. Пришлось разрабатывать собственное конструкторское решение кровли. При этом параллельно приходилось решать текущие вопросы производства, доставки и монтажа металлоконструкций и сэндвич-панелей для фасада, сроки сдачи никто не отодвигал.

Любите нестандартные задачи?

А почему нет? Такие заказы отлично стимулируют развитие. Мы не измеряем

успех отгруженными квадратными метрами сэндвич-панелей. Ведь если компания будет только наращивать объемы производства, то рано или поздно превратится в неповоротливую структуру, не успевающую за требованиями рынка. Мы беремся за интересные задачи, находим решения и воплощаем их в реальность.

Кстати, не всегда трудности — это отсутствие комфорта и инфраструктуры. Например, группа компаний «Вирсон» выполнила проект в районе Московского Кремля. На территории особой охраняемой зоны предъявляются специальные требования к оформлению документов на людей и технику. Заранее нужно все предусмотреть, распланировать не просто по дням, а по часам, «авральным» метод работы здесь не поможет. Выполнили все работы в срок, значит, правильно планируем технологический процесс, можем полностью контролировать ситуацию.

Значит, все намеченные задачи уже выполнены?

Мы только что обновили производственные мощности, что позволит не просто сократить сроки производства, но и существенно расширить номенклатуру. Создали команду высококвалифицированных проектировщиков и строителей, и уже есть конкретный результат: разработан уникальный на рынке пакет готовых решений для среднего и малого бизнеса. Все это позволит нашей компании в ближайшем будущем быстрее реагировать на новые запросы заказчиков. Рынок не стоит на месте, значит, и мы не можем останавливаться на достигнутом.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



Реклама

16+

Организатор: ЗАО «Экспоцентр»

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

ВИТРУЛАН ТЕКСТИЛЬГЛАС



Дом, в который хочется всегда возвращаться... Дом, где царят комфорт, чистота и уют в сочетании с оригинальностью дизайна, функциональностью и неуклонно возрастающим требованием времени — экологичностью.

Об инновационном продукте — стеклотканевых покрытиях Vitralan рассказывает генеральный директор Сергей Александрович Подойников.

Компания «VITRULAN Textilglas GmbH» (Германия) образовалась в 1921 и в течение последних 20 лет занимает ведущую позицию по производству и продажам стеклотканевых покрытий в европейских странах. ООО «Витрулан Текстильглас» является эксклюзивным представителем этой компании и работает на российском рынке более семи лет.

Почему ваши продукты пользуются столь высоким спросом?

Сегодня потребительские предпочтения лежат в сфере использования экологически чистых продуктов, соответственно, решение о применении стеклотканевых покрытий является самым верным, поскольку найти более экологически чистый продукт с таким широким спектром дополнительных полезных свойств невозможно. Ну, а самыми лучшими, качественными и инновационными из всех в мире давно признаны стеклотканевые покрытия торговой марки Vitralan. Они обеспечивают удобство и комфорт в любом помещении, что так ценят наши клиенты.

Стеклотканевые покрытия Vitralan — это безусловное немецкое качество. Они производятся только в Германии при четком соблюдении всего технологического процесса производства.

Насколько популярен ваш бренд в России?

Компания «Витрулан Текстильглас» за прошедший год претерпела внушительные изменения. Сегодня мы прикладываем все усилия, чтобы российский рынок более плотно познакомился с продукцией, достойной самого высокого уважения. Если раньше все представители компании находились в Москве, контактируя с регионами преимущественно по телефону, то теперь наши региональные представители работают в таких крупных городах, как Новосибирск, Казань, Екатеринбург, Тюмень, Краснодар, Санкт-Петербург и других, что кардинально расширило географию нашего присутствия на российском рынке. И это не только представленность самой продукции, это тех-



Генеральный директор — Сергей Александрович Подойников. Родился в 1977. Окончил Новосибирский государственный университет, получил степень MBA (г. Антверпен, Бельгия). Имеет длительный опыт работы за рубежом, а также в крупных международных холдингах в России на руководящих должностях. Компанию «Витрулан» возглавляет с конца 2011. Владеет английским и немецким языками.

ническая компетенция и помощь на всех этапах — от покупки до применения.

В Москве наша складская программа расширилась, значительно увеличилась и ассортимент продукции. Складские площади только в Москве увеличились с 300 до 1000 м². Широкая номенклатура коллекций Vitralan на региональных складах обеспечила ее доступность и быструю доставку российским потребителям, проживающим в самых отдаленных уголках России.

Как строится работа с клиентом?

Нас не может не радовать тот факт, что с каждым днем признание продукции Vitralan в России становится все более заметным. Это стало возможно благодаря четкой и отлаженной работе нашей команды: клиенты и партнеры знают, что их обращение в московский офис не останется незамеченным — здесь они

могут не только познакомиться с продукцией, но и получить квалифицированную консультацию. Мы делаем серьезный акцент на индивидуальную работу с каждым клиентом, и такой подход приносит свои результаты.

Сегодня многие продавцы, работающие в аналогичном сегменте, нацелены только на прямой сбыт, и им совершенно неважно, каким будет результат. Специалисты ООО «Витрулан Текстильглас» придерживаются другого принципа сотрудничества со своими заказчиками. Мы не занимаемся продажей рулонов, а предлагаем полное сервисное обслуживание, включающее готовую технологию нанесения стеклотканевых покрытий на стены и практическое обучение. Для нас важно, чтобы конечный потребитель остался доволен результатом от применения продукции Vitralan, и в этом заключается наша ответственность перед ним.

Сотрудники компании — не только продавцы в прямом смысле этого понятия, а профессиональные технические специалисты, прошедшие тренинг в Германии. Они могут провести мастер-класс и научить грамотно работать с материалом.

Сегодня мы активно сотрудничаем с проектировщиками и архитекторами, генподрядчиками, инвесторами и заказчиками, ведем активные переговоры с областными и республиканскими властями, принимающими ответственные решения по отделке интерьеров общественных и административных зданий и сооружений.

В действительности заказчику достаточно один раз познакомиться с уникальной и инновационной продукцией Vitralan, что называется, задействовать визуальные и тактильные рецепторы, чтобы навсегда остаться ее почитателем. Не секрет, что партнеры, которые хоть раз использовали нашу продукцию, как правило, снова возвращаются к нам.

Вероятно, их привлекает не только безукоризненное немецкое качество стеклотканевых обоев Vitralan?

Мы обеспечиваем лучшие решения для покрытия стен, в которых сочетается качество, надежность, стиль и безопасность. В нашем ассортименте представлены различные коллекции — это и классические артикулы, и запатентованные эксклюзивные дизайнерские рисунки, и покрытия с нанесенной клеевой основой для быстрого и удобного нанесения, и покрытия с вышитым или нанесенным специальной полиграфической техникой изображением по выбору заказчика, а также эксклюзивные магнитные и акустические материалы — порядка 100 артикулов, что обеспечивает широчайшие возможности для творчества.

Стеклотканевые покрытия Vitralan — удачное решение для отделки помещений с большой проходимостью, где требуются износостойкие материалы. Стеклообои нашего производства применялись для отделки интерьеров таких известных исторических объектов, как Лувр, королевская резиденция в Стокгольме, аэропорты в Мюнхене и Франкфурте, музей Пикассо в Мадриде и др.

Сегодня мы можем гордиться и нашими российскими объектами. Стекло-



обои Vitralan применялись для отделки помещений аэропортов Шереметьево и Домодедово, «Детского онкологического центра» (Москва), перинатальных центров и стоматологических клиник, бизнес-центров и арбитражных судов, гостиниц в Москве, Новосибирске и Екатеринбурге. В списке объектов «Витрулан» такие учебные заведения, как корпуса МГИМО, государственная детская филармония (Екатеринбург), промышленные предприятия — завод VOLVO (Калуга), автосалоны немецких производителей, сети известных магазинов, а также большое число торгово-развлекательных центров, кафе и ресторанов, руководители которых, помимо прочего, стали задумываться о пожаробезопасности своих объектов. Наши материалы имеют коэффициент пожаробезопасности КМ1, и любой другой материал, который можно использовать как отделочный, в подавляющем большинстве случаев будет гореть лучше, чем наши стеклотканевые покрытия. То есть на сегодняшний день в плане пожаробезопасности это один из лучших продуктов.

Наши изделия обеспечивают безупречно ровную и гладкую поверхность стен, при этом они не доставляют особых сложностей при нанесении. Наклеенные и покрашенные (можно перекрашивать до 10 раз в два слоя без потери четкости рисунка) стеклообои практически невозможно повредить, они выдерживают сильные удары, не проминаются и не протираются. Срок службы — более 30 лет.

Как видите, стеклотканевые покрытия Vitralan — прекрасное решение для объектов различного назначения.

Чем объясняется столь широкая возможность использования ваших материалов?

Vitralan — это дизайн в сочетании с функциональностью. Прочные и износостойкие, паропроницаемые и экологичные, пожаробезопасные и антистатичные — это лишь часть преимуществ наших материалов. Инновационные стеклообои и стеклохолсты Vitralan — это интересное дизайнерское решение, которым успешно пользуются архитекторы и дизайнеры. Материалы создают неповторимый дизайн и желаемую атмосферу в любом помещении, что достигается благодаря глубине ассортимента. По желанию клиента мы также можем изготовить полотно с любым рисунком, изображением или логотипом в любой цветовой гамме. Безусловно одно: стеклотканевые покрытия Vitralan — это искусство оформления стен.

А конкуренция не одолевает?

Зачастую материалы многих производителей не всегда отвечают свойствам, которые заявлены продавцами. Сегодня



Клуб «Пепел», г. Ижевск. Отделка — стеклотканевые покрытия «Витрулан» с нанесенными стилизованными изображениями

мы стараемся сломить стереотипное отношение к стеклообоям, которое сложилось у россиян в связи с перенасыщением строительного рынка низкокачественными стеклообоями, преимущественно китайского производства.

Продукция Vitralan существенно отличается от этих материалов, и мы даже не считаем их своими конкурентами. Это принципиально разные продукты, которые вообще нельзя сравнивать.

Хочу пояснить: подавляющая часть стеклообоев китайского производства — это некачественный дешевый продукт, упоминание о котором вызывает у строителей стойкое нежелание работать с ним. Для этих отделочных материалов характерны такие негативные показатели, как сбив рисунка в полотне, отслоение стеклотканевого ворса, колкость, проявление аллергических реакций, которые возникают ввиду несоблюдения микронности при технологическом процессе производства, чем грешат многие китайские производители. В противовес этому — подтвержденное многолетнее немецкое качество стеклотканевых покрытий Vitralan поставило данный вид стеновых покрытий на одну из ведущих позиций в европейских странах.

Расскажите о перспективах развития компании.

Мы намерены продолжить поступательное развитие ООО «Витрулан Текстильглас» на российском рынке. Для нас характерен индивидуальный и даже личностный подход к каждому клиенту, и для этого мы расширяем команду наших региональных представителей.

Уже сегодня люди по достоинству оценили качество нашего продукта, и это значит, что кредит доверия конечного потребителя к стеклотканевым покрытиям Vitralan неизменно возрастает.

Мы предлагаем лучшие материалы для стеновой отделки помещений. Если вы хотите получить качественные стеклообои, то это Vitralan.

Корреспондент: Елена Марголина

ГЕРМОМАССТРОЙ

«ГермоМасСтрой» — одна из ведущих компаний на российском рынке строительной химии. История предприятия началась в 2002 с продаж строительных материалов, но уже через два месяца была выпущена первая партия продукции под собственной торговой маркой, которая стала эталоном качества для большинства отечественных и зарубежных производителей. Сегодня «ГермоМасСтрой» выпускает восемь видов герметиков и предлагает более 1,5 тыс. наименований материалов ведущих российских и западных брендов. О деятельности компании рассказывает ее учредитель Константин Анатольевич Евсеенков.

Константин Анатольевич, какую продукцию производит «ГермоМасСтрой» и в чем ее отличие от аналогов?

Мы выпускаем герметики под брендом «АТАКАМАСТ». В нашем ассортименте строительные, для деформационных, усадочных и термокомпенсационных швов, промышленные, для производства структурного остекления, кровельные, для деревянного домостроения, огнезащитной герметизации.

Наша компания разработала материалы, которые в корне отличаются от большинства иностранных и российских аналогов. Мы создали некий эталон, к которому сейчас стремятся многие отечественные производители. Например, наше предприятие первым в России стало выпускать герметики для деревянного домостроения. На отечественном рынке присутствовала только западная продукция, но ее цена была очень высокой. Когда мы увидели на выставке эти материалы, их стоимость и качественные характеристики, то поняли, что сумеем сделать лучше и дешевле. Так и получилось. Мы разработали герметик, который был в 9 (!) раз дешевле, а по некоторым качественным характеристикам суще-

в процессе хранения либо транспортировки. Или другой аспект. Зарубежные производители заявляют, что их герметики имеют относительное удлинение до разрыва 300%, на практике же через месяц — максимум 150%. Наш материал имеет относительное удлинение до разрыва 1000%, через месяц — 700–800%.

В чем еще вы опередили отечественных производителей?

«ГермоМасСтрой» стала первой среди отечественных компаний предлагать MS-полимеры для строительного рынка, а не для автомобилестроения, где они традиционно применяются. По своему химическому составу MS-полимеры — это модифицированный полиуретан, имеющий несколько измененную структуру. Именно она и обеспечивает уникальные особенности материала. MS-полимеры являются основой для производства клеев и герметиков. Гидроизоляционные материалы на основе MS-полимеров имеют такие преимущества, как:

✓ адгезию практически ко всем материалам, что позволяет соединять и герметизировать разнородные поверхности;



✓ устойчивость к перепадам внешней температуры. При возникновении таких ситуаций не происходит образования трещин и расслоения;

✓ практически моментальную вулканизацию. Даже в условиях низких температур MS-полимеры застывают очень быстро;

✓ высокую устойчивость к ультрафиолетовым лучам и агрессивным химическим веществам;

✓ простоту и безопасность использования. Состав материала не содержит вредных химических соединений и растворители;

✓ отличную эластичность и прочность;

✓ большой срок эксплуатации;

✓ быстрое образование поверхностной пленки.

Мы предлагаем 18 цветов MS-полимеров. Другие компании — в основном три базовых цвета: белый, серый, черный.

Занимаетесь ли вы разработкой новых материалов?

Да, мы создали новый продукт, который сейчас находится на стадии получения сертификата. Это акриловый герметик, который не поддерживает горение. Любой химик скажет, что такого не может быть, потому что все герметики (полиуретановые, акриловые, эпоксидные) горят. Наш материал действительно можно жечь, но он обугливается в прямом пламени. Планируем в 2013 вывести его на рынок.

Кроме герметиков, которые производит ваше предприятие, какую еще продукцию вы предлагаете?



ственно превосходил аналоги. В частности, его можно применять при низких температурах (до -20 °C). Западные же материалы при таких температурах замерзают и утрачивают свои свойства. Наша продукция выдерживает около 15 циклов замораживания/размораживания

В ассортименте «ГермоМасСтрой» мастики, клеи, гидрофобизаторы, очистители, лакокрасочные материалы, наливные, антикоррозионные, напольные покрытия, утеплители, гидроизоляция, огнебиозащита, сухие смеси, инструменты и т.д. Мы сотрудничаем более чем с 50 производителями. Например, среди наших поставщиков такие компании, как Dr. Schutz, Bochimie, Henkel, Tremco, Sika и т.д.

По какому принципу вы отбираете продукцию, с которой будете работать?

Компания «ГермоМасСтрой» постоянно мониторит рынок строительной химии. Если выходит новая продукция, то мы ее проверяем, и если заявленные характеристики соответствуют действительности, то эти материалы появляются в нашей линейке. Некачественный товар никогда не попадет в наш ассортимент. Возможно, при его продаже предприятие и получило бы хорошую прибыль, но, если он не решает проблемы клиента, мы не будем с ним связываться. Принципы качества и эффективности — основополагающие в работе «ГермоМасСтрой», мы их применяем не только к собственной продукции, но и к материалам других производителей, поэтому клиент может быть уверен, что наш товар его не подведет.

Чем еще вы отличаетесь от других продавцов строительной химии?

Во-первых, у нас широкая линейка продукции, которая позволяет решать задачи по герметизации, гидроизоляции, антикоррозионной и биозащите зданий от кровли до подвальных помещений. Во-вторых, мы всегда делаем упор на техническое сопровождение. Не секрет, что любой, даже самый высококачественный материал при неправильном применении не будет работать, поэтому наши менеджеры сначала выясняют, ка-

Наше предприятие первым в России стало выпускать герметики для деревянного домостроения.

кая задача стоит перед клиентом, а потом уже рекомендуют ему ту или иную продукцию. Рядовой случай. Звонит заказчик и говорит, что у него «течет» потолок и ему порекомендовали сделать проникающую гидроизоляцию. Он хочет купить материал и просто-напросто за-



Учредитель — Константин Анатольевич Евсеенков. Родился 14.01.1962. Окончил факультет автоматики, телемеханики и связи Ташкентского института инженеров железнодорожного транспорта. 15 лет служил в армии, уволился в 1995 с должности начальника Узла связи Управления внутренних войск республики Узбекистан. В 2001 переехал в Москву, занимал должность начальника отдела в компании, специализирующейся на производстве строительных материалов. В 2002 основал собственное предприятие.

мазать потолок. Наш менеджер ему объясняет, что это не поможет, так как необходимо бороться не со следствием, а с причиной. Нужно выяснить, откуда

течь, и проводить работы там. Наша компания предельно честна с клиентом. Мы не будем вливать заказчику продукцию, которая не решит его задачи, лишь бы что-то продать. Если у нас нет необходимого материала, мы всегда посоветуем, куда можно обратиться. Такой подход приводит к тому, что клиенты возвращаются к нам и приводят своих знакомых.

Кроме производства и продажи продукции, выполняете ли вы еще какие-либо работы?

До 2013 наша компания предлагала услуги по герметизации и биозащите домов. В этом году мы стали заниматься еще и гидроизоляцией. Кроме того, планируем выполнять работы по инъекционной гидроизоляции.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



ПКФ ГИДРОМАСТЕР



На стройплощадке кипит работа, а это значит, что задействовано огромное количество специальной строительной техники различного назначения: краны, экскаваторы, самосвалы, бульдозеры, грузовики. Все нацелено на своевременную сдачу объекта. Понятно, что при таком жестком режиме самая надежная и современная техника может выйти из строя, и в первую очередь ломаются основные рабочие системы, в частности гидрооборудование. Неотложную помощь «большому» готово оказать ООО «ПКФ Гидромастер», работающее в сфере ремонта автотехники с 1997.



Генеральный директор — Андрей Владимирович Васильев. Родился в 1955 в Москве. Окончил Московский автомеханический техникум при Мосгорисполкоме. Работал начальником колонны на предприятии «Вымпел». Увлекается фотографией, любит прогулки на природе. Кредо: «Никогда не отчаиваться».

Наша компания одной из первых стала специализироваться на гидравлике. Это непростая и актуальная задача, с которой мы успешно справляемся. Работы ведутся в двух подразделениях: ремонт спецтехники осуществляется в мастерских, расположенных в г. Химки, легкой автотехники — в Москве, в районе ст. м. «Киевская». Сегодня мы ремонтируем гидросистемы, рулевые редукторы, рукава высокого давления, гидроцилиндры и другие узлы.

Как быстро машина возвращается в строй?

Все зависит от причины поломки. Наиболее часто используемые детали — комплект всегда есть на нашем складе, но держать все запчасти, которые могут выйти из строя, нецелесообразно. Мы работаем со своими контрагентами, которые решают поставленные задачи в течение одного дня. Как правило, применяем импортные комплектующие немецкого или итальянского производства. В случае, если

необходимую деталь найти не удастся, она изготавливается в индивидуальном порядке, некоторые — на собственной производственной площадке, оснащенной современным немецким и итальянским оборудованием. А еще специалисты компании сконструировали и смонтировали специальные и, главное, функциональные стенды для проверки гидроусилителей и рукавов высокого давления. Подобных готовых стендов вообще никто не производит.

Какие ошибки допускают водители?

В основном это непрофессиональная эксплуатация техники и недопустимые перегрузы. В нашей практике встречаются различные поломки, и приходится менять шток, поршень или корпус в цилиндре, что не просто. Однако профессионализм специалистов позволяет решить и такие сложные проблемы.

Какие рекомендации можете дать владельцам спецтехники?

Первое и, пожалуй, самое главное, если вы хотите, чтобы ваша дорогостоящая спецтехника работала долго и исправно, — надо серьезно подходить к подбору персонала. В основном все поломки происходят по вине непрофессионального обращения с техникой. Нельзя допускать перегрузов автомашин.

Мы можем починить любой вышедший из строя узел: кронштейны, цилиндры, шланги, механические узлы, насосные системы и др. У нас отработаны все схемы и технологии, есть хорошие поставщики, в добросовестности которых мы уверены.

Какие дополнительные сервисные услуги оказываете?

Мы очень лояльно относимся к своим клиентам и предлагаем пройти бесплатную проверку состояния ранее отремонтированных узлов и деталей. В случае обнаружения во время тестирования какого-либо отклонения готовы произвести дополнительный ремонт с продлением гарантийного срока.

Недавно запущено еще одно направление — ремонт амортизаторов легковых автомобилей и мототехники (мотоциклы, снегоходы). Планируем осуществлять ре-

монт подъемных механизмов на большегрузных машинах.

Мы сформировали и оборудовали машину «Скорая гидравлическая помощь» и в ближайшее время начнем выезжать к своим клиентам. Сейчас приступаем к обучению персонала, который сможет произвести необходимые ремонтные работы на месте.

Вы работаете на рынке более 15 лет. Что отличает вашу компанию?

Мы всегда консультируем своих клиентов, подсказываем, как лучше обращаться с машиной. На сайте www.gidromaster.ru они смогут познакомиться с интересной и полезной для автовладельцев технической информацией.

Специфика нашей деятельности такова, что если заказчики становятся постоянными клиентами, значит, мы что-то плохо сделали. Вот и получается, что качество — это долгосрочная и бесперебойная работа отремонтированных узлов и деталей. Именно за это нас ценят клиенты и рекомендуют своим друзьям и знакомым.



ООО «ПКФ Гидромастер» — специализированная компания, которая производит ремонт автомобильной гидравлики. Даже сегодня к нам обращаются многие крупные техцентры с просьбой провести диагностику и выявить возможное место поломки, которое они не могут установить. Они знают, что в арсенале нашей компании есть специальное оборудование и грамотные сотрудники, настоящие профи своего дела, и здесь они всегда получают квалифицированную помощь. Сегодня «ПКФ Гидромастер» входит в первую пятерку лидеров по ремонту гидрооборудования.

Корреспондент: Елена Марголина

ГРАДО



ООО «Градо», выделившееся в самостоятельную компанию из ПК «Градоочист-Галвент», занимается проектированием, производством и реализацией систем навесных вентилируемых фасадов (НВФ) собственной разработки.



Генеральный директор — Сергей Александрович Симаков. Окончил Тверской государственный технический университет по специальности «экономика и управление на предприятии машиностроения». В 2010 пришел в компанию «Градоочист» на должность руководителя проектов, позже возглавил ООО «Градо».

Рынок НВФ начал формироваться в России еще в начале 90-х, к моменту появления компании «Градо» на нем уже работало множество серьезных и крупных игроков. За счет чего вам удается конкурировать?

Во-первых, за счет того, что мы предлагаем заказчикам высококачественный продукт премиум-класса по среднерыночной цене. Систему НВФ «Градо» можно использовать на объектах, находящихся в I–VII ветровых районах, высотой свыше 75 м. Она производится из коррозионностойкой стали или оцинкованной стали с полимерным покрытием.

Во-вторых, в рамках одной компании клиент получает полный комплекс работ — от проектирования до монтажа. «Градо» располагает для этого всеми необходимыми структурами: у нас есть проектный и конструкторский отделы, собственные производственные мощности в Москве, монтажные бригады. А многие, даже крупные игроки не работают

под ключ или отдают некоторые работы на аутсорсинг (в том числе и производство подсистем), что, безусловно, влияет на качество и стоимость услуг.

В-третьих, в течение трех лет Правительство Москвы оказывает доверие нашей продукции, что очень важно для нас. Мы являемся участниками «Городской целевой программы по капитальному ремонту многоквартирных жилых домов г. Москвы», а также «Адресной программы по проведению капремонта общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах г. Москвы», что стало возможным благодаря соответствию нашей продукции всем требованиям и стандартам, наличию всей нужной документации и приемлемым ценам.

Как сейчас развивается рынок навесных вентилируемых фасадов?

Сегодня рынок НВФ поделился: часть компаний выпускают вентфасады из алюминиевых сплавов, вторая часть — из стали. Компания «Градо» изначально сделала упор на стальные системы. В отличие от алюминиевых они обладают более высокой коррозионной стойкостью; превосходными энергосберегающими свойствами, благодаря низкой теплопроводности; малыми температурными деформациями, что позволяет сделать меньше расстояния между облицовочными плитами, что придает зданию более привлекательный внешний вид; температура плавления стали в три раза выше, что является гораздо лучшей характеристикой с точки зрения пожарной безопасности; предел прочности в три раза больше; срок службы от 50 лет и более и т. д. Тенденция на этом рынке такова, что все больше заказчиков выбирают стальные системы НВФ.

Расскажите о наиболее сложных и интересных проектах.

В рамках программы капремонта многоквартирных домов г. Москвы в 2011 мы установили более 130 тыс. м² системы НВФ, в 2012 — 100 тыс. м².

Сейчас наша компания работает на объекте «Новоосино-2» (г. Реутов), где возводится более 400 тыс. м² жилья. Существенные объемы поставки продукции в очень сжатые сроки на данный объект нам удалось обеспечить за счет больших производственных мощностей.

Хотелось бы отметить такой объект, как ЖК Премиум «ул. Московская, 21» в г. Химки. Очень сложный проект потребовал от нас профессионализма проектно-конструкторского отдела для дополнительного расчета прочностных характеристик на это здание, которое имеет дугобразную форму при высоте более 100 м.

Жилой комплекс «Рублевское предместье», находящийся в самом разгаре строительства, имеет сложные архитектурные решения, которые нам также удалось реализовать.

Какие задачи ставит перед собой компания «Градо» на ближайшее время?

Предприятие активно развивается, растут объемы выпускаемой продукции, в связи с этим возникла необходимость организовать новую площадку, которая будет в три раза больше прежней. Мы закупили самое современное оборудование — гибочное, покрасочное, линии по раскрою металла и пр. Сейчас основная задача — закончить реконструкцию нового производства и произвести его запуск.

В ближайшее время компания планирует расширять ассортимент подсистем для вентфасадов. Новая подсистема в межэтажные перекрытия очень гибкая к архитектурным решениям. Обычно в практике архитекторы закладывают в свои проекты облицовку без швов между окнами разных этажей. Мы смогли реализовать это с помощью нашей новой подсистемы НВФ.

Также в ближайших планах компании «Градо» активный охват региональных рынков.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова





ГРУППА ХОМА



Когда читаешь «Химия научного подхода, динамичного развития, истинной страсти и надежного взаимодействия», то понимаешь, что речь идет об уникальной и даже универсальной компании. Группа предприятий ХОМА объединяет динамично развивающиеся российские химические компании и занимает на российском рынке одну из лидирующих позиций в своем сегменте.

В состав Группы ХОМА входят:

✓ заводы по производству полимерных дисперсий, клеевых, герметизирующих и лакокрасочных систем для различных областей применения;

✓ научно-исследовательские и испытательные центры, направленные как на улучшение свойств готовых продуктов, так и на разработку новых продуктов, технологий и методов их исследования.

В каком направлении развивается компания?

Можно уверенно сказать, что «Группа ХОМА» — это единство современных научных исследований в тесной связке с промышленным производством. Мы работаем в сфере сложного и наукоемкого производства. Два научно-исследовательских центра и испытательный полигон, оснащенные современным оборудованием, занимаются разработками и испытаниями новых рецептур.

Вся наша продукция — это уникальные разработки компании. А наш «Центр инноваций и технологий» является стратегическим образованием, который определяет вектор дальнейшего развития холдинга.

Какие продукты выводите на рынок?

Наша философия — Chemical Engineering — подразумевает создание, разработку и вывод на рынок химических продуктов с заданными функциональными свойствами. Этой стратегии мы придерживаемся и в отношении полуфабрикатов (полимерная дисперсия), и при производстве готовых продуктов (клеи, краски, герметики).

В настоящее время на заводе в Дзержинске (Нижегородская область) мы осуществляем производство акриловых, стирол-акриловых, винил-ацетатных и водостойких ПВА-дисперсий. В ближайшее время планируется выпуск гибридов: силиконовых, алкидных, второпластовых и других видов дисперсий, необходимых для про-

изводства специальных лакокрасочных изделий. И в данном случае речь идет о производстве сырья для специальных промышленных продуктов со сложными интеллектуальными свойствами.

Все продукты Группы ХОМА — принципиально новое слово, наше ноу-хау, которое мы планируем патентовать.

Если говорить о готовых продуктах, то они производятся в г. Щербинка (г. Москва) и применяются как в промышленности (например, для производства мебели и в деревообработке), так и в строительной индустрии, специализируясь на материалах для бытового и профессионального назначения.

Наша основная специализация в сегменте «стройка» — производство материалов, необходимых для обустройства полов. В последнее время на рынке напольных покрытий появляются новые современные материалы, что приводит к необходимости использования новых продуктов для их укладки. Специальными нашей компании разработаны: линии продуктов для паркета, материалы для ремонта и подготовки основания, средства по уходу за полами. С этими новинками мы планируем выступить на выставке BUILDEX 2013.

Приоритетной задачей на 2013 год мы ставим запуск производства полиуретановых клеев и герметиков, эпоксидных грунтовок и ремонтных масс, рецептуры которых уже разработаны и прошли тестирование в нашей лаборатории и на испытательном полигоне.

То есть под определенное напольное покрытие вы специально разрабатываете ряд продуктов?

Верно. Мы предлагаем «пирог», который требуется для укладки того или иного напольного покрытия.

В 2013 мы будем представлять новые продукты — клей для укладки резиновых и эластомерных покрытий, а также клей для укладки искусственной травы homakoll Prof собственного производства. Строительный рынок пополнится и нашими двумя новыми полиуретановыми герметиками homaflex, один из которых может быть использован при монтаже окон (герметизация), второй — универсальный, успешно работает для заделки трещин на любых наружных и внутренних поверхностях (стеновых, потолочных, напольных).

Сегодня на рынке много импортных продуктов. Что помогает выдерживать конкуренцию?

Мы пришли в отрасль, когда весь мировой рынок этого сегмента уже сформировался. Нам приходится конкурировать с мировыми лидерами, монстрами индустрии, за которыми стоит история, серьезные инвестиции, научная составляющая и т.п. И, конечно, нам очень непросто. Но это и заставляет идти вперед, находить новые решения, новые продукты. И нас откровенно радует тот факт, что нам удается выдерживать конкуренцию и по качеству, и по цене, что стало возможно благодаря ряду преимуществ: близость к клиенту, гибкость и мобильность в решении задач по разработке рецептур под требования клиента, высокое качество по приемлемой цене.

Сегодня ООО «Группа ХОМА» — компания нового поколения, успешно внедряющая эффективные химические технологии при создании передовых продуктов и предлагающая надежные технические решения и сервис европейского уровня.

Корреспондент:
Елена Марголина

ЭНЕРГИЯ ВАШЕГО РАЗВИТИЯ

POWER ELECTRONICS

26 – 28 ноября 2013

МОСКВА, КРОКУС-ЭКСПО

10-я Международная выставка и конференция СИЛОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА

Датчики и сенсоры · Интеллектуальный контроль двигателей · Контроль качества электропитания · Интегральные микросхемы и оптоэлектроника · Магниты и материалы сердечников · Пассивные компоненты · Преобразователи напряжения · Программное обеспечение · Сервомоторы и актуаторы · Силовые полупроводниковые приборы · Системы автоматизации · Тестирование и измерение · Транзисторы, трансформаторы · Узлы и сборки · Управление тепловыделением · Электроэнергетика · Гибридные технологии · Технологии энергоэффективности и энергосбережения

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ: Источники питания и батареи

Организаторы:



Тел.: +7 (812) 380 6003/ 07

Факс: +7 (812) 380 6001/ 00

E-mail: power@primexpo.ru

www.powerelectronics.ru

ЕВРОСТРОЙ



Компания «ЕвроСтрой» основана в 2001 и начала свою деятельность с кровельных работ. С 2011 фирма стала развивать общестроительное направление, по-прежнему занимаясь монтажом и ремонтом всех видов кровли административных и промышленных зданий, внутренней отделкой помещений любого уровня, фасадными работами и промышленным альпинизмом.

О деятельности «ЕвроСтрой» рассказывают генеральный директор Владимир Иванович Петров и заместитель генерального директора Святослав Львович Мальцев.



Генеральный директор — Владимир Иванович Петров. Родился в 1978. Окончил факультет аэрофизики и космических исследований Московского физико-технического института по специальности «инженер-физик». С 1995 по 2001 работал во «Внешхитторге», сначала менеджером по продажам, затем — начальником отдела продаж. С 2001 возглавляет компанию «ЕвроСтрой».

Ваша компания стала заниматься такой серьезной и масштабной деятельностью, как общестроительные работы. В каких проектах вы уже принимали участие?

Один из наших крупных проектов — жилой комплекс «РУТАУН». Это интересный и привлекательный объект малоэтажного строительства на территории Новой Москвы. ЖК «РУТАУН» состоит из 90 малоэтажных домов, в каждом из которых по два-три подъезда и всего по две-три квартиры на этаже. Он располагается в 15 км от МКАД по Киевскому или Калужскому шоссе в поселке Марьино Новомосковского административного округа Москвы.

Изначально компания «ЕвроСтрой» была приглашена на этот объект для выполнения работ по монтажу мембранных кровель, но позже, оценив качество и сроки выполнения, нас привлекли



и для производства полного спектра работ по строительству. В результате на более чем 80 зданиях мы провели кровельные работы, построили 12 домов под ключ и в восьми зданиях провели отделочные и инженерные работы.

При монтаже кровель использовался современный высокотехнологичный материал — ПВХ-мембрана. Срок ее эксплуатации составляет от 20 до 50 лет. ПВХ-мембрана не разрушается даже при длительном воздействии воды, снега или льда. Выдерживает значительные перепады температур без потери качественных характеристик. Благодаря тому, что мембраны хорошо пропускают пар, происходит снижение давления, следовательно, уменьшается риск нарушения конструкции. ПВХ-мембраны эластичны, прочны, огнестойки, экономичны (отпада-

ет необходимость покупки дополнительных гидроизоляционных материалов).

За счет чего компании «ЕвроСтрой» удалось занять свою нишу и на рынке общестроительных работ?

С момента основания предприятия и по сегодняшний день мы делаем ставку на качество. Оно складывается из следующих составляющих. Во-первых, компания «ЕвроСтрой» всегда уделяла большое внимание подбору персонала. Если говорить о рабочих специальностях, то компания приглашает на работу только квалифицированных специалистов, граждан РФ и Республики Беларусь. Мы сумели сформировать мощный отдел ИТР. Компания заинтересована и постоянно занимается повышением квалификации своих сотрудников. Рабочие, выполняющие

Компания «ЕвроСтрой» выражает особую благодарность за сотрудничество:

- генеральному директору «СтройЛюкс» (ЕВРАЗ) Руслану Владимировичу Высоцкому и главному инженеру Чернову Алексею Екимовичу;
- заместителю генерального директора ООО «Камоцци Пневматика» Вячеславу Георгиевичу Ложникову;
- заместителю генерального директора по имущественному комплексу ОАО «Загорский Оптико-механический Завод» Николаю Николаевичу Смирнову.



монтаж и ремонт кровельных систем, регулярно проходят обучение. Менеджеры по работе с клиентами посещают курсы по повышению эффективности продаж и по участию в электронных торгах.

Во-вторых, благодаря нашим работам и главному инженеру мы сумели добиться высокой организации труда на объектах.

И, в-третьих, при проведении работ применяются только высококачественные современные материалы. По поставке всех видов кровельных и гидроизоляционных материалов мы сотрудничаем с компанией «ТехноНИКОЛЬ». Мы пробовали работать с различными производителями, но в конечном итоге вернулись к лидеру по производству кровельных материалов в РФ. Хотим выразить особую благодарность президенту корпорации «ТехноНИКОЛЬ» Сергею Анатольевичу Колесникову за возможность работать с материалами, лучшими по качеству и более привлекательными по цене, чем западные аналоги.

Для обеспечения поставок прочих строительных материалов мы ориентируемся на лидеров рынка. По электротехнической продукции наш партнер — компания «Русский свет», по керамограниту — «Уральский гранит», по утеплителям — «Мосстрой-31» и т.д. Мы постоянно ищем новых производителей, способных предложить качественные материалы по оптимальной цене. Сейчас активно изучаем рынок производителей бетона, арматуры, сантехники и другой общестроительной продукции.



Уделяя такое пристальное внимание качеству, мы добились того, что нас стали рекомендовать. Например, компании, которые начинали с нами работать на объекте ЖК «РУТАУН» и перешедшие сейчас на другие строительные площадки Москвы и Московской области, приглашают нас в свои проекты, так как знают, что с компанией «ЕвроСтрой» все будет выполнено качественно и в срок.

Расскажите о ваших традиционных направлениях деятельности.

Компания «ЕвроСтрой» занимается монтажом и ремонтом всех видов кровли административных и промышленных зданий. В комплекс наших услуг входит замена кровельного покрытия и утепления, ремонт стропильной системы, переделка кровли и т.д. По окончании работ мы даем гарантию — от трех лет.



Мы также занимаемся внутренней отделкой помещений любого уровня. Создаем проект помещения с нуля; демонтируем стены; по необходимости осуществляем реконструкцию и перепланировку; делаем многоуровневый пол и потолок, снабженный сложной системой освещения; устанавливаем колонны; меняем полы, укладываем паркет, ламинат; устанавливаем электропроводку, пожарную сигнализацию, систе-



Заместитель генерального директора — Святослав Львович Мальцев. Родился в 1977. Окончил факультет аэрофизики и космических исследований Московского физико-технического института по специальности «инженер-физик». С 2002 работает в компании «ЕвроСтрой».

мы теплоснабжения и отопления, вентиляцию.

Еще одно направление нашей деятельности — фасадные работы: реставрационные, отделочные и декоративно-отделочные.

Также в любое время года компания «ЕвроСтрой» производит все виды высотных работ: герметизацию межпанельных стыков, ремонт водосточных систем, очистку кровель от снега и наледи, окраску фасадов, металлоконструкций, кранов, вышек, мойку и очистку фасадов и т.д.

Какие перспективы развития вы определяете для своей компании?

В планах выполнять не только функции генподрядчика, но и инвестора. Уже в ближайшее время мы планируем выйти на этот уровень.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



БЕРАТЕХ



Дома хранят свой добрый след в нашей памяти, особенно когда они выглядят опрятно и презентабельно. Их внешний вид требует бережного отношения и поддержки.

О деятельности ЗАО «Бератех» рассказываем заместитель директора Алексей Васильевич Ермаков.

Более 20 лет ЗАО «Бератех» представляет полный комплекс услуг по ремонту, реставрации и очистке различных объектов любой сложности (фасады, интерьеры, коммуникации). Максимальная эффективность и экономичность проведения работ достигается за счет применения технологий, оборудования и материалов, разработанных специалистами фирмы и выпускаемых на собственных производственных мощностях. При этом совершенно не важно, из какого материала создавался фасад. Натуральный и искусственный камень, оштукатуренные или окрашенные поверхности, бетон, кирпич, керамическая плитка, ракушечник и др. мы можем профессионально очистить от любых видов загрязнений — удаление высолов, копоти, граффити, ржавчины, и др.

Какие технологии и материалы используете?

Работы по очистке зданий и сооружений проводит профессиональная команда промышленных альпинистов, которые могут работать без использования строительных лесов, что значительно сокращает стоимость и сроки выполнения работ. При этом надо понимать, что в целом для выполнения любых восстановительных работ очень важно правильно подобрать материалы, так как от их качества напрямую зависит конечный результат. Специалистами нашей компании выпускается и с успехом применяется промышленная химия под брендом «Чистюля» различного назначения. В то же время по желанию клиента мы можем разработать рецептуру и произвести новую линейку продукции под определенные виды загрязнений.

Один из интересных реставрационных материалов нового поколения — стро-



Реставрация фасада здания шелкового комбината «Красная роза» (до и после)

ительная полимерная отделочная паста «СПОМ-1», высокие адгезионные свойства которой обеспечивают долговечность покрытия. Экологичный и эластичный материал на основе минеральных наполнителей имеет структурообразующие компоненты, позволяющие полностью восстановить утраченный внешний вид поверхности фасада здания или внутреннего интерьера помещения. Например, с его помощью можно полностью воссоздать кирпичную кладку на абсолютно гладкой поверхности. Высокий восстанавливающий эффект и эстетический вид достигается за счет введения в основу пасты материала, из которого в свое время было построено или облицовано здание. Широкая цветовая и фактурная гамма, а также уникальные физико-механические показатели (прочность, устойчивость к трещинообразованию и атмосферным воздействиям) позволяют не только подобрать нужный оттенок, в результате чего здание приобретает первоначальный вид, но и защищают его от необходимости частого проведения капитального ремонта.

Какие объекты снова обрели свою привлекательность благодаря применению этой технологии?

В ряду выполненных проектов по очистке фасадов зданий немало объ-



ектов, представляющих историческую ценность. Среди них Александровский ликеро-водочный завод, комплекс зданий бывшего шелкового комбината «Красная роза» (Москва, ул. Тимура Фрунзе), ресторан Vossopino (Новослободская, д. 24) и кафе-ресторан по адресу Тверская-Ямская ул., д. 17, коттеджные дома и другие объекты. В прошлом году были завершены реставрационные работы уникального комплекса зданий, ранее принадлежавших заводу «Луч» (Москва, ул. Б. Пироговская, д. 27). Теперь эти исторические памятники, представляющие культурную ценность для города, будут снова радовать людей своей архитектурной целостностью.

Однако надо помнить, что в чистке фасадов и реставрационных работах нуждаются не только исторические постройки. Современные здания и сооружения тоже подвергаются неблагоприятному воздействию окружающей среды, в результате чего утрачивают свой внешний вид. Профессионалы ЗАО «Бератех», используя многолетний опыт работы, помогают вернуть городу чистые и здоровые объекты, в которых приятно жить и работать. Мы придерживаемся принципа: «За чистоту не надо бороться. Ее надо поддерживать!»

Корреспондент: Елена Марголина



Очистка от граффити



Гостиница «Ленинградская» в процессе очистки



Воссоздание старой кирпичной кладки на оштукатуренной поверхности

ГК СТРОЙПРОМЕТ

В 2013 году исполнилось 20 лет с момента основания самой первой компании, которая положила начало истории Группы Компаний «Стройпром». Конечно, тогда мы только приступили к своему планомерному развитию, но крепкий фундамент организации уже был заложен. Поначалу это был «Сходненский завод металлоконструкций», «Стройпром» сегодня — крупнейшее предприятие по производству металлоконструкций в г. Химки. И, конечно, компания состоялась благодаря силам и упорству ее основателя и бессменного руководителя Павла Юрьевича Бабанина. Основным направлением деятельности компании на протяжении двух десятилетий было и остается производство зданий из легких металлических конструкций (ЛМК).

Надо сказать, что с помощью этого универсального метода с прозаичным названием «легкие металлические конструкции» построены такие известные объекты, как купол Исаакиевского собора в Санкт-Петербурге диаметром 22 м, Эйфелева башня в Париже, Burj Al Arab (Отель «Парус») в Дубае, Шуховская телебашня в Москве, целая серия небоскребов в Америке и других развитых странах. В современном строительстве — это каркасы промышленных сооружений и складов, всем знакомые опоры линий электропередачи, автобусные и железнодорожные остановки и многое другое.

За прошедшие 20 лет было произведено более 1000 зданий и сооружений — от совсем маленьких ангаров до крупных предприятий торговли и сервиса. Вот далеко не полный список зданий, которые были построены только в течение последних пяти лет:

- ✓ одна из крупнейших в своем сегменте в Москве производственно-торговая компания «Форема кухни»;
- ✓ МЕГА «Белая Дача»;
- ✓ Склад запчастей «SAAB-SCANIA» на Минском шоссе;
- ✓ Центр кузовного ремонта для ГК «Независимость»;
- ✓ Гараж автомобилей «VOLVO-Track»;
- ✓ Комплекс зданий предпродажной подготовки автомобилей «Renault».

Нашими клиентами стали такие известные компании, как «Газпром», «ОБИ», «Леруа Мерлен», «ПСК Строймет», «Витамет», СТК «Строитель», «Декарт».

Но в бизнесе, как и в жизни, невозможно без эволюции. И сейчас компания не стоит на месте. Несколько месяцев назад было принято решение перейти от непосредственно производства металлоконструкций к развитию новых направлений деятельности. Сегодня мы намерены осуществлять полный цикл работ, куда входят квалифицированное проектирование, производство и продажа зданий из металлических конструкций. При этом мы стремимся не просто создавать здания, а готовы предлагать клиентам уникальный дом для ведения успешного бизнеса.

Но группа компаний «Стройпром» известна не только своими производственными достижениями. Строгий перечень благотворительных дел компании не в силах отразить радость детей, которую они испытывают, занимаясь любимым спортом, и благодарственных чувств верующих, получивших возможность иметь храм в своем городе. Силами компании возведен храм Святой Блаженной Матроны Московской в мкр. Сходня, построены площадки для скейтбординга в парке им. А. Величко, оборудованы спортивные залы и произведен ремонт в музыкальной школе в г. Сходня. На протяжении трех лет



Президент группы компаний «СТРОЙПРОМЕТ» — Павел Юрьевич Бабанин. Родился в Московской области г. Сходня в 1967 г. Окончил Московский колледж мебельной промышленности. В 1994 г. — Московский государственный университет леса. Имеет диплом Петровской Академии наук и искусств. Является членом учредителей ассоциации металлостроителей. Член Совета Директоров (работодателей) Химкинского района. Член клуба православных предпринимателей.

мы спонсируем детский хоккейный турнир на приз газеты «Химкинские новости». Эти и другие добрые и нужные дела помогают нашим детям вырасти здоровыми и сильными. А настоящие и будущие объекты, возведенные ГК «Стройпром», станут прекрасным воплощением современного градостроения.

Корреспондент: Елена Марголина



ИНЭК

Материалы этой публикации полностью опровергают расхожее мнение о негативной деятельности эксплуатирующих организаций, работающих в сфере ЖКХ и гаражного хозяйства. Скорее, наоборот, на этом сложном рынке ООО «ИНЭК» известно как надежный партнер, проверенный временем, чьи услуги высоко ценят жильцы и владельцы гаражных хозяйств. И это подтверждено многочисленными благодарственными письмами людей и грамотами Правительства Москвы.

Ровно 10 лет назад на московском рынке начала работать компания «ИНЭК», которая выбрала для себя не очень понятную в то время сферу деятельности — эксплуатирующая организация.

Сергей Георгиевич, что входило в перечень ваших обязанностей?

Основным направлением деятельности ООО «ИНЭК», образованного в 2003, была выбрана эксплуатация гаражного хозяйства. Под управлением гаражными формированиями следует понимать организацию их бесперебойной работы. Звучит просто и понятно, однако за простым определением скрыта сложная и многообразная работа, требующая учета самых разных факторов — от обеспечения сохранности автомобилей и уборки гаражных помещений до защиты интересов автовладельцев.

По своему объему, проблемам и задачам, требующим безотлагательного решения, гаражное хозяйство несколько не уступает жилищному, но этой темой в те годы никто всерьез не занимался. Объекты гаражного назначения практически навязывались на эксплуатацию различным структурам, которые пытались создать достойную эксплуатирующую организацию гаражного хозяйства, однако поднять на должный уровень столь сложную задачу многим оказалось не под силу.

Но отступить — не в наших правилах, и начатое дело мы решили довести до логического состояния. Зачастую гаражное хозяйство попадает к эксплуатирующей организации с большими недоделками, требует ремонта и подведения дополнительных инженерных коммуни-

каций, но реальной помощи мы ни от кого не ждали.

Мы прекрасно понимали, что гараж относится к категории опасных сооружений, поэтому должен находиться под круглосуточным присмотром. Современный гаражный комплекс должен иметь обязательное видеонаблюдение, быть хорошо освещенным, чистым, отвечать всем требованиям пожаробезопасности. И, главное, эксплуатирующая компания должна быть максимально «повернута» к автовладельцам. Необходимо общаться с людьми, предоставлять им полную информацию о проведении работ и быть достаточно «прозрачными» в отношении взимания взносов, т.е. каждый человек должен четко понимать, за что он платит.

И у нас было немало примеров, подтверждающих правильность этого решения.

Вывод один: изменение статуса эксплуатирующей организации принесет ощутимую пользу городу.

А существуют какие-либо нормы ведения этой работы?

Гаражное хозяйство всегда относилось к категории опасных объектов. Здесь случаются нештатные ситуации, поэтому диспетчерская и инженерная службы должны работать четко, как часы. Мы были одними из первых, кто активно начал работать в этой нише. По сути, мы разработали концепцию, как правильно управлять гаражным хозяйством. Более того, за это время мы разработали пакет внутренних нормативных документов, который впоследствии лег в основу работы Департамента, курирующего вопросы гаражного строительства и эксплуатации. Сегодня эта методическая база работает практически по всей Москве.

В каком направлении, на ваш взгляд, должна развиваться эта отрасль в условиях современного градостроения?

Нам удается работать на этом рынке благодаря хорошему менеджменту, правильно разработанной концепции, стратегии развития компании и веры в свои силы.



Надо сказать, что в сфере эксплуатации гаражного хозяйства остаются нерешенными ряд проблем. Проект «Народный гараж» по большей части себя не оправдал. Металлические тенты (ракушки) повсеместно убирают, но количество машин, припаркованных около домов, не уменьшается, и площадки, обозначенные для парковки скорой помощи и пожарных машин, занимают частные автомобили.

Если говорить принципиально, то обозначенные выше проблемы не решаются еще и потому, что у нас, эксплуатирующей организации, зачастую связаны руки в ведении коммерческой деятельности. К примеру, мы могли бы успешно управлять прилегающим к гаражному комплексу земельным участком. При этом выигрывают от этого все: и город, поскольку на этой территории будет поддерживаться надлежащий порядок, и городские службы пожарной или скорой помощи, которые без каких-либо осложнений смогут здесь парковаться, и экономика гаражного хозяйства.

Другая тема — пустующие народные гаражи, расположенные в Москве и за ее пределами. Если бы эти объекты были отданы в ведение эксплуатирующих организаций, им можно было бы найти какое-либо интересное применение, и это тоже приносило бы городу прибыль. Но все это невозможно осуществить по одной простой причине — отсутствие должного статуса управляющей организации.

Вывод один: изменение статуса эксплуатирующей организации принесет ощутимую пользу городу.

Но что-то меняется в лучшую сторону?

Вырастает нечем. За последние два года мы стали ощущать, что вектор развития предпринимательства постепенно отворачивается от частного мелкого и среднего бизнеса. И, похоже, это проблема многих отраслей.

Количество бесконечных проверок, справок, отчетов, которые мы должны представлять в разные контролирующие органы, зашкаливает все разумные пределы.

Поясню: мы являемся частным предприятием и работаем напрямую с населением, оказывая жителям услуги. При этом мы не отказываемся от предоставления отчетности, но она не должна тягким бременем ложиться на частных предпринимателей.

Интересная вырисовывается картина: частное предприятие вынуждено работать по правилам государственных учреждений...

Верно, и мы находимся в очень большой зоне ответственности. Но единственное, что от нас требуется, — чтобы люди, проживающие в домах и пользующиеся гаражными объектами, находящимися под нашим управлением, были довольны оказанными услугами. Другое дело, если бы мы допускали ошибки, выходили за рамки своих полномочий, получали жалобы от населения. В таком случае мы готовы были бы признать свою несостоятельность и закрыть предприятие. Но действительность прямо противополо-



Президент — Сергей Георгиевич Юдин. Родился в 1956 в Ивановской области. Окончил МВТУ им. Баумана с красным дипломом, позднее — юридический факультет в Государственном институте по землеустройству. Работал в ЦК ВЛКСМ в качестве председателя Оргкомитета, где занимался строительством в Москве первого молодежного жилого комплекса «Атом». Работал в Институте атомной энергии им. Курчатова, в различных коммерческих структурах, занимал должность директора ГУПа гаражно-стояночного управления Северо-Западного округа. В 2003 создал ООО «ИНЭК». Команду подбирает по принципу порядочности, честности и ответственности.



ложная: мы получаем огромное количество положительных отзывов от населения. Люди выражают свою благодарность и желание продолжить сотрудничество с нами. А вместо спокойной работы нас облагают необоснованными штрафами, например, за не предоставленный вовремя отчет в очередную структуру либо за то, что на своем сайте мы не разместили информацию о времени приема населения, в то время как наш дежурный администратор работает в режиме on-line.

Главный контролер нашей деятельности, который мы действительно должны принимать во внимание, — работа с конечным потребителем услуг, и именно им мы предоставляем все обоснованные и разумные (!) сметы расходов, в которые просто невозможно заложить расходы на подготовку бесконечных отчетов. Как человеку объяснишь, что мы должны перед всеми отчитываться?! В аналогичной сложной ситуации находятся многие предприятия, и в этом я вижу недоработку стратегии развития предпринимательства.

Такое простое слово «спасибо» от наших жильцов и владельцев гаражей — это и есть показатель нашей работы.

И это, похоже, не единственные проблемы отрасли, которые приходится преодолевать?

Не могу не высказать своего мнения по поводу пресловутого закона ФЗ №94, который попирает справедливость в ее зачаточном состоянии. По собственному опыту знаю, что в конкурсных тендерах побеждает цена, а качество и профессионализм никто не рассматривает, равно как и такие показатели, как стаж работы компании на рынке, качественно выполненные задания, неоднократно отмеченные в том числе и правительственными наградами.

Народная мудрость гласит, что если пень долго и усердно поливать, то и на нем вырастут цветы. А если не ухаживать за прекрасными архитектурными объектами, они превратятся в руины. У вас на обслуживании большое хозяйство?

На сегодняшний день в эксплуатации «ИНЭК» находится порядка 50 объектов, что по нынешним меркам — совсем немало. Надо сказать, что все они поступали к нам в разном состоянии, и нам пришлось приложить немало усилий, чтобы довести их до достойного состояния. У людей есть возможность сравнивать наши услуги с теми, которые оказываются другими обслуживающими организациями их знакомым и друзьям, проживающим в других микрорайонах. Скажу больше, сегодня наше имя стало узнаваемым на рынке, и многие заинтересованы в сотрудничестве с нами, но в силу удаленности многих объектов мы не можем их обслуживать.

Чтобы вы пожелали своим коллегам и сотрудникам?

10 лет на этом сложном и противоречивом рынке — серьезный показатель стабильности и успешности. Дело, которому мы посвящаем свой труд, внимание и заботу, — нужно людям и городу, а значит — нам всем.

Отдельные слова благодарности хочу выразить нашим партнерам за оказанную поддержку.

И, конечно, мы хотим сказать спасибо москвичам, всем тем, кто верит в нас, кто доверяет нам обслуживать свои дома и гаражи. И мы смеем вас уверить, что сотрудничество с ООО «ИНЭК» доставит вам радость и удовольствие, ведь «Мы работаем для вас!»

Корреспондент: Елена Марголина

КВАНТАСТРОЙ

Строители... Большие города и поселки, аэродромы и атомные электростанции — абсолютно все объекты гражданского и промышленного назначения построены руками этих людей. Попробуйте представить, как выглядела бы наша планета без творений этих тружеников. Более 20 лет на российском рынке работает компания «Квантастрой», в послужном списке которой не один десяток возведенных объектов.



Генеральный директор — Михаил Ярославович Бунт. Родился в 1953. Окончил МИСИ. Работал главным инженером в системах «Минмонтажспецстрой», «Мосинжстрой», «Мосгоргидрострой». Жизненное кредо: «Рациональный и честный подход ко всему». С удовольствием слушает классическую музыку, увлекается спортом.

Михаил Ярославович, мы рассказывали о деятельности вашей компании пять лет назад. Что изменилось?

За это время произошло много разных событий. Сначала мы работали с нарастающим результатом, затем экономический кризис сильно ударил по всей строительной отрасли.

Мы решили выстоять, и у нас получилось. В последнее время акцент нашей деятельности сместился на монолитное промышленное строительство. В 2010 году мы построили и сдали под ключ мини-ТЭС на биогазе — знаковый объект для инженерной инфраструктуры Москвы, где наша компания выступала в роли генерального подрядчика. За этот объект компания «Квантастрой» была отмечена дипломом победителя конкурса «Лучший реализованный проект» от Правительства Москвы. В конце 2012 госкомиссия приняла еще один наш объект — «Завод

по производству гипохлорита натрия» (пос. Некрасовка, территория «Мосводоканала»), где сейчас полным ходом ведутся пусконаладочные работы.

Инвестором и заказчиком этих объектов выступал наш зарубежный партнер — немецкая фирма EVN, с которой мы сотрудничаем более 10 лет.

Сколько же объектов возведено вашей компанией?

Силами ООО «Квантастрой» возведено более 100 объектов промышленного и гражданского назначения. Ежегодно мы вводим в строй 8–10 объектов, что по меркам российского рынка строительной индустрии немало.

Мы стараемся развиваться во многих направлениях. Недавно нами освоена интересная технология, которая ранее применялась только в транспортном строительстве. Речь идет об использовании метода предварительно-напряженных бетонных конструкций, который успешно себя зарекомендовал в большепролетных сооружениях.

Почему эта технология привлекла ваше внимание?

Она хорошо известна строителям: конструкция заливается бетоном, в которой размещены стальные канаты. После набора прочности бетона канаты натягиваются, в результате чего бетон приходит в напряженное состояние, что в значительной степени увеличивает прочность и несущую способность конструкции. Мы решили применить данную технологию при строительстве производственных корпусов и не ошиблись. Результат оправдал все ожидания. По сравнению с традиционными методами возведения фундаментов при использовании предварительно-напряженной железобетонной фундаментной плиты на 15–20% сокращаются сроки строительства, на 20–25% — объемы бетонных работ, и в разы уменьшаются объемы земляных работ. В итоге заказчик экономит до 15% инвестиций по сравнению с традиционными методами.

Применение данной технологии в промышленном строительстве значительно улучшило экономические показатели выполненных работ, что позволило нашей компании выиграть пять тендеров.

Вы решились применить известную технологию в новых условиях, и такой подход позволил вам опередить других претендентов.

Совершенно верно. Мы не блефовали и предложили более низкую и вместе с тем реальную стоимость выполнения проекта. Найти новое решение — хороший способ выжить в честной конкурентной борьбе.

В компании «Квантастрой» работает сильная инженерная команда профессионалов, которую возглавляет главный инженер Ю.Я. Шипилов и заместитель генерального директора В.М. Бутенко. Отдельную благодарность хочу выразить партнерам — проектной компании «Практик» во главе с А.Л. Мочаловым, которые оказали нам помощь в осуществлении нашего решения.

За счет чего, по вашему мнению, вы обрели столь устойчивую репутацию на рынке?

Надо сказать, что после кризиса рынок строительной индустрии некоторое время находился в состоянии стагнации. Но все постепенно входит в привычную колею: появляются новые материалы, современные технологии, новые застройщики. Думаю, успешность нашей компании напрямую связана с огромным желанием работать, умением находить новые решения, применять современные технологии и удачно их адаптировать в строительстве новых объектов.

ООО «Квантастрой» тесно сотрудничает с нашими партнерами-производителями опалубочных систем «Гамма», продукция которых входит в первую тройку лидеров наиболее передовых опалубочных систем России. Наши объекты являются испытательной площадкой для новых образцов и технологических решений опалубочных систем. Обратная связь с производителями опалубки «Гамма» позволяет учесть все пожелания строителей, которые возникают при производственных испытаниях. Вообще с помощью опалубочных систем «Гамма» возведено 2,5 млн м² жилья, многие олимпийские объекты в Сочи, успешно применяется при строительстве нескольких атомных станций, и сегодня эту опалубку можно встретить на многих строительных площадках России и СНГ. Опалубка «Гамма» удобна и проста в эксплуатации, имеет хорошие эксплуатаци-

онные характеристики. При соединении ее элементов образуются минимальные зазоры, что крайне важно для бетонных поверхностей. Конструктивные особенности данного оборудования позволяют использовать меньшее количество элементов (замки, стяжки, захваты) при бетонировании 1 м³ бетона по сравнению с опалубкой других производителей.

Главный элемент — профиль, из которого изготавливается опалубка, имеет хорошие прочностные характеристики, т.к. выполнен из специальной стали толщиной 3,5 мм. Спустя несколько лет эксплуатации опалубка «Гамма» сохраняет неизменными свои геометрические и прочностные свойства, то есть имеет высокие эксплуатационные характеристики. В опалубочную систему «Гамма» входят: «Экоформ» (простая недорогая опалубка), «Каскад» (средний ценовой сегмент; пользуется популярностью у строителей), крупно-щитовая стеновая опалубка «Гамма» (вобрала все требования строителей по прочности, сохранению геометрии, долговечная; может работать в особо сложных узлах и конструкциях). Для транспортного строительства мы используем все виды опалубки: опалубку колонн, опор мостов, пролетных строений.

Конструкция опалубочных систем постоянно дорабатывается, чтобы сделать ее более удобной для строителей, опалубочная система «Гамма» защищена шестью патентами.

Что отличает монолитное строительство от других видов возведения объектов?

Монолитное строительство имеет свои существенные особенности, которые следует учитывать. Это всегда большая ответственность, ведь надо четко выдерживать всю технологию во времени, которая не допускает больших перерывов, небрежности в работе, требует серьезных навыков от рабочих и инженерного состава. В монолитном строительстве есть и технология

непрерывного бетонирования, что в разы увеличивает ответственность строителей. И качество здания или сооружения напрямую зависит от мастерства строительной бригады и инженерного состава.

Скажу так: если речь идет о монолитном строительстве, то необходимо привлекать только опытную и профессиональную команду, одна из которых — ООО «Квантастрой».

В каких интересных проектах принимаете участие сегодня?

Мы принимаем участие в строительстве пешеходного перехода через Дмитровское шоссе (развязка МКАД). Это большой и достаточно серьезный объект даже в масштабах Москвы. Наличие инженерных коммуникаций требует выноса с одновременным обеспечением движения транспортных потоков и быстрым возведением подземных сооружений.

Еще один наш проект — возведение коттеджного поселка (г. Таруса — 100 км от Москвы). В инвестпроекте мы выступаем в качестве инвестора и застройщика. Наше конкурентное преимущество заключается в том, что на рынке загородной недвижимости мы предлагаем полностью готовые дома. В них тепло и уютно в течение всего года. В этом коттеджном поселке клиент также может приобрести земельный участок со всеми необходимыми коммуникациями (городской водопровод и канализация, газификация, электричество, дороги).

Михаил Ярославович, не создают ли зарубежные компании российским застройщикам дополнительную конкуренцию?

После кризиса количество иностранных строительных компаний значительно сократилось, но и сегодня их можно встретить на строительных объектах РФ. Они предлагают достойное качество, гарантируют выполнение обязательств. Хорошо это или плохо? Конечно, хорошо. И вот по-



Опалубка колонн «Гамма»

чему: это заставляет российскую строительную индустрию равняться на лучшее. Честная конкуренция приводит к применению новых материалов и технологий, четкому соблюдению норм и стандартов.

На что инвестор должен обращать внимание при выборе генподрядчика?

Необходимо учесть опыт компании, обратить внимание на ее экономическую стабильность. И, конечно, нужно посмотреть на их деловую репутацию, отзывы о работе.

Какие объекты вам интереснее строить — промышленного или гражданского назначения?

Все проекты требуют ответственного отношения, но объекты промышленного назначения возводить интереснее. Они все разные, непохожие, требующие применения новых технологий, принципиально новых конструктивных решений. На таких объектах проверяешь свою состоятельность, мастерство, приобретаешь новый опыт. А еще включается чувство азарта и желание проверить свое умение на том, чего ранее никогда не делал. И это очередной экзамен на профессионализм.

Что чувствуете, когда проезжаете мимо сданных объектов?

Конечно, — испытываю гордость. Строители всегда были созидателями. Они оставляют на земле свой добрый след.

Какой смысл несет название вашей компании?

Кванта — это частица. «Квантастрой» — созидательная частица нашего строительного мира.

Корреспондент: Елена Марголина



Армирование предварительно-напряженной фундаментной плиты с использованием канатов

КОММЕРЦСТРОЙ



Генеральный директор — Александр Михайлович Синягин. Родился в 1964 в Москве. Окончил МАИ по специальности «радиотехник». В бизнесе с 1998. В людях ценит честность, целеустремленность, работоспособность, умение работать в коллективе. Увлекается рыбалкой.

Александр Михайлович, возглавляемая вами компания «КоммерцСтрой» появилась на строительном рынке в 2003 и уже 10 лет стабильно работает в сфере поставок оборудования для монолитного строительства. Вместе с вами развивается и строительный рынок. Как складывается ситуация на рынке строительного оборудования?

В настоящее время строительный рынок тяготеет к использованию бюджетного оборудования, что связано с проседанием рынка в период кризиса. Даже крупные застройщики не готовы инвестировать в импортное оборудование, которое в пять-шесть раз дороже отечественных аналогов.

К сожалению, для строительной индустрии характерны такие негативные явления, как срыв сроков сдачи объектов, «длинные» деньги и неплатежеспособность. Последнее нововведение было направлено на стабилизацию работы строительного рынка, его очистку от компаний-однодневок. Однако отмена обязательного лицензирования и появление СРО не улучшили ситуацию. Строительное сообщество ожидало, что инструмент СРО будет воздействовать на организации, которые не выполняют своих обязательств, что появится воз-

можность компенсировать неплатежи, страховать сделки и т. п. Но все осталось только в декларациях и ничего не изменилось.

Можно каким-либо образом изменить эту ситуацию?

Такие инструменты во всем мире давно отработаны, но это совершенно другой алгоритм производства работ и выхода на объекты. По сути, он несложный, однако на отечественном рынке, похоже, невыполним. К примеру, на Западе невозможно выйти на строительство какого-либо объекта, например коттеджа, сарая, курятника или стадиона, и фирма не сможет выиграть тендер, если в ее арсенале нет хотя бы 20% инвестиций от стоимости этого объекта. Причем это могут быть кредиты, банковские гарантии и т. п. После согласования и утверждения сметы участники сделки (инвесторы и застройщики) закладывают в ячейку финансы и по мере выполнения того или иного вида работ из этой ячейки производится расчет. Одновременно ведется контроль качества их выполнения, а также проверяется наличие (или отсутствие) долговых обязательств по данному объекту перед сторонними организациями. Если таковые имеются, то они гасятся за счет денег, находящихся в ячейке, т. е. производится расчет со всеми поставщиками. Это исключает появление «кидков» и обманутого дольщика.

Сегодня действительность такова, что в большинстве случаев даже у крупных российских строительных фирм все находится в аренде, в лучшем случае в лизинге, кредитах и крупных долгах перед поставщиками. И эта ситуация только усугубляется. Фирмы-застройщики банкротятся одна за другой, поставщики остаются при своих интересах, т. е. с носом, и это не решает общей проблемы. Единственный инструмент, который позволяет им выжить, — использование дешевой рабочей силы и как результат — невысокое качество выполненных работ.

Другой немаловажный момент — отсутствие инструментов страхования строительных сделок. Сегодня страховщики отказываются страховать сделки на большие суммы, так как считают, что в строительной отрасли очень высокая степень риска.

Не лучшим образом разворачивается ситуация и с применением лизинговых инструментов. Если до кризиса многие строительные компании этим активно пользо-

вались, то после кризиса этот инструмент практически перестал работать из-за высоких процентных ставок (до 50% от общей стоимости), которые предлагают лизинговые компании, но такие предложения не актуальны.

Вы обозначили немало проблем строительной индустрии. Но, к счастью, она все-таки продолжает работать...

Россия — страна громадная, и объем строительства должен идти в ногу с развитием государства. Появляются новые жилые комплексы, торговые центры, спортивные сооружения... Однако этого пока недостаточно, так как сегодня две трети жилого фонда находится в плачевном состоянии, и требуется снос ветхого жилья и новая застройка. Как вы понимаете, это колоссальные объемы строительства, и это надо делать.

Говоря о строительном рынке, можно отметить, что в целом он заметно укрупняется, и выживают в основном те компании, у которых имеется свой ресурс — капитал, техника, инструмент, база. Тем не менее строительные организации не могут планомерно и стабильно развиваться ввиду очень низкого уровня дохода за выполненную работу.

Вы работаете в сегменте поставок оборудования для монолитного строительства. Что предлагаете рынку?

Мы предлагаем полный спектр различных видов опалубки перекрытий: опалубка на телескопических стойках, опалубка рамная, опалубка стен (алюминиевая, стальная), опалубка колонн (на универсальных или линейных щитах,



опалубка круглых колонн), радиусная опалубка, различные виды комплектующих к опалубке, а также расходные и вспомогательные материалы (фанера, пластиковые закладные и др.). Такая широкая номенклатура оборудования полностью перекрывает весь спектр товаров, применяемых при производстве монолитных работ, поэтому заказчикам удобно сотрудничать с нами. Во-первых, у нас высокая скорость исполнения заказа. Во-вторых, на складе всегда есть необходимый запас основных видов продукции.

В первые годы своей деятельности мы выступали в качестве дилеров различных компаний. Но рынок диктует свои правила, и, чтобы выдержать конкуренцию и предлагать ликвидные цены на продукцию, мы были вынуждены организовать собственное производство по металлопрокату в г. Серпухове. Такое решение позволило выстоять в трудные годы кризиса и остаться в основном эшелоне поставщиков. Надеюсь, это поможет развиваться дальше.

Удается выдерживать достойное качество продукции?

Большинство действующих металлопрокатных предприятий России используют изношенные прокатные станы, которые давно израсходовали все разумные сроки амортизации. Понятно, что это сказывается и на качестве самого проката.

Мы закупили одну из новейших итальянских линий по производству металлопроката и сегодня предлагаем рынку высококачественные сертифицированные изделия. Мы выпускаем достаточно серьезную продукцию и несем полную ответственность за ее качество. Более того, мы можем катать прокат заданных размеров, что не только значительно сокращает отходы производства, но и удобно нашим заказчикам.



В настоящее время мы значительно расширили ассортимент и выводим на рынок продукцию собственного производства: труба стальная электросварная квадратная; труба стальная электросварная прямоугольная; профиль опалубочный. Это в значительной степени позволило избежать зависимости от поставок подобного сырья, качество и цена которого нас не всегда удовлетворяли. Открытие собственной прокатной линии позволило обеспечивать себя необходимым металлопрокатом, уйти от сезонных колебаний цен на рынке сырья, а также регулировать необходимое нам количество и ассортимент металлопроката.



Строительные организации не могут планомерно и стабильно развиваться ввиду очень низкого уровня дохода за выполненную работу.



ваем возможность освоения собственного производства опалубки стен. Таким образом, мы сможем предлагать полный комплект оборудования для монолитного строительства.

Поделитесь секретом успеха: что помогло вашей компании выстоять в трудные времена?

Мы выработали свою стратегию развития, и всю прибыль, которую удавалось заработать, направляли на развитие производства. На мой взгляд, многие руководители строительных организаций допускают ошибку, оголяя свой бизнес и практически с нуля начиная каждый новый объект.

А еще помогло ответственное отношение к взятым на себя обязательствам. И это не что иное, как уважение своего имени и своих партнеров.

За прошедшие 10 лет мы сохранили основной костяк команды, значительно расширили пул своих клиентов. Мы не только продаем оборудование, но и осуществляем его инженерную привязку к объекту, оптимизируем их качественно, консультируем, помогаем решить возникающие проблемы. Такое отношение всегда располагает клиентов, вследствие чего они относятся к нам не только как к продавцам, а как к партнерам.

Что пожелаете своим коллегам в этот юбилейный для вашей компании год?

Хотелось бы поздравить своих коллег, клиентов и партнеров с 10-летним юбилеем, всех тех, кто с нами остался, кто нам доверяет и продолжает сотрудничество.

Корреспондент: Елена Марголина

ГК КОНСТРУКТОР



АСтройгрупп

Если дерево имеет мощную корневую систему, оно будет хорошо расти, принося огромную пользу окружающему миру. Если дом имеет прочный фундамент — он сможет простоять не один десяток лет, радуя своих многочисленных жильцов. Если дом возводит опытный застройщик — он простоит века...

О деятельности Группы компаний «Конструктор» и этапах ее становления рассказывает основатель Сергей Вадимович Глазунов.



Сергей Вадимович, с чего начинали свою деятельность в строительном бизнесе?

В 1999 я стал учредителем ООО «Конструктор ЗС». Мы постоянно развивались и сегодня представляем собой холдинговую структуру, куда входят три строительные компании: ООО «Группа Компаний Конструктор», ЗАО «Астройгрупп» и ООО «Конструктор ЗС».

Чтобы добиться успеха и утвердиться на рынке, мы увеличили парк спецтехники, штат сотрудников, наладили поставку новейших строительных материалов. Все это позволило приступить к выполнению новых, более сложных задач, например, строительству подземных частей зданий, расположенных в центре Москвы. Сложность заключается в том, что в столице очень высокая плотность застройки, фундаменты многих зданий находятся в не-

посредственной близости от грунтовых вод и подземных рек. Несмотря на это очень часто возникает необходимость опускать фундамент строящегося здания на 15–20 м, чтобы максимально использовать полезную площадь. Это сложно выполняемая задача, которая требует квалифицированного и продуманного подхода. Тем не менее наша организация успешно справляется с подобными ситуациями. Например, для сооружений повышенного уровня ответственности используем буронабивные, касательные, буросекущие сваи, стены в грунте. При работе с обводненным грунтом, который необходимо удержать от обрушения, во время возведения различных конструкций, погружаем в него шпунты «Ларсена», которые обеспечивают практически полный герметичный контур, что позволяет внутри него заниматься устройством подземной части здания. В периметре застройки создается безопасное пространство, снижается вероятность попадания в зону грунтовых вод, близлежащие дома не подвергаются риску, а темпы строительных работ значительно ускоряются.

За прошедшие 14 лет мы значительно расширили сферу своей деятельности, и сегодня компания освоила весь спектр строительных услуг — от узкоспециализированных до общестроительных.

Чему уделяете особое внимание в процессе строительства?

По моему мнению, успешность любого строительства напрямую зависит от надежности фундамента. Поэтому при его закладке, как правило, используем качественные сваи, изготовленные по инновационным технологиям.

Мы плодотворно сотрудничаем с группой компаний «Ларсен» — серьезным поставщиком современного и высокотехнологичного спецоборудования от европейских производителей. На мой

профессиональный взгляд, оборудование, производимое на заводах Западной Европы, наиболее полно удовлетворяет требованиям качества и параметров безопасности, необходимым при выполнении строительных работ. Среди наших деловых партнеров хотелось бы отметить голландский завод Dieseko Group, производителя погружающего оборудования, и финскую компанию MOVAX, выпускающую строительное оборудование.

В действительности, на строительном рынке Москвы работает немного частных строительных организаций, которые в полной мере были бы укомплектованы новейшей техникой. К примеру, далеко не у всех компаний есть такое оборудование, как безрезонансные вибропогружатели ведущих мировых производителей, не имеющие достойных отечественных аналогов и используемые для устройства шпунта «Ларсена», набивных свай и других видов специальных работ в плотной городской застройке, без причинения вреда окружающим зданиям.

В настоящее время подобное оборудование применяется в основном государственными предприятиями при строительстве бюджетных объектов (мосты, эстакады, причалы).

ГК «Конструктор» — одна из первых отечественных частных компаний, которая начала использовать подобное оборудование, что обеспечивает высокое качество строительных работ.

Какие современные строительные технологии взяли на вооружение?

Высокая плотность застройки в Москве с ранее проложенными коммуникациями требует от новых застройщиков особых навыков и опыта. Специалисты нашей компании используют новый способ устройства фундамента с применением свай по технологии «Фундекс». Метод интересен тем, что он практически ис-

ключает негативное воздействие на окружающие постройки, так как отсутствует вынос грунта при устройстве таких свай. Конечно, есть и более простые технологии, при применении которых возможно устройство фундамента здания, но они менее эффективны. Производство свай по вышеуказанной технологии обеспечивает высокую прочность фундамента, который способен справиться с многотонными нагрузками. Такие сваи не боятся ландшафтных перепадов, торфяных и болотистых грунтов, и их делают до уровня, где грунтовые массы имеют твердую структуру. Работы по их устройству можно производить в течение всего года, они идеально подходят для строительства фундаментов зданий в зоне подтопления. Кроме этого, фундамент, заложенный по этой инновационной технологии, будет долговечным.

Применяете ли вы инновационные разработки отечественных строителей?

Вынужден констатировать, что все нововведения внедряются в отечественную строительную индустрию достаточно тяжело, а традиционные консервативные методики не торопятся сойти со сцены. Практически все современные методы, оборудование и материалы, которые сегодня применяются в строительной отрасли, пришли к нам из западных стран, где инженерная мысль достигла совершенно иного уровня. Мы, к сожалению, пока от-

стаем, и в первую очередь это связано с отсутствием четкой государственной научно-технической политики в строительной индустрии. Когда я слышу, что какая-либо отечественная строительная компания заявляет о себе, как о разработчике новых инновационных технологий, которые сейчас применяются в мировой практике, очень в этом сомневаюсь.

Тем не менее я с оптимизмом смотрю в будущее. Прошло совсем немного времени после распада Советского Союза, и, по существу, строительный рынок России только начал свое планомерное развитие. Дайте срок, и мы непременно достигнем уровня развития западных стран в сфере строительства. А со временем, возможно, и перегоним их...

Какое направление деятельности на сегодняшний день является для вас приоритетным?

Если сначала мы больше занимались коттеджным строительством, то сейчас возводим объекты под ключ: от подготовки стройплощадки до отделочных работ. Но все равно основным направлением являются специальные работы, они самые сложные и в то же время интересные во всем строительном цикле.

Над какими проектами вы работаете сейчас?

Специалистами нашей компании выполнены такие известные своей изысканностью проекты, как строительство



Генеральный директор, к. т. н. — Сергей Вадимович Глазунов. Родился в 1976 в городе Шацк Рязанской области. После окончания школы закончил «Шацкий техникум механизации». Получил образование инженера-строителя в МГСУ на факультете «промышленное и гражданское строительство». Защитил кандидатскую диссертацию по теме «Горное дело».

элитного жилья на Рублево-Успенском и Новорижском шоссе — коттеджные поселки Горки-2 и Беркут.

В настоящее время мы ведем несколько крупных объектов. Особый интерес представляет грузовой терминал аэропорта Домодедово, который будет крупнейшим в Европе. ГК «Конструктор» также работает и с оборонными предприятиями, одно из которых «Алмаз-Антей».

Поделитесь своими планами на будущее.

ГК «Конструктор» нацелена расширять свое присутствие на российском рынке, и я уверен, что с каждым годом количество возведенных нами объектов будет неуклонно увеличиваться. Мы придерживаемся выбранной стратегии: внедрять передовые наработки в области современных технологий, применять новейшую технику, расширять штат сотрудников.

В настоящее время мы накопили большой опыт и имеем хороший потенциал для возведения жилых многоэтажных домов, общественных зданий и производственных объектов. И в дальнейшем мы намерены серьезно развивать эти направления.

Наши заказчики знают, что строительный холдинг «Конструктор» — надежный партнер, которому можно доверять!

Корреспондент: Татьяна Гусева



КС ПРОФПЛАСТ



Компания «КС Профпласт» с 2009 занимается производством и продажей листов сотового поликарбоната. Предприятие выпускает продукцию в виде двухслойных листовых панелей, имеющих внутренние продольные ребра жесткости, с размером листа 2100x6000 мм и 2100x12000 мм, толщиной от 4 до 10 мм. Завод компании оснащен ультрасовременными производственными линиями и рассчитан на выпуск до 120 т продукции в месяц. Также «КС Профпласт» предлагает более 15 позиций комплектующих для монтажа листов сотового поликарбоната. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Екатерина Алексеевна Коноплева.



Генеральный директор — Екатерина Алексеевна Коноплева. Родилась 9.12.1980. Окончила педагогический колледж и ЭГИ институт по специальности «юриспруденция». В 2009 возглавила «КС Профпласт».

В чем уникальность поликарбоната и где может применяться продукция из него?

Поликарбонат — один из самых прочных полимеров, обладающих тепло- и морозостойкостью, малой плотностью и высокой прозрачностью. Именно поэтому он широко используется как заменитель стекла. У сотового поликарбоната высокая огнестойкость, он устойчив к атмосферным и химическим воздействиям. Применяется в строительстве (навесы и козырьки; светопропускающая кровля; остекление лоджий, балконов, мансард; светопрозрачные переходы; крытые автостоянки), сельском хозяйстве (теплицы, парники, оранжереи). Также из листов сотового поликарбоната делают рекламные конструкции, вывески, выставочные стенды, витрины, витражи.

Почему заказчики выбирают продукцию «КС Профпласт»?

Во-первых, с момента основания компании мы сделали ставку на качество.

При производстве листов используем только качественное сырье, основной поставщик которого ОАО «Казаньоргсинтез». В состав сырья входят UV-добавки, они делают материал устойчивым к воздействию ультрафиолетового излучения, что повышает его долговечность. Минимальный период эксплуатации сотового поликарбоната составляет 10 лет. Чтобы не быть голословными, мы можем предоставить заказчику все необходимые сертификаты качества и пожарной безопасности.

Во-вторых, у нас большая цветовая гамма продукции. Многие производители предлагают 8–10 цветов, мы — 15. Помимо стандартных красного, синего, зеленого, белого, бронзы, желтого, янтарного, в нашем ассортименте хамелеон (два вида), оранжевый и зеленый (три вида), фиолетовый, золото, серебро.

В-третьих, с нами удобно работать. У нас на одной территории располагаются офис, производство, склад и магазин оптово-розничной торговли. Заказчик в одном месте может получить продукцию и оформить документы.

Как сегодня развивается рынок производства листов сотового поликарбоната?

Сейчас на рынке сложилась жесткая конкуренция. Чтобы не потерять заказчиков, многие компании идут по пути снижения цены, соответственно, это не может не сказываться на качестве продукции. Они выпускают лист меньшей толщины, чем заявляют. Чаще всего такая продукция не маркируется вообще либо маркируется каким-то отличным от стандартных листов



названием. Или упаковывается в несколько слоев пленки, за счет чего достигается заявленный вес продукции. Мы всегда приглашаем заказчиков к нам на производство и склад, предлагаем взвесить листы, чтобы они воочию убедились, что наши слова не расходятся с делом.

Помимо листов сотового поликарбоната какая-то другая продукция есть в вашем ассортименте?

В этом году компания «КС Профпласт» разработала и представила на рынок мини-теплицу «Витаминка». Ее каркас изготовлен из оцинкованного металлического профиля, что значительно повышает срок эксплуатации, и обшит поликарбонатом. Мини-теплица «Витаминка» имеет четыре створки. Благодаря тому, что их можно поворачивать в разные положения, достигается три варианта проветривания, а также полный доступ к культурам с двух сторон.

Что в планах?

Планируем производить листы сотового поликарбоната толщиной до 32 мм. Они могут применяться при выпуске шумозащитных экранных конструкций на трассах.

Кроме того, мы занимаемся расширением дилерской сети. Сейчас у компании «КС Профпласт» дилеры в 50 регионах РФ. Мы заинтересованы в партнерах в Южном и Уральском федеральных округах, Нижнем Новгороде.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

МАВИКС



В западных странах жилое, промышленное или общественное здание не примут к эксплуатации, если оно не будет защищено гидрофобизаторами, которые надежно предохраняют строительные материалы от воздействия воды, сохраняя при этом их паро- и газопроницаемость. А долговечность зданий и сооружений в первую очередь зависит от того, насколько защищены строительные конструкции от агрессивного воздействия окружающей среды и, самое главное, от влаги. В России таких норм нет, поэтому гидрофобизаторы применяют только те строители, кто понимает и знает, какой эффект они получают от использования этих материалов.



Заместитель генерального директора — Григорий Иосипович Полинский. Окончил Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева по специальности «химик-технолог высокомолекулярных соединений». После окончания вуза по распределению попал на Данковский химический завод, работал начальником смены. Затем — в НИИ пластических масс, прошел путь от старшего научного сотрудника до заместителя генерального директора института. Следующая должность — технолог цеха на Московском заводе пластических масс. С 1998 заместитель генерального директора компании «МАВИКС».

Компания «МАВИКС» с 1995 разрабатывает и производит гидрофобизаторы ВВМ-М, защищающие различные здания и сооружения из бетона, кирпича, мрамора, гранита, известняка, песчаника, керамзита, ракушечника, дерева, металла от негативных воздействий окружающей среды. В ассортименте предприятия представлены гидрофобизатор ВВМ-М-7, эмаль ВВМ-М-7П, антисептик ВВМ-М-7АС и грунт ВВМ-М-10ФМ.

Григорий Иосипович, как сейчас развивается российский рынок гидрофобизаторов?

Сегодня на отечественном рынке представлено множество полимерных материалов для защиты от проникновения влаги, но все их можно поделить на два основных типа. Первый, наиболее часто встречаемый, — водорастворимый. Этот тип материалов самый дешевый, но данная гидрофобизация малоэффективна, ее хватает максимум на два-три года, и она дает низкую газо- и паропроницаемость.

Второй тип полимеров на основе полиалкиларилсилоксанов полностью лишен недостатков первого. Они не совместимы с водой и водными растворами. Процесс их получения осуществляется в органических растворителях (спирт, толуол, ацетон, бутилацетат и т.д.). Ко второму типу материалов можно отнести и наш продукт — гидрофобизатор ВВМ-М-7.

Расскажите более подробно о его качественных характеристиках.

Гидрофобизатор ВВМ-М-7 применяется при строительстве и ремонте зданий и сооружений как гидроизоляционный, пропитывающий материал (глубина пропитки 6 мм) и как гидрофобное (водоотталкивающее) покрытие. Он предохраняет от негативных воздействий окружающей среды внешние и внутренние поверхности стен зданий, подвалов, бассейнов, канализационных сетей, водоводов, градирен, дымовых труб, подземных переходов, гаражей и т.п. Также гидрофобизатор ВВМ-М-7 может быть использован как антикоррозионное покрытие для металлических конструкций и как антисептическое средство для защиты от «высолов», плесени, грибка и термитов сооружений из бетона, кирпича, дерева и т.п.

Гидрофобизатор ВВМ-М-7 повышает механическую прочность бетона, кирпича, гранита, мрамора, туфа, пенобетона, гипса в 1,5–3 раза. А также увеличивает их водостойкость, бензостойкость, стойкость к маслам и соевым

растворам, слабым кислотам и щелочам. Марка бетона по водонепроницаемости увеличивается на 7 ступеней (с W2 до W16). Морозостойкость и морозосолеустойкость повышаются более чем до 300 циклов.

Применение гидрофобизатора ВВМ-М-7 увеличивает срок службы строительных материалов до 15–20 лет.

Также хотелось бы отметить простоту его применения.

На каких объектах применялась ваша продукция?

Гидрофобизатор ВВМ-М-7 применялся как антикоррозионная и антисептическая защита на Царицынском мясокомбинате, Бирюлевском мясоперерабатывающем заводе и Коломенском колбасном заводе. С его помощью осуществлялась гидрофобизация потолков на станциях Московского метрополитена. Благодаря нашему продукту производилась защита стен и подвальных помещений казарм Президентского полка в Лефортовом от плесени и грибка. Гидрофобизатор ВВМ-М-7 использовался для упрочнения бетонного покрытия взлетно-посадочной полосы аэропорта г. Кемерово. Он применялся для антикоррозионной защиты нефте- и газопроводов в Перми, Элисте и Астрахани. Среди других объектов — причал (пирс) дальних линий морского торгового порта Мурманска, памятник вселенскому учителю Иоанну Златоусту, Астраханский газоперерабатывающий завод и т.д.

Что в планах?

Совместно с одним предприятием мы занимаемся разработкой нового продукта. Он будет находиться в той же ценовой нише, что и водорастворимые гидрофобизаторы, но в отличие от них увеличивает срок службы строительных материалов на 10–15 лет.

Сейчас данная разработка на стадии проведения испытаний.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



НИКА

Значимым атрибутом любой ванной комнаты всегда были полотенцесушители, которые сегодня значительно расширили свою предназначенность и все активнее становятся заметным элементом интерьера.

Производственная компания «Ника», образованная в 2001, сегодня стоит в ряду лучших производителей полотенцесушителей.

О развитии компании рассказывает генеральный директор Артём Арутюнович Петросян.



Генеральный директор — Артём Арутюнович Петросян. Родился в Кировограде в 1983. Окончил Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Возглавляет ООО «НИКА» с 2011. Увлекается активными видами спорта.

Артём Арутюнович, насколько сложным было вхождение на рынок?

В первые годы становления серьезных производителей полотенцесушителей было совсем немного. Все компании изготавливали классические изделия в виде гнутой М- или П-образной трубы и продавали ее как аналог существующих брендов.

С середины 2005 г. мы выпустили на рынок продукцию собственного производства под брендом «Ника» и приступили к ее активному продвижению, который вскоре стал узнаваем среди потребителей как качественный и практичный продукт.

Расскажите о вашем производстве.

Думаю, одним из наших конкурентных преимуществ является наличие собственного завода, расположенного на собственной земле в г. Боровске Калужской области. Мы запустили абсолютно новое

производство, оснащенное современным высокотехнологичным оборудованием и грамотным персоналом. На сегодняшний день мы обеспечиваем выпуск продукции порядка 15–20 тыс. изделий в месяц и продолжаем наращивать производственные мощности.

Какова номенклатура ваших изделий и что их отличает?

Общая номенклатура изделий включает более 140 наименований и порядка 20 тыс. типоразмеров. Полотенцесушители производятся из нержавеющей стали марки AISI304, проходят технологический цикл плазменной полировки и отличаются высокой степенью надежности и износостойчивости. В каталоге нашей продукции также представлены разноцветные полотенцесушители, покрашенные методом порошкового напыления по каталогу Ral (практически любой цвет на выбор клиента), что позволяет находить интересные дизайнерские решения для интерьера. В случае необходимости мы можем изготовить авторское изделие по техническому заданию заказчика.

Принципиально другим типом устройства отличается электрический дизайнер-радиатор, который обогревает помещение, может быть установлен в любом месте и выступать в качестве интересного дополнения дизайнерских решений.

ООО «НИКА» ведет строгий входной контроль качества на всех этапах производства, начиная от проверки поставок сырья и комплектующих (всех партий!) и заканчивая выходным контролем готового изделия. Хочу отдельно подчеркнуть, что каждый товар проходит индивидуальный технический контроль, заключающийся в гидростатических испытаниях, суть которых — проверка прочности и герметичности труб и сварных швов.

На всех наших изделиях имеется фирменная гравировка бренда и голографические наклейки с данными по дате производства. В случае возникновения какой-либо рекламации мы можем определить конкретную партию труб и поставщика.

Вся производимая продукция сертифицирована (сертификат качества РОСТ ТЕСТ), что свидетельствует о ее соответствии техническим, пожарным, санитарным и экологическим нормам безопасности. Все это обеспечивает гарантированное качество готового продукта.

Мы уверены в своих изделиях, поэтому не боимся давать пятилетнюю гарантию. И это наша ответственность перед потребителем.

В каких направлениях думаете развиваться?

Мы находимся в постоянном поиске новых идей и дизайна, держим достаточно широкую номенклатуру изделий, т.е. стремимся наиболее полно удовлетворить потребительский спрос. На рынке производителей полотенцесушителей мы были одними из первых, кто заявил о себе как о разработчике новых дизайнерских решений, и для достижения этой



ИД «Бизнес столицы»



цели у нас имеются все технологические возможности. В течение последних лет мы постоянно выводим на рынок принципиально новые продукты. Такие шаги необходимы для того, чтобы утвердиться в своей нише и наиболее полно удовлетворять постоянно меняющийся изысканный вкус потребителей.

Но, к сожалению, нас очень быстро начинают копировать. Этим грешат практически все производители.

Это серьезная проблема.

Верно. Надо сказать, что во многих развитых странах хорошо работает патентное право, и если один производитель придумал и запатентовал дизайн своего продукта, например, полотенцесушителя, другой никогда не позволит себе воспользоваться результатом чужого труда. В России подобная практика работает.

Ваши изделия дорогие?

Продукция нашей компании находится в среднем ценовом сегменте, при этом мы стараемся держать высокое качество. По сравнению с европейскими производителями наши полотенцесушители как минимум раз в пять дешевле. Более того, импортные изделия не всегда удовлетворяют требованиям российских

ИД «Бизнес столицы»

условий эксплуатации. С этой серьезной проблемой постоянно сталкиваются дизайнеры и архитекторы, которые не всегда учитывают подобные нюансы. Дело в том, что европейские полотенцесушители и дизайн-радиаторы, как правило, рассчитаны на закрытые системы эксплуатации. То есть у них работает замкнутая система водоснабжения, в которой задействованы собственные станции фильтрации воды и котельные, что позволяет бережно эксплуатировать оборудование. В России отопление и водоснабжение подается централизованно, и вода имеет другие свойства. Получается, что отечественное оборудование более приспособлено под наши условия эксплуатации, чем европейское.

Быть производителем в России — хлопотно и не очень комфортно. Почему решили идти по этому пути?

Вы правы, гораздо легче закупить продукцию в одном месте, например в Китае, и продать в другом. Но это не наш путь.

Это не единственная продукция, которую вы выпускаете?

На нашем заводе также осуществляется выпуск ревизионных люков под брендом «Люкер», которые могут быть облицованы керамической плиткой или другим материалом. Люки-невидимки используются для того, чтобы скрыть инженерные, вентиляционные, сантехнические, электрические коммуникации, а также в качестве декоративных экранов под ванную. В то же время люки можно использовать для скрытия тайников, сейфов, ниш, куда можно складывать какую-нибудь конфиденциальную информацию. Мы предлагаем широкую номенклатуру изделий: алюминиевые и металлические люки могут быть кнопочные, с присоской или с электроприводом.

Мы с ювелирной точностью следим за качеством изделий, которые имеют свои отличительные черты.

К примеру, мы используем уникальный механизм петли с высокой грузоподъемностью, в результате чего люк может регулироваться как по вертикали, так и по горизонтали, т.е. в двух плоскостях, что позволяет выровнять его после завершения облицовочных и монтажных работ. В то же время мы используем аргоновую сварку, что придает дополнительную надежность конструкции. Вниманию покупателей предлагаются и более облегченные варианты люков, изготовленные из алюминия, которые позволяют не перегружать легкие несущие поверхности из гипсокартона, но при этом остаются достаточно прочными. Специалисты нашей компании могут изготовить любой нестандартный

размер люка и придать ему интересное дизайнерское решение с нанесением любого рисунка. Это серьезные и весомые конкурентные преимущества ревизионных люков «Люкер».

В действительности, в сегменте производства ревизионных люков работает не так много компаний, способных обеспечить надежное качество изделий, и в данном случае наша компания находится в числе лидеров по производству конструктивных и надежных товаров.

Какие новые изделия планируете запустить в производство?

Из года в год мы стремимся продемонстрировать свои технологические возможности и представить инновационные продукты, качество изделий и широту ассортимента. В этом году на выставке «Мосбид» мы будем представлять новые модели полотенцесушителей и дизайн-радиаторов.



Хочется отметить, что производственная компания «Ника» не просто штампует изделия, а постоянно ищет и находит инновационные, конструктивные, технологические и дизайнерские решения. Наше присутствие на рынке — это всегда новое дыхание, новая волна.

Корреспондент: Елена Марголина

ОПОРА-3

На рынке строительной индустрии наша команда начала работать в конце 90-х прошлого столетия, и с 2000 мы выступаем как ООО «Опора-3». Мы осуществляем строительство зданий и сооружений, земляные работы, работы по устройству наружных и внутренних инженерных сетей и оборудования, по защите конструкций и оборудования, текущий и капитальный ремонт (все виды ремонтных работ с перепланировкой квартир и отдельных помещений), а также эксплуатацию и ремонт систем вентиляции и кондиционирования воздуха. Наличие лицензий позволяет нам выступать в качестве генерального подрядчика, как субподрядная организация.



Генеральный директор — Лифинцев Александр Иванович. Родился в 1954 в Харькове. Окончил Смоленский экономический техникум. В строительной отрасли работает с 1977. Считает, что начинать всегда надо с себя: надо быть требовательным к себе и затем — к людям.

Сегодня в строительной отрасли работает немало людей из отдаленных регионов России, в том числе из стран ближнего зарубежья. Не сказываются ли это на качестве работ?

Действительность такова, что наша отрасль никогда не была привлекательной для москвичей. Еще в советские времена сюда по лимиту набирали людей из регионов и областей, предоставляя им трудоустройство и жилье. Скажу больше: для меня не существует такого понятия, как дешевая рабочая сила. Есть ответственное отношение к делу, и это главное. Необходимо на всех этапах осуществлять жесткий контроль, четко выдерживать технологию, использовать качественные материалы.

К подбору кадров мы относимся очень серьезно. Мы не держим сотрудников, которые работают спустя рукава, как-нибудь. Такие «работяги» у нас

не приживаются. В течение нескольких лет ООО «Опора-3» тесно сотрудничает с «Московским промышленным колледжем», где обучают строительным специальностям. Мы приглашаем молодых специалистов на практику, смотрим, как они относятся к делу, и наиболее перспективных и умелых берем в свою компанию. Конечно, мы продолжаем их обучение уже на объектах, помогаем, подсказываем, т.е. растим и воспитываем свои кадры. Вместе с тем, являясь членом СРО, все наши рабочие и ИТР должны быть аттестованы. Современные материалы, технологии и оборудование требуют специальных знаний и умения, соответственно, время от времени наши сотрудники проходят обязательную переаттестацию.

На ваш взгляд, отмена обязательного лицензирования строительной деятельности улучшила положение в отрасли?

Напротив. Я думаю, что при лицензировании нашей деятельности порядка в отрасли было больше. Все обещания, которые провозглашали СРО, оказались пустым звуком. Никакой реальной помощи СРО не оказывает, и можно надеяться только на собственные силы.

Аналогичная негативная ситуация складывается и в проведении тендеров. На сегодняшний день не отработана сама система проведения электронных торгов, где за основу берется только заявленная цена. Зачастую даже заказчик не может повлиять на выбор той компании, которую он знает и хотел бы (!) привлечь к выполнению работ.

Более того, чтобы принять участие в подобном конкурсе, необходимо внести на электронную площадку 5%-ный взнос как участник тендера, а также при заключении контракта внести в ячейку страховочную сумму в размере 30% от общей стоимости объема проекта. Как вы понимаете, строительным компаниям малого и среднего бизнеса, которые в принципе могли бы выполнить поставленные задачи, реализовать подобные условия достаточно сложно.

Скажу вам как строитель со стажем: «слепую» систему электронных торгов надо срочно отменить, чтобы не страдало качество выполнения строительных работ. Это убивает отрасль.

Расскажите о наиболее интересных или значимых объектах, в которых вы принимали непосредственное участие.

С чувством особой гордости вспоминается участие в строительстве олимпийского объекта — телерадиокомплекса в Останкино, а также в строительстве Чернобыльской АЭС. Но наша принципиальная позиция — профессиональное отношение к порученному делу, поэтому каждый из объектов, независимо от объема выполненных работ, является для нас значимым. Среди клиентов ООО «Опора-3» немало компаний, которые стали нашими постоянными клиентами: медицинский центр ЗАО «Черное озеро» (комплексный ремонт с заменой коммуникаций), Международная транспортная компания ITS (строительство здания под офис таможенного терминала на территории Южного порта), Транспортная компания RKS, ГУП «Бауманский рынок» (ремонтные работы), «Первый СНТ Завод ЖБК» (реконструкция производственных цехов), автозаправочный комплекс «Лукойл-Москва», «Обухов Автоцентр Volvo» и др.

Что означает название вашей компании?

Для профессиональной строительной компании нет разделения на проведение работ того или иного назначения: и в гражданском, и в промышленном строительстве, при возведении административных или общественных зданий, детских садов или аптек — везде необходимо четкое соблюдение технологии в соответствии с действующими нормативами, опыт и ответственность. ООО «Опора-3» — это компания, на которую всегда можно опереться, ведь мы не подведем!

Корреспондент: Елена Марголина

СТРОЙПРОЕКТ



ООО «СтройПроект» образовалось в 2005 как проектно-строительная организация. Сегодня мы занимаемся продвижением технологии капитального модульного строительства. Одним из основных достоинств компании можно считать высокую скорость возведения зданий и сооружений (до семи этажей).

Расскажите, пожалуйста, подробнее об этой технологии.

Технология модульного капитального строительства пришла с Американского континента в Европу, где с ее помощью введено в строй порядка 30% новых объектов. На российском строительном рынке технология нашла свою нишу: возведено 14 высокотехнологичных медицинских центров в среднем по 18 тыс. м².

Данная технология имеет большое количество положительных факторов. В соответствии с требованиями клиента модули индивидуальной планировки изготавливаются на заводе, соответственно, на них не влияют погодные условия, что обеспечивает максимальное выполнение требований, предъявляемых производителями к использованию материалов. Это, в свою очередь, гарантирует высокое качество модулей с 95%-ной готовностью.

Надо сказать, что модули не имеют стандартных размеров и обеспечивают полную свободу в архитектурном решении. В результате энергоэффективные здания и сооружения могут иметь самый разнообразный вид (квадратный, круглый, овальный и др.).

Модули выходят с нашего завода с полной внутренней отделкой: в них вмонтировано все необходимое оборудование, сантехника и другие инженерные коммуникации. Для производства используются экологически чистые материалы, сертифицированные по европейской Грин-системе.

На конструктив всех объектов предоставляется 50-летняя гарантия.

Расскажите, пожалуйста, о вашем производстве.

Наш завод по изготовлению модулей с производственной мощностью 40 тыс. м² в год расположен в г. Лыткарино Мо-



сковской области. Сегодня мы работаем в кооперации с нашим стратегическим партнером, немецкой компанией—производителем модулей, который поставляет все необходимые составляющие из Германии. Это гарантирует подтвержденное немецкое качество материалов, а также высокий уровень исполнения готовых модулей.

Что еще может привлечь инвестора?

Мы полностью ведем объект, начиная с разработки проекта и заканчивая его сдачей под ключ.

Модульное строительство привлекает тем, что тот или иной проект легко встраивается в готовую инфраструктуру района (региона, города), так как для подобной застройки не требуется задействования больших площадей. Это прекрасное решение и для развивающихся регионов, когда надо обустроить инфраструктуру города в короткие сроки: метод позволяет спроектировать и возвести жилые, административные здания и промышленные объекты, вплоть до сооружений специального назначения. Данный вид строительства позволяет вести застройку любого объема строительных работ, а готовые сооружения хорошо себя показали в самых разных климатических условиях, выдерживая температурные колебания от -60 до +50 °С.

Вместе с тем метод представляет особый интерес не только для коммерческого, но и для бюджетного строительства. Мы обеспечиваем высокую скорость выполнения поставленных задач и строгое соблюдение всех договоренностей по стоимости возведения конкретного здания, что немаловажно для объектов социального назначения (больниц, школ, детских садов).

К сожалению, в России пока не научились считать упущенную выгоду, которую получает инвестор в случае несвоевременного ввода в эксплуатацию того или иного сооружения. Технология модульного строительства гарантирует сдачу объекта в оговоренные сроки, и это еще один положительный фактор.

Какие проекты ведет ваша компания сегодня?

Специалистами нашей компании выполнено несколько интересных проектов



ДМИТРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ ТЕРЕХОВ, директор по развитию (слева)
ТИМУР СУЛТАНОВИЧ БЕРЕЗГОВ, руководитель проекта (справа)

детских садов, которые уже прошли госэкспертизу. Другой выполненный проект — гостиница в Воронеже Holiday in Express.

Сейчас мы тесно сотрудничаем с Министерством обороны РФ, Федеральным агентством специального строительства (Спецстрой России), для которых проектируем объекты армейской инфраструктуры (штабы, отделы связи, казармы). Они, как правило, располагаются в труднодоступных районах, а порой и в экстремальных климатических условиях, соответственно, требуют быстрого и качественного строительства, обеспечивающего комфортное проживание семей военнослужащих и солдат.

Значит, модульное строительство — это качественно, быстро, выгодно и удобно.

Верно. Сегодня мы стараемся сломить российский стереотип, что модульное строительство представляет собой сборку из контейнеров. Мы готовы разработать проект или адаптировать существующий (традиционное строительство), изготовить и полностью оснастить модули, построить и сдать в эксплуатацию капитальное энергоэффективное сооружение в короткий срок, для чего у нас есть все разрешения и лицензии, бригады и техника. Красивый и комфортный микрорайон, город или поселок с больницами и клиниками, бизнес-центрами и жилыми зданиями, детскими школьными и дошкольными учреждениями и торгово-развлекательными центрами — это все безграничные возможности модульного капитального быстровозводимого и качественного строительства.

Корреспондент: Елена Марголина

СТРОЙЭКСПОРТ НП

Несмотря на все заявления правительства о поддержке предпринимательства, борьбе с бюрократией и чиновничьим беспределом, ситуация в России не меняется, кроме того, ее усугубляют внешние и внутренние экономические катаклизмы. Но тем не менее есть в нашей стране предприятия, которые вопреки всем сложностям продолжают успешно работать, развиваться и отстаивать свои права, проходя все ступени бюрократической машины. В очередной раз на страницах нашего издания мы рассказываем об Андрее Алексеевиче Милованове, генеральном директоре компании «Стройэкспорт НП», который превратил находящийся на грани банкротства завод ЖБИ-16 в процветающее предприятие «Стройэкспорт НП», позже сумел противостоять рейдерскому захвату, а во время кризиса — удержать компанию на плаву, не растеряв костяк специалистов и рабочих.



Андрей Алексеевич, кризис 2008–2009 наиболее сильно ударил именно по строительной отрасли. Как ваше предприятие сумело выжить в таких непростых условиях?

Мы пережили кризис, во-первых, благодаря тому, что в предкризисный период хорошо сработали на склад. Во время кризиса продукция понемногу раскупалась, на эти средства мы и жили. Во-вторых, компания «Стройэкспорт НП» не брала кредитов, наше предприятие научилось жить на те средства, которые зарабатывает, и только на эту часть мы закупили сырье и из него производили

весить замок на производство, чем взять кредит в банке.

Каковы последствия кризиса на строительном рынке?

В результате кризиса 60 строительных предприятий в Москве и 70 в Московской области ушли с рынка, многие стали ориентироваться на регионы. Так, в столице до кризиса работало 60 заводов ЖБИ, сейчас их осталось всего лишь 20. В результате спрос на продукцию есть, нет производителей. В декабре 2012 даже вышло постановление правительства Москвы о сохранении компании «Строй-

экспорт НП» как производственной единицы в строительном комплексе столицы. Это связано с нехваткой производственных мощностей.

В кризис мы выпускали только те позиции, которые пользовались спросом. Сейчас «Стройэкспорт» производит все 125 видов продукции, которые изготавливались до кризиса, и весь ассортимент востребован. Это железобетон и товарный бетон, строительные растворы, железобетонные ребристые плиты для устройства перекрытий при капитальном ремонте зданий, ригели общестроительного назначения, фундаментные балки для промышленных зданий, фундаментные блоки, блоки стен подвалов, брусьевые перемычки, сплошные (доборные) плиты перекрытий, дорожные и канальные плиты, плиты для укрепления откосов, для отмостки зданий, сборные железобетонные ограды, телескопические лотки, тротуарная бетонная плитка, армированная плитка, произведенная методом вибролитья, бетонный и бордюрный камень и мн. др.

В 2012 наш завод не простоял ни одного дня, продукция отгружается с 7 утра и до 12 ночи. И, даже несмотря на такие хорошие показатели, я планирую еще увеличить выпуск продукции, поэтому ввожу дополнительные цеха: один работает с 1 декабря 2012, второй начнет функционировать в I квартале 2013. Кроме того, в 2012 мы сумели на 60% обновить оборудование, такая же работа предстоит и в 2013.

Какие-то новинки вы предлагаете на рынке?

В 2011 мы стали выпускать бесшумные трамвайные плиты. Кроме нас их выпускает Тучковский комбинат железобетонных и силикатных изделий, но сейчас на этом предприятии непростая ситуация, и заказчики обратились к нам с предложением разработать данную продукцию. И мы приступили к разработке. Я исследовал весь российский рынок цемента и нашел тот завод, чей цемент подходит именно под эту плиту. Изучил отечественный, белорусский и украинский рынок

щебня и подобрал тот карьер, щебень которого годится под эту продукцию. Нашел песчаный карьер, песок которого подходит только под это изделие. В результате я считаю, что компания «Стройэкспорт» выпустила лучшую по качественным характеристикам бесшумную трамвайную плиту не только в России, но и в Европе. Я привлекал немецкую компанию для консультации по химическому составу плиты, и когда мы, меньше чем за месяц, произвели первую партию, то специалисты этой фирмы на мою просьбу подсказать, что не так, удивленно спросили: «Как вы это сделали?!» Их впечатлило, как быстро наша компания разработала и выпустила такой высококачественный продукт.

Мы до сих пор совершенствуем плиту, я хочу перейти на другие борты, чтобы она никогда не ломалась. Планируем внедрить данную продукцию в систему РЖД, чтобы отечественные электрички шли так же плавно и бесшумно, как в Европе.

Ваши достижения впечатляют, но многие строительные компании говорят о том, что страна переживает новый вялотекущий кризис...

Я уверен, что такое вам говорят не производители, а посредники. У производителя кризиса нет. Потому что, как я отмечал выше, количество производственных компаний резко сократилось и их продукция пользуется ажиотажным спросом. У посредников кризис будет всегда, они пережили тяжелые годы благодаря деньгам, которые заработали в предкризисный период, а сейчас идет битва между ними. Сегодня посредник должен стоять возле станка, а производитель — работать напрямую. Между предприятиями может быть один посредник (но не более!), если они занимаются внешнеэкономической деятельностью. На сегодняшний же день между производителями целая цепочка посред-



Генеральный директор — Андрей Алексеевич Милованов. Родился в 1958 в Москве. Первый предприниматель, зарегистрированный в СССР. Награжден золотой медалью и дипломом Международной ассоциации в поддержку предпринимателей, золотой медалью «Руководитель XXI века», международной премией и золотой медалью МАИ. Действующий член (академик) Академии проблем подъема экономики России. Кандидат экономических наук. В свободное время увлекается спортом, выступает за сборную ветеранов гандбола. В книгах отдает предпочтение фантастике и уфологической литературе.

мер, недавно нам предъявили: «Поскольку ваше предприятие находится в Москве, то вы должны выкупить землю под 20% от кадастровой стоимости». А что я купил в 1998? Заводской комплекс, который стоит на земле. У меня два выигранных арбитражных суда по этому делу. Один суд освобождает меня от необходимости выкупать землю (1 млн 700 тыс. долл.), что навязали мне чиновники, и предоставляет возможность заключить договор аренды сроком на 49 лет. Второй суд решил мне выкупить в собственность этот участок земли. Но пока чиновники Москвы не торопятся выполнять данные решения.

В этом году столица расширила свою территорию на три четверти. Почему в новой Москве выкуп земли происходит по ставке ноль от кадастровой стоимости, а в старой — под 20%? Я задаю вопрос чиновникам: кто из нас мошенник? Я, который уже один раз заплатил за данный заводской комплекс, или вы, которые пытаетесь взять с меня деньги второй раз да еще под 20% от кадастровой стоимости?!

уплаченных нашим предприятием налогов за три года составила 1,5 млрд руб. А это зарплата всех чиновников Северо-Западного административного округа за год. В результате проверки была обнаружена фирма якобы однодневка, которая поставила нам цемент на сумму 5 млрд руб. в год. И за эту фирму нам выставили такой штраф. Согласно приказу №409 налоговая инспекция может переложить ответственность контрагентов на плечи тех предприятий, которые еще более-менее дышат.

Мы подали на налоговую инспекцию в суд, выиграли его, отсудили 51 млн руб. — недоимку по налогам и пени, но деньги, списанные с нашего расчетного счета, по сей день нам не возвращают. Чиновники в лице судебных приставов должны исполнить решение суда. Но уже прошел год, как есть исполнительный лист, а судебные приставы не торопятся его реализовывать.

Мы написали множество писем: прокурору округа, в прокуратуру Москвы, генеральную прокуратуру, но ответа не получили. Всю эту когорту чиновников подобные вопросы не интересуют. Мы судились с налоговой два года, может быть, пройдет еще два или три года, пока нам вернут наши деньги. Но мы не знаем, что будет через столько лет, возможно, высокая инфляция, эти деньги значительно обесценятся, и тогда все наши усилия окажутся напрасными.

Получается, что наша страна разбита на три лагеря — предпринимателей, чиновников и всех остальных. Лагерь предпринимателей старается заработать деньги, произвести какую-то материальную ценность для государства, а лагерь чиновников пытается любыми путями, законными и незаконными, отобрать у бизнесменов те средства, которые они заработали.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

В столице до кризиса работало 60 заводов ЖБИ, сейчас их осталось всего лишь 20. В результате спрос на продукцию есть, нет производителей. В декабре 2012 вышло постановление правительства Москвы о сохранении компании «Стройэкспорт НП» как производственной единицы в строительном комплексе столицы. Это связано с нехваткой производственных мощностей.

продукцию. В середине кризиса мы даже были вынуждены приостановить производство для того, чтобы не брать кредит в банке. Многие предприятия разорились из-за кредитной политики банков, которые предлагают ставку 30% годовых. А те компании, которые выжили, имеют сегодня громадные долги по обеспечению кредитов. Их может спасти только процентная амнистия. Я считаю, что в определенный момент лучше по-

экспорт НП» как производственной единицы в строительном комплексе столицы. Это связано с нехваткой производственных мощностей. У нас, например, дорожную плиту заказывают предприятия даже из Брянской области, из чего я делаю вывод, что до Брянской области не осталось ни одного подобного производства.

Как обстоят дела в компании «Стройэкспорт НП»?

СТРОЙЭКСПЕРТИЗА



Тот факт, что современная строительная индустрия не может существовать без независимой экспертизы, — вещь неоспоримая. Но как среди прочих найти наиболее квалифицированных специалистов?

О деятельности ЗАО «Независимое агентство строительных экспертиз» («СтройЭкспертиза»), входящих в первую пятерку лидеров рынка независимых экспертов, рассказывает технический директор Алексей Васильевич Загоруйко.



Технический директор — Алексей Васильевич Загоруйко. Родился в 1973 в Актобинске (Казахстан). Окончил строительный факультет Киевского национального университета строительства и архитектуры. В свободное время любит путешествовать и слушать классическую музыку.

Алексей Васильевич, расскажите, пожалуйста, о сфере вашей деятельности.

Одна из наиболее важных проблем строительного рынка — найти высококвалифицированного специалиста, оказывающего услуги в сфере независимой экспертизы, ведь он должен обладать значительно большими знаниями, чем все игроки строительного рынка, включая инвесторов и застройщиков.

Основное направление деятельности ЗАО «СтройЭкспертиза», образованного в 2004, — оказание услуг независимой экспертизы, куда входят экспертиза проектной документации, контроль качества строительства, технадзор, строительный аудит, строительно-техническая, экологическая и судебная экспертиза, оценка недвижимости и ущерба. Накопленный опыт и профессионализм позволяют нам выступать в качестве строительных экспертов в Арбитражном суде.

Специалисты компании решают любые сложные задачи, поэтому география нашей деятельности охватывает все регионы Рос-

сии. В Санкт-Петербурге и Казани успешно работают филиалы «СтройЭкспертизы».

На какой стадии строительства желательно подключение специалиста по независимой экспертизе?

Как правило, мы подключаемся к строительству уже на стадии предпроектной подготовки, когда у проектировщиков, застройщиков или инвесторов могут возникнуть различные вопросы, связанные, к примеру, с целесообразностью реализации проекта в данных условиях. Наше мнение может быть полезно и на стадии проектирования, и при проверке соответствия разработанной проектной документации действующим нормативным требованиям. Понятно, что устранить недочеты на стадии проектирования гораздо легче, чем в ходе выполнения строительных работ, особенно в тех случаях, когда речь идет о выборе типа или состава конструкции; решениях, связанных с функциональным назначением здания или сооружения; пожарной безопасностью и др. И это вполне объяснимо, ведь в дальнейшем, уже в процессе эксплуатации, выявленные нарушения могут привести к дополнительным расходам, причем весьма существенным. В худшем случае объект могут вообще не принять к эксплуатации.

На стадии строительства наиболее популярной услугой считается технический надзор за строительством, который заключается в оперативном контроле качества различных этапов строительства. Как правило, наш специалист приезжает на объект и контролирует все процессы выполнения работ.

Каким образом проводится экспертиза качества строительного материала?

Сегодня существует несколько технологий для определения характеристик материала: неразрушающий метод контроля, лабораторные исследования. В зависимости от технического задания и условий проведения экспертизы мы применяем оба метода.

Независимая экспертная оценка является обязательной к исполнению?

Основная задача проведения независимой экспертизы — объяснить клиенту, в каком состоянии в действительности

находится строительный объект. Мы максимально ответственно относимся к проведению экспертизы: наше заключение всесторонне и объективно, выводы экспертизы основаны на действующих нормативных требованиях в области проектирования и строительства, а значит, инвестор обязан их соблюдать. Поэтому невыполнение требований, отраженных в наших заключениях, случается очень и очень редко.

Ваше мнение: насколько действующая нормативная база удовлетворяет современным требованиям, предъявляемым к строительству?

В последнее время на рынке строительной индустрии появляются новые строительные материалы и технологии. Надо сказать, что отдельные нормативы, применяемые сегодня, разрабатывались порядка 20–30 лет назад и уже не соответствуют всем требованиям и возможностям современного строительства. Именно поэтому нередки ситуации, когда по факту тип конструкции сооружения удовлетворяет всем предъявляемым требованиям, а ее отдельные элементы не соответствуют действующим нормативам. В этом случае при разрешении споров наше экспертное мнение может стать решающим.

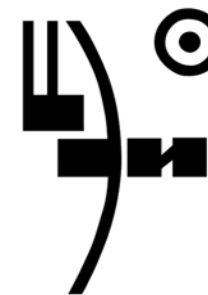
Что должны учитывать инвесторы и застройщики, чтобы не допустить серьезных ошибок?

Главное — разумно и взвешенно рассмотреть цель и назначение самого проекта. Не стоит забывать, что правильный выбор проектной и подрядной организации имеет при строительстве основополагающее значение. И, конечно, не менее важен контроль над качеством строительства, который должен осуществляться от начального этапа проектирования здания или сооружения и заканчиваться при сдаче объекта в эксплуатацию.

Наши заключения всегда аргументированы, отличаются глубоким анализом и неоспоримыми выводами. Мы знаем свою работу и цену честному имени. Четкость, оперативность и согласованность, а главное, объективность — гарантии качества выполняемых экспертиз.

Корреспондент: Елена Марголина

ЦЕНТР ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ



ООО Проектное бюро «Центр Экологических Инициатив» (ЦЭИ) основано в 1998 как научно-практическая экологическая организация. Основное направление деятельности — разработка экологических разделов проектной и предпроектной документации для гражданских и промышленных объектов. Она включает экологическое обоснование размещения объектов; оценку воздействия на окружающую среду; энергоэффективности; охрану окружающей среды; инсоляционные и естественное освещение; дендрологию; инженерную экологию; санитарно-защитные зоны; зоны санитарных разрывов; оценку риска для здоровья населения для крупных предприятий, включая аэропорты; экоаудит; энергоаудит и др.

ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА ОСЕЛЕДЕЦ,
генеральный директор

ОЛЬГА ИНАРОВНА МОЧАЛОВА,
начальник отдела

ЦЭИ является членом профильных СРО по проектированию, изысканиям и энергоаудиту, аккредитован на проведение работ по оценке риска, а также обладает сертификатом соответствия Системы менеджмента качества ИСО 9001:2008.

ЦЭИ уделяет большое внимание продвижению и популяризации новейших экологических технологий, направленных на минимизацию влияния на окружающую среду и создание комфортных условий в помещениях.

Организация является членом некоммерческих партнерств, «Совета по экологическому строительству» и «АВОК», принимает активное участие в рабочей группе по совершенствованию экологического законодательства в РФ, научных и практических конференциях. Развивая открытый диалог, мы публикуем результаты своих работ о путях развития нормативно-методической базы для охраны природы и населения.

В связи с новыми требованиями к проектированию и строительству олимпийских объектов в Сочи, сертифицируемых на соответствие международным «зеленым» стандартам, развивается новое направление деятельности фирмы — математическое энергетическое моделирование зданий.

В 2011 на страницах нашего издания мы представляли вашу компанию и рассказывали о «зеленом строительстве» в России. Какие изменения произошли за это время?

Зеленые технологии постепенно проникают на строительный рынок. Наиболее быстро и успешно новые технологии «зеленого строительства» применяются в сфере

малоэтажного строительства. Появились передовые компании, которые активно внедряют энерго- и ресурсосберегающие технологии. Один из примеров — возведение нового жилого района в Санкт-Петербурге, который заявлен на сертификацию по «зеленым» стандартам.

В последнее время государство все активнее включается во внедрение энергоэффективных решений в новое строительство во всех регионах России. С нынешнего года «Фонд ЖКХ» поддерживает строительство только энергоэффективных домов.

Разработан и вступает в действие с 1 марта 2013 Национальный стандарт ГОСТ Р 54694–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости».

Удалось ли вам реализовать какую-либо экологическую инициативу в области строительства в нашей стране?

Мы поставляем на российский рынок средство доставки естественного света в помещения различного назначения — полые трубчатые световоды, производимые нашим партнером, ведущим европейским производителем итальянской компанией Solarspot International S. r. l. под зарегистрированной международной торговой маркой Solarspot®. В России уже реализовано несколько проектов, последние из которых — здание морского пассажирского порта в Санкт-Петербурге, кондитерская фабрика фирмы «Крафт» в г. Покров Владимирской области.



Световодная система представляет собой встраиваемую в кровлю или фасад здания группу герметичных полых трубчатых световодов с коэффициентом отражения внутренней поверхности зеркализированных труб более 99,8%. Высокая эффективность установки позволяет практически без потерь в любую погоду доставлять без искажений естественный свет в наиболее затемненные зоны помещений, туда, где не хватает дневного света от обычных окон или где окна отсутствуют вообще.

Световоды Solarspot® выпускаются пяти типоразмеров: диаметрами 250 и 375 мм, которые успешно применяются в коттеджном и малоэтажном строительстве, в офисах, библиотеках, госпиталях и учебных учреждениях, а также диаметрами 530, 650 и 900 мм — для складских, спортивных, торгово-развлекательных комплексов, аэропортов, вокзалов, музеев, подземных автостоянок и т.п.

Главные преимущества использования световодных систем — экономия электроэнергии, создание комфортных условий в жилище, офисе, на производстве, что в свою очередь приводит к снижению нагрузки на глаза, снижению утомляемости и ошибок в работе, повышению жизненного тонуса и производительности, росту продаж в зонах торговых залов, освещенных световодами.

Последняя новинка компании Solarspot International S. r. l. — гибридные системы LED+SOLARSPOT®, сочетающие световодные системы и группу встроенных светодиодных ламп, которые включаются по мере снижения естественной освещенности в течение дня, компенсируя тем самым недостаток дневного света, поступающего снаружи.

Система Solarspot® удостоена ряда международных наград за инновацию, поставляется в 37 стран мира, а ее эффективность подтверждена международными и российскими сертификатами.

Корреспондент: Елена Марголина

ЦНИИПРОМЗДАНИЙ

ЦНИИПРОМЗДАНИЙ

Проектирование — наиболее ответственная часть строительных работ. Именно на этом этапе определяется внешний вид и функциональность здания, рассчитывается его прочность и надежность, т.е. происходит рождение нового здания. О деятельности ОАО «Центральный научно-исследовательский и проектно-экспериментальный институт промышленных зданий и сооружений» (ЦНИИПромзданий), отметившего в 2011 свой 50-летний юбилей, рассказывает генеральный директор, доктор технических наук, заслуженный строитель РФ Виктор Владимирович Гранев.

Виктор Владимирович, о деятельности института говорит само название. Что вас отличает от других проектных компаний?

Конечно, опыт, знания, наработки. Думаю, в сфере промышленного проектирования найдется немного организаций, на счету которых имеются столь масштабные проекты. На протяжении полувековой деятельности институт осуществлял научное и техническое сопровождение разрабатываемых проектов для различных отраслей промышленности, занимался архитектурной типологией зданий и сооружений. Сегодня объемы работ в этом направлении существенно снизились, тем не менее мы продолжаем наряду с проектированием вести научные исследования и разработку на их основе документов, которые могут применяться во всех сферах строительной индустрии.

Несмотря на то что заказчикам научные исследования, как правило, не нужны, мы пытаемся развивать отечественную науку и считаем это нужным и полезным делом. В противном случае отечественная строительная индустрия может стать лишь придатком зарубежных технологий.

Какие изменения происходят в сфере проектирования?

Во-первых, следует отметить, что в сегменте проектирования осуществляется актуализация СНиПов в виде Сводов и правил, которые базируются на Федеральном Законе №384 о безопасности зданий и сооружений.

Во-вторых, в последнее время на российский рынок со своими проектировщиками, технологиями и оборудованием приходят иностранные компании, которые начинают диктовать условия. Это связано с тем, что в градостроительный кодекс были внесены такие изменения и дополнения, что зарубежные коллеги могут применять свои проекты без всякого согласования и экспертизы, например в части повторных проектов. Такое положение дел

разрушает отечественную проектную составляющую строительного кодекса.

В-третьих, претерпели изменения и запросы заказчиков: они считают, что проектирование — вещь несложная, и, соответственно, не требует большого внимания, трудозатрат и времени. Как вы понимаете, это абсурд.

Вывод напрашивается следующий: постепенно мы все больше теряем российское техническое нормирование, а значит — свое лицо. В последнее время нас агитируют перейти на еврокоды, но когда начинаешь внимательно с ними работать, понимаешь, что по многим параметрам они не подходят. Есть выход — разработать национальные приложения к еврокодам, но это требует привлечения дополнительного финансирования, которого пока тоже никто не выделяет. В общем, проблема остается открытой, но все настоятельнее требует своего разрешения.

Многие считают, что в основном действующие СНиПы окончательно устарели.

Когда заявляют, что строительные нормы и правила устарели, то по факту многие даже не знают сути вопроса. К примеру, продолжают действовать СНиПы по расчету строительных конструкций. Более того, в 2010–2012 гг. на основании постановления Правительства было актуализировано порядка 100 Сводов правил и стандартов, в которые внесены измене-



Универсально-спортивный зал на 12 000 мест в составе многофункционального комплекса «Футбольный стадион «ООО «Стадион — Спартак», г. Москва



Футбольный стадион на 45 000 зрителей к XXVII Всемирной летней универсиаде — 2013, г. Казань

ния, связанные с вопросами основополагающих требований закона о безопасности зданий и сооружений. В разработке этих важных документов наш институт принимал непосредственное участие. Сейчас предстоит следующий этап — разработка межгосударственных стандартов.

Это показатель признания научно-практической деятельности института.

За 50 лет своего существования институтом накоплен колоссальный опыт комплексного проектирования зданий и сооружений любого уровня сложности, отвечающего современным архитектурно-строительным требованиям. Только в течение последних лет по проектам ЦНИИПромзданий построены многофункциональные спортивные комплексы (дворцы спорта в Подмоскovie, стадионы в Грозном, Ярославле, Казани, малая ледовая арена для хоккея с шайбой и два тренировочных катка для Олимпиады в Сочи); ряд торгово-развлекательных центров («АШАН», «Рамстор», «МЕГА», «Щука»), жилые и административные здания, промышленные объекты. По нашему проекту построен Национальный центр управления в кризисных ситуациях МЧС РФ, выполнены проекты ряда объектов, отвечающих требованиям «зеленых» стандартов. В настоящее время осуществляется проектирование крупного цементного комбината в Белгородской области.

Конечно, меня как руководителя, не может не радовать тот факт, что институт продолжает свое развитие и многие наши работы отмечены премией Правительства РФ в области науки и техники. Тем не менее хочу заметить, что за последние 10–20 лет промышленный комплекс России практически исчерпал срок амортизации и морально устарел. В данном аспекте опыт и наработки нашего института могут оказать существенную помощь, т.к. будущее России зависит от ускоренной модернизации промышленности.

Корреспондент: Елена Марголина

CENTROMASHPROEKT (Центромашпроект) ОАО24

Адрес: 129626, г. Москва, проспект Мира, д. 102 Б
Тел.: (495) 687–6297, (495) 687–6320
E-mail: contact@cmp.su
http://www.cmp.su

ELITE-SYSTEMS (ЭЛИТНЫЕ СИСТЕМЫ) ООО26

Адрес: 109052, г. Москва, Нижегородская ул., д. 33
Тел.: (495) 646–12–22
E-mail: info@elite-systems.ru
http://www.elite-systems.ru

Ficote Engineering ООО23

Адрес: 129085, г. Москва, Годовиков ул., д. 9, стр. 2, этаж 4
Тел.: (495) 980–68–51,
Факс: (495) 980–68–50
E-mail: moscow@ficote.com
http://www.ficote.com

АКТИО РУС ООО28

Адрес: 140054, Московская обл., г. Котельники, Дзержинское шоссе, д. 4/2
Тел.: (495) 545–00–54
Факс: (498) 553–70–71
E-mail: info@actio.ru
http://www.actio.ru

АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОЖАРНО-СПАСАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ «СОЮЗ 01»30

Адрес: 115551, г. Москва, Шипиловский пр-д, д. 47, оф. 75
Тел.: (499) 558–01–98
E-mail: souz01.com@gmail.com
http://www.souz01.com

БЕРАТЕХ ЗАО50

Адрес: 119421, г. Москва, Новаторов ул., д. 38, к. 4
Тел./факс: (495) 935–15–15, (495) 936–76–76
E-mail: berateh@inbox.ru
http://www.berateh.ru www.bfasad.ru

БИЛД ФАСТ ТЕКНОЛОДЖИ ООО32

Адрес: 144002, Московская обл., г. Электросталь, Горького ул., д. 32
Тел.: (496) 573–93–23, (496) 573–89–45, (496) 573–65–10
E-mail: bildft@bildft.ru

БОЛОГОВСКИЙ АРМАТУРНЫЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ ЗАО20

Адрес: 123290, г. Москва, а/я 78
Тел.: (495) 223–08–98/68
E-mail: info@bolarm.ru
http://www.bolarm.ru, www.vodoschet.ru

Вагнер Группа строительно-производственных компаний ООО34

Адрес: 140004, Московская обл., г. Люберцы, Октябрьский проспект, д. 411
Тел.: (495) 660–23–03
Факс: (495) 558–88–07
E-mail: info@gspk-vagner.ru
http://www.gspk-vagner.ru

ВИРСОН ГРУППА КОМПАНИЙ39

Адрес: 115419, г. Москва, 2-й Рошинский проезд, д. 8, БЦ «Серпуховской Двор», строение 5, офис 203
Тел.: 8–800–333–24–22, (495) 232–22–42
E-mail: zakaz@virson.ru
http://www.virson.ru

ВИТРУЛАН ТЕКСТИЛЬГЛАС ООО40

Адрес: 107023, г. Москва, Электровзводская ул., д. 24
Тел.: (495) 721–35–30
E-mail: info@vitruan.ru
http://www.vitruan.ru

ГермоМасСтрой ООО42

Адрес: 121086, г. Москва, Береговой проезд, д. 4, корп. 3, стр. 5
Тел.: (495) 229–41–87, (499) 145–74–00
Факс: (499) 145–74–01
E-mail: zakaz@germostroy.ru
http://www.germostroy.ru

ГИДРОМАСТЕР ПКФ ООО44

Ремонт легковых машин
Адрес: 121059, г. Москва, Киевская ул., вл. 14, стр. 4
Тел.: (495) 789–86–94
Ремонт спецтехники
Адрес: 141400, Московская обл., г. Химки, Вашутинское ш., д. 10
Тел.: 8 (901) 543–61–05, 8 (901) 543–62–05
E-mail: reklama@gidromaster.ru
http://www.gidromaster.ru

ГРАДО ООО45

Адрес: 111123, г. Москва, Электродный проезд, д. 8
Тел.: (495) 771–71–29
E-mail: info@gra-do.ru
http://www.gra-do.ru

Группа ХОМА ООО47

Адрес: 109431, г. Москва, Привольная ул., д. 70
Тел.: (495) 781–66–83
E-mail: info@homa.ru
http://www.homa.ru

ГСП-ТРЕЙД ГК4

Адрес: 115162, г. Москва, Люсиновская ул., д. 70, стр. 1
Тел.: (495) 626–46–92, (495) 626–49–58
E-mail: office@gsp-trade.ru
http://www.gsp-trade.ru

ЕвроСтрой ООО48

Адрес: 125363, г. Москва, Новопоселковская ул., д. 6, корп. 7
Тел.: (495) 926–48–32, (495) 926–48–35, (495) 981–42–37
E-mail: evrostroy_vs@mail.ru
http://www.evrostroy-moscow.ru

ИНЭК ООО52

Адрес: 125480, г. Москва, Героев Панфиловцев ул., д. 10, стр. 1, оф. 402
Тел.: (495) 494–01–92 (495) 492–50–55
E-mail: inek@amtmgts.ru
http://www.inek-mos.ru

КВАНТАСТРОЙ ООО54

Адрес: 129301, г. Москва, Бориса Галушкина ул., д. 14, корп. 2
Тел.: (495) 686–10–13, (495) 682–62–14
E-mail: kvantastroy@mail.ru
http://www.kvantastroy.ru

КоммерцСтрой ООО56

Адрес: 129128, г. Москва, Бажова ул., д. 16, а/я 34
Тел./факс: (499) 187–68–38
E-mail: sales@kommerzstroy.ru
http://www.kommerzstroy.ru

КОНСТРУКТОР ГРУППА КОМПАНИЙ ООО58

Адрес: 115093, г. Москва, Серпуховская Большая ул., д. 44, оф. 19
Тел.: (495) 668-12-06
E-mail: 9859117876@mail.ru
http://www.konstruk.ru

КС Профпласт ООО60

Адрес: 141865, Московская обл., Дмитровский р-н, промзона «Белый Раст», стр. 163 А
Тел.: (495) 363-14-76
E-mail: sales@ks-profplast.ru
http://www.ks-profplast.ru

ЛЕВША И К° ООО8

Адрес: 109456, г. Москва, Паперника ул., д. 15
Тел.: (499) 170-20-69, (499) 170-87-65
E-mail: info@levsha.info
http://www.levsha.info

МАВИКС ЗАО61

Адрес: 127006, г. Москва, Весковский пер., д. 4/1
Тел.: (495) 609-25-51
Факс: (499) 250-82-88
http://www.mavix.ru

МЗЭМИ ОАО36

Адрес: 109428, Москва, Стахановская ул., д. 8
Тел.: (499) 171-08-42
E-mail: zavod@mzemi.ru
http://www.tdmzemi.ru www.oaomzemi.ru

МОСЭКСПЕРТ ООО 11

Адрес: 125047, г. Москва, Бутырский Вал ул., д. 5
Тел.: (499) 558-17-33
Факс/тел.: (495) 783-36-12
E-mail: contract@mosexpert.info
http://www.mosexpert.info

НИКА ООО62

Адрес: 142150, г. Москва, Краснопахорское поселение, пос. Красная Пахра
Тел.: (495) 775-45-00
E-mail: info@pknika.ru
http://www.pknika.ru

ОПОРА-3 ООО.....64

Адрес: 109029, г. Москва, Скотопрогонная ул., д. 35, стр. 8, оф. 119
Тел.: (495) 956-78-86, (495) 670-69-25
E-mail: Opora-3@yandex.ru
http://www.opora-3.ru

САРОВСКИЕ ПОЛИМЕРЫ ООО 14

Адрес: 121099, г. Москва, Новинский бульвар, д. 11
Тел.: (495) 787-37-37
Факс: (495) 787-56-90
E-mail: info@dyuk.ru
http://www.dyuk.ru

СтройПроект ООО.....65

Адрес: 111033, г. Москва, Золоторожский Вал, д. 34, стр. 2
Тел.: (495) 542-60-13
E-mail: info@stroyproject.com
http://www.stroyproject.com

СТРОЙПРОМЕТ ГРУППА КОМПАНИЙ ООО.....51

Адрес: 141400, Московская обл., г. Химки, Рабочая ул., д. 2а
Тел.: (495) 933-54-00, (495) 980-97-74
E-mail: info@lmk.ru
http://www.stroypromet.ru, www.lmk.ru

СтройЭкспертиза («Независимое агентство строительных экспертиз») ЗАО68

Адрес: 105264, г. Москва, Верхняя Первомайская ул., д. 43, оф. 206
Тел.: (499) 163-81-71
E-mail: stroyexpertiza@nm.ru
http://www.stroy-expertiza.ru

СТРОЙЭКСПОРТ НП ООО66

Адрес: 123060, г. Москва, Берзарина ул., д. 32, стр. 1
Тел.: (499) 192-9781, (499) 192-7738
E-mail: np-68@mail.ru

Центр Экологических Инициатив (ЦЭИ) Проектное бюро ООО.....69

Адрес: 107031, г. Москва, Дмитровский пер., д. 4, стр. 1, подъезд 1
Тел.: (495) 623-68-68
Тел./факс: (495) 623-68-68
E-mail: info@ceieco.ru
http://www.ceieco.ru

ЦНИИПРОМЗДАНИЙ ОАО70

Адрес: 127238, г. Москва, Дмитровское ш., д. 46, корп. 2
Тел.: (495) 482-45-06, (495) 482-43-06
E-mail: cniipz@cniipz.ru
http://www.cniipz.ru

ЭСКО ЗЭ ЗАО..... 17

Адрес: 125362, г. Москва, Водников ул., д. 2, стр. 14
Тел.: (499) 929-82-35
E-mail: info@esco3e.ru
http://www.esco3e.ru

4 - 8 ИЮНЯ 2013

РОССИЯ / МОСКВА / МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



реклама



14-я Международная специализированная выставка
 «СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ'2013»

СТТ'2013

СПЕЦИАЛИСТЫ ЗНАЮТ!

**БИЗНЕС
СТОЛИЦЫ**

Информационно-рекламный специализированный выпуск «Строительство. Отделка интерьера»

Учредитель и издатель — ООО «Издательский дом «Бизнес столицы», 101000, г. Москва, ул. Покровка, д. 14/2, стр. 1

Издание зарегистрировано в Центральном территориальном управлении Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-45444.

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР», 107023, Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

Тираж 10 000 экз. Цена свободная.

При перепечатке материалов ссылка на журнал «Издательский дом «Бизнес столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности за точность информации, предоставленной участниками журнала.

E-mail: bizstol@mail.ru
 www.bizstol.ru

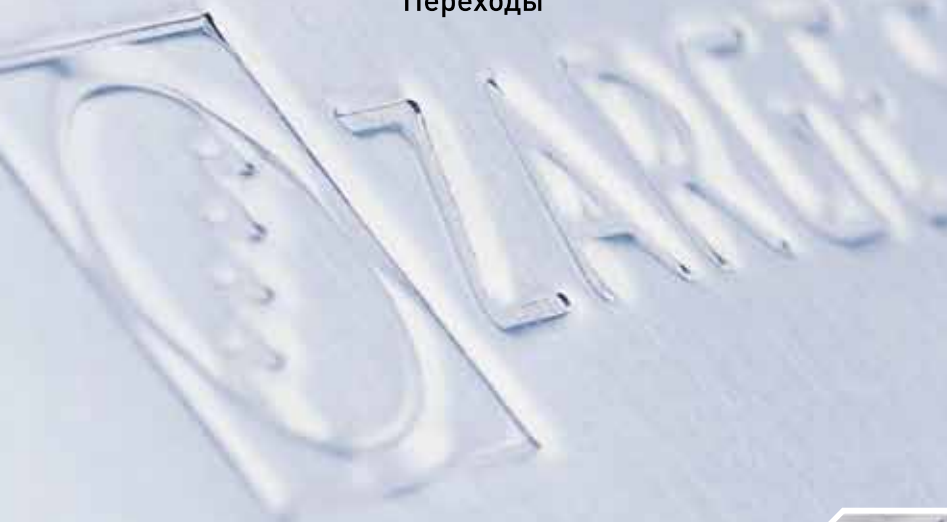
По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефону: (495) 943-21-41, (495) 971-92-05



Вышки-туры



Переходы



Передвижные подмости ЦАРГЕС



Специальные конструкции



Универсальные системы упаковки и хранения (контейнеры, боксы)

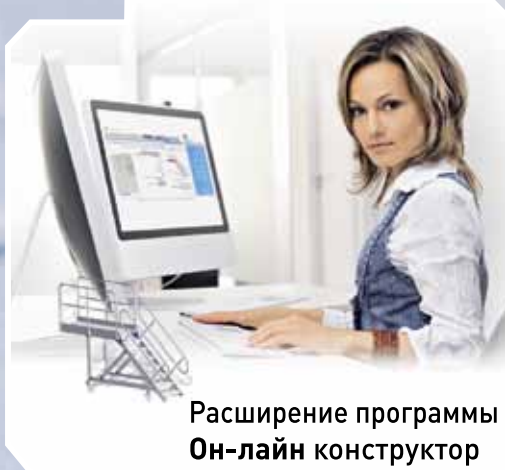
Рабочие платформы



Многофункциональные лестницы



Расширение программы Он-лайн конструктор CREXESS



ЗАО "Апекс-СПб" – официальный представитель ZARGES GmbH в России

Санкт-Петербург

тел./факс: (812) 327-09-78

Москва

тел./факс: (495) 231-24-01