

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2014

СПЕЦВЫПУСК

СТРОИТЕЛЬСТВО



герой номера

**ИГОРЬ ВИКТОРОВИЧ
ЗАМОЛОДЧИКОВ**

генеральный директор
компании «Левша и Ко»

Читайте в номере

Актуальные
интервью

СРО
строителей
отвечают
на запрос
рынка

Обзор рынка
строительных
материалов

MosBuild



Главная строительная
и интерьерная выставка России

Строительство. Интерьер
1 – 4 апреля 2014, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Окна. Фасады. Ворота. Автоматика
1 – 4 апреля 2014, Москва, ВВЦ, Павильон 75

Керамика. Камень. Сантехника
15 – 18 апреля 2014, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Подробнее на сайте
www.mosbuild.com

MosBuild 20 лет –
строим будущее
вместе!

MosBuild 

Архитектура ■ Строительство ■ Дизайн ■ Декор

Генеральная
деловая газета:

ВЕДОМОСТИ
RUSSIAN BUSINESS FINANCIAL PRESS

Официальный
информационный партнер:

НЕДВИЖИМОСТЬ

При поддержке:

Коммерсантъ

ГРУППА
РИА НОВОСТИ



ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:**ЛЕВША и Ко****Игорь Викторович Замолодчиков** стр. **6**

«Самый больной вопрос в строительстве — это отсутствие персональной ответственности»

**ТОРОС****Леонид Анатольевич Лашков**стр. **10**

«Проекты вывода предприятий в регионы должны предусматривать развитие в них жилищного строительства. Это, кстати, еще один аспект развития рынка жилищного строительства»

**ПСФ СТАЛЬКОН****Николай Владимирович Шевчук**стр. **13**

«Мы не только участвуем в тендерах, но и выигрываем большинство из них. Как правило, в части монтажа металлоконструкций нам принадлежит ведущая роль»

**ИРК ВОТЕК-ЭСТЕЙТ****Александр Владимирович Константиновский**стр. **16**

«Я считаю, что государство, которое выдает разрешение на ведение строительных работ, само должно защищать права инвесторов и строителей надлежащим образом»

**ИНЭК****Сергей Георгиевич Юдин**стр. **20**

«Может, пора вернуться к лицензированию эксплуатирующих организаций? Это потребует и соответствующей инженерной подготовки, и умения управлять, и знания эксплуатации в целом»

**ЭлитСтройГрупп****Андрей Иванович Руть**стр. **24**

«Этот объект нам достался после ухода Магомеда Билалова (бывшего гендиректора «Красной поляны»). Искали компанию, которая смогла бы взять на себя все риски и за полгода (вместо упущенных двух) построить комплекс трамплинов»

СРО строителей отвечают на запрос рынка стр. **28****Обзор российского рынка строительных материалов** стр. **56**

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ

Рубрика: Герой номера

ЛЕВША И Ко ООО.....6

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

Рубрика: Голос эксперта

ТОРОС ОАО.....10

Адрес: 125047, г. Москва, Миусская площадь, д. 2

Тел.: (499) 250-15-07, (499) 250-15-18,
(499) 250-20-06

E-mail: info@oao-toros.ru

http://www.oao-toros.ru

Рубрика: Прогрессивные инвестиции

ВОТЕК-ЭСТЕЙТ ИРК ООО.....16

Адрес: 105066, г. Москва, Новая Басманная ул.,
д. 25/2, стр. 1, офис 1 (вход с улицы)

Тел.: (495) 989-17-50

Факс.: (499) 261-13-56

E-mail: company@votek-estate.ru

http://www.votek-estate.ru

АТЛАНТ-СТРОЙ ООО.....16

Адрес: 115184, г. Москва, Климентовский пер., д. 6,
вход со двора через арку

Тел.: (495) 225-80-81

E-mail: company@atlantstroy.ru

http://www.atlantstroy.ru

Рубрика: Лидер рынка

СТАЛЬКОН ПСФ ООО.....13

Адрес: 115114, г. Москва, Кожевническая ул., д. 11/13

Тел.: (499) 235-07-22, (499) 235-51-12

Факс: (499) 235-07-23

E-mail: 2350722@mail.ru

http://www.steelcon.ru

ИНЭК ООО.....20

Адрес: 125480, 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

Рубрика: Инновационные материалы

ГИДРОЛ-РУФИНГ НПО ООО.....23

Адрес: 109428, г. Москва, Стахановская ул., д. 20

Тел./факс: (495) 730-46-54, (495) 739-35-08

E-mail: info@gidrol.ru

http://www.gidrol.ru

Рубрика: Уникальный проект

ЭлитСтройГрупп ООО.....24

Адрес: 142770, г. Москва, Новомосковский АО,
дер. Сосенки, Сосновая ул., д. 18

Тел.: (495) 225-99-06

E-mail: info@elitstroygrup.ru

http://www.elitstroygrup.ru

Рубрика: Инновационные разработки

СИСТРОМ ООО.....27

Адрес: 119331, г. Москва, проспект Вернадского,
д. 29, оф. 1205

Тел.: (495) 638-06-39

Тел./факс: (495) 788-80-98

E-mail: sistrom@sistrom.com

http://www.sistrom.ru

СРО строителей.....28

Обзор рынка строительных материалов.....56

АЛЬПИКА ГК.....30

Адрес: 115230, г. Москва, Варшавское шоссе,
д. 47, к. 4

Тел.: (495) 795-30-68

E-mail: info@alpicagroup.ru

http://www.alpicagroup.ru

Антей-СтройИнвест ООО.....32

Адрес: 129347, г. Москва, Ярославское шоссе,
д. 124, оф. 65-68

Тел.: (499) 181-82-32, (495) 789-36-31, (495) 778-05-28

Факс: (499) 181-82-35

E-mail: anteystroy@yandex.ru

http://www.anteystroy.ru

А-ЮСДИН ЗАО.....33

Адрес: 107076, г. Москва, Колодезный пер., д. 2 А

Тел.: (495) 787-03-57, (499) 268-71-32

E-mail: a-usdin@mail.ru

БАФ Строительная компания ЗАО.....34

Адрес: 109443, г. Москва, Юных Ленинцев ул.,
д. 91, корп. 2, пом. 4

Тел.: (499) 172-93-90, (499) 172-87-57, (499) 172-87-19

Факс: (499) 172-69-29

E-mail: baf_2002@mail.ru

http://www.zaoskbaf.ru

ВысотСтройИнжиниринг ООО.....35

Адрес: 115201, г. Москва, Каширский проезд, д. 19

Тел.: (495) 380-05-19, (495) 380-07-08

E-mail: info@h-b-e.ru

http://www.h-b-e.ru

ЕвроСтрой Группа компаний37

Адрес: 142784, г. Москва, бизнес-парк «Румянцево», подъезд 12, оф. 977.
123592, г. Москва, Маршала Катукова ул., д. 20
Тел.: (495) 255-05-43
E-mail: 2550543@mail.ru
http://www.ststroy.ru

ГРАНАТ ПСК ООО36

Адрес: 127411, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 157, стр. 5, оф. 5130
Тел.: (495) 665-61-85, (495) 545-73-89
E-mail: psk-granat@yandex.ru
http://www.granat-psk.ru

КАНПРО ООО4-я обложка

Адрес: 140091, Московская область, г. Дзержинский, Энергетиков ул., д. 4, территория сервис-центра КАМАЗ
Тел.: (495) 221-84-55, (495) 221-76-96, (495) 745-59-59
E-mail: moduly@kanpro.ru, mail@kanpro.ru
http://www.kanpro.ru, http://www.moduly.ru

КОНТАРЭКС ООО38

Адрес: 115201, г. Москва, Каширский проезд, д. 19
Тел.: (495) 380-05-19, (964) 535-37-74
E-mail: info@kontarex.ru
http://www.kontarex.ru

КровТайм ООО40

Адрес: 107564, г. Москва, Краснобогатырская ул., д. 6, бизнес-центр «Вилла Рива»
Тел.: (495) 532-30-65, (495) 532-98-88
Факс: (495) 645-43-37
E-mail: info@krovtime.ru
http://www.krovtime.ru

**«НЕАТЕХ СТРОЙ», «НЕАТЕХ СТРОЙ ЦЕНТР»
Группа компаний42**

Адрес: 129344, г. Москва, Енисейская ул., д. 1
Тел.: (495) 755-93-40
Тел./факс: (495) 223-24-41
E-mail: info@neatehstroy.ru
http://www.neatehstroy.ru

РЕМСТРОЙИНВЕСТ ООО44

Адрес: 115583, г. Москва, Генерала Белова ул., д. 26, оф. 1106
Тел.: (495) 641-05-24
E-mail: remsi-k@yandex.ru
http://www.remsi.ru

СВАЙНЫЕ КОНСТРУКЦИИ ООО46

Адрес: 141730, Московская обл., г. Лобня, Промышленная ул., д. 1 А
Тел.: (495) 577-14-24, (495) 577-14-24,
E-mail: posta@promkomplex.ru
http://www.промсваи.рф,

СТ-ЛОГИСТИКА Группа компаний ООО48

Адрес: 117519, г. Москва, Кировоградская ул., д. 32, оф. 10С1
Тел.: (495) 315-50-90, (495) 315-58-96
E-mail: st_logostika@mail.ru

**«СТРОЙ МАСТЕР» Производственно-
строительная фирма ООО45**

Адрес: 143985, Московская обл., г. Железнодорожный, Пригородная ул., д. 3а
Тел./факс: (495) 660-66-82, 8-985-260-11-11
E-mail: psfstroymaster@mail.ru
http://www.psfstroymaster.ru

ТМК-Монолит ООО50

Адрес: 129344, г. Москва, Енисейская ул., д. 1, стр. 8, офис 140
Тел.: (495) 766-89-00
E-mail: info@tmk-monolit.ru
http://www.kaskato.ru, http://www.sk-vista.ru

ФОТОТЕХ ООО52

Адрес: 119192, г. Москва, Винницкая ул., д. 8
Тел.: (495) 666-31-06, (495) 739-54-90, (499) 739-31-14, (499) 739-31-30
Факс: (495) 739-54-90, (499) 739-30-45
E-mail: sales@phototech.ru
http://www.phototech.ru

Швинг-Штеттер Руссланд ООО54

Адрес: 123610, г. Москва, Краснопресненская наб., д. 12, подъезд 6, оф. 1410
Тел.: (495) 258-14-12
Факс: (495) 258-20-92
E-mail: stetter@datarecovery.ru
http://www.schwing-stetter.ru

**БИЗНЕС
СТОЛИЦЫ**

**Информационно-рекламный
специализированный выпуск
«Строительство»**

**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 телефонам:
(495) 943-21-41, (495) 971-92-05**



Игорь Викторович ЗАМОЛОДЧИКОВ

генеральный директор
ООО «ЛЕВША И КО»

Генеральный директор — Игорь Викторович Замолодчиков. Родился в Можайске в 1960 г. 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 г. С удовольствием читает классику. Любит туризм и рыбалку.



Умелец Левша, подковавший блоху, стал частью российской истории и на века прославился своим мастерством и умением. Именно такое название носит строительная компания, которая вот уже 20 лет качественно выполняет то, что другим оказывается не под силу.

Игорь Викторович, какие изменения произошли в вашей компании за это время?

Деятельность ООО «Левша и Ко» начиналась с трех человек, которые и стали ее учредителями: я, Светлана Ивановна Семенова и Юрий Анатольевич Щербаков. И меня откровенно радует, что все эти годы рядом со мной работают люди неравнодушные, которые душой болеют за деятельность нашей фирмы.

На сегодняшний день «Левша и Ко» — группа компаний. Мы всегда стараемся оправдывать свое название, и, как это ни удивительно, оно не раз помогало нам выиграть тот или иной конкурс при прочих равных условиях еще на заре 90-х гг.

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 «Мосметрострой». В структуре компании — сильное проектное бюро, ПТО, отдел снабжения, монтажное подразделение и др. Наличие собственной производственной базы дает возможность оперативно производить различные изделия из черного металла, а также декоративные элементы из композитных материалов, которые требуются в ходе проведения строительных работ.

Нам всегда интересно придумывать что-то новое, нестандартное. Так, технологию вентилируемого фасада наша компания впервые применила в России в 1994 г., и, конечно, мы были уверены, что придумали ее сами. Но оказалось, что во всем мире она уже давно существует. Дело в том, что в те годы информационное поле было закрытым, и новые мировые технологии оказались нам неизвестны и недоступны. Сейчас человечество может свободно пользоваться информацией и технологиями, которые находятся в свободном доступе. Это значительно продвигает и развивает строительную индустрию.

Сегодня многие компании научились работать быстро с использованием современных технологий. Тем не менее мы стремимся так выполнять порученное дело, чтобы наша работа отличалась высочайшим уровнем качества.

В настоящее время вас активно привлекают к работам, связанным со строительством новых станций метрополитена, которые в последнее время вводят в эксплуатацию достаточно быстрыми темпами. Какие проблемы видите в этом секторе?

Любой строительный объект, как правило, выполняется с учетом всех действующих требований и ГОСТов, поскольку предпо-



лагается, что он должен быть безопасным для людей. Но существуют серьезные различия между строительством, к примеру, торгового центра и метро. И дело даже не столько в технологии, применяемой к этим объектам, а скорее в том, что, во-первых, предполагаемый срок эксплуатации метро доходит до 100 лет, и в течение всего этого периода эксплуатация ведется в крайне тяжелых условиях. Во-вторых, этим видом подземного транспорта пользуется огромное число людей, которым необходимо создать безопасные условия нахождения в нем. Как вы понимаете, когда встает вопрос безопасности, спешка просто неуместна, ведь можно что-то упустить, и в этом есть определенный риск. При строительстве столь ответственного объекта важен каждый болтик. Думаю, вы не раз видели слоган, который размещен на растяжках в зонах строительства новых станций метро: «Стройка — это временное неудобство. Стройка на время — метро на века».

Руководство метрополитена предъявляет достаточно жесткие требования ко всем задействованным в строительстве компаниям, и, конечно, все стараются не подвести и с честью выполнить оказанное доверие. Но существует человеческий фактор и не все можно предусмотреть и увидеть при приемке.

Сколько времени уходило на строительство одной станции метро в советское время?

Насколько мне известно, в СССР один перегон метро строили порядка пяти лет. В 2000-х гг. аналогичные работы проводились в течение трех лет. Сегодня современные станции метро пытаются строить за два года, но это не очень удается. Бригады спешат к обозначенному сроку, сдают с недоделками и потом стараются все довести до ума. На мой взгляд, не очень хорошая тенденция.

Несмотря на то, что при строительстве метро сегодня применяют совершенно иные технологии, нежели при возведении других объектов, надо учитывать, что это предприятие работает в достаточно жестком режиме, и впоследствии отремонтировать или перестроить что-то, даже совсем незначительное, будет сложно. Именно поэтому надо больше внимания уделять подготовке проектов и качеству.

Какие виды работ в строительстве новых станций метро выполняет ваша компания?

Мы занимаемся архитектурной отделкой. Некоторую часть проектных работ выполняет в том числе и наше конструкторское бюро.



Вместе с архитекторами мы занимаемся подборкой материалов и соответствующих технологий, в результате чего станции будут смотреться лаконично и современно. В то же время материалы должны быть износостойчивы и антивандальны и в течение долгого времени (30–50 лет и более) не терять первоначальный вид. Мы рассматриваем материалы различной фактуры и цвета и зачастую вынуждены объяснять архитекторам — людям творческой профессии, почему нельзя применять тот или иной материал, а лучше использовать другие варианты. В этом, безусловно, помогает опыт.

Сейчас наметилась тенденция к удешевлению проектов, что в свою очередь значительно сужает круг подходящих материалов. Если бюджет невелик, то и архитектор ограничен в своих фантазиях и выбор возможных к применению материалов соответственно меньше. При этом стоимость отделки по отношению к стоимости самого строительства несоизмеримо мала. К примеру, если считать, что на строительство одного усредненного километра метро (одна станция) требуется 5 млрд руб., то строительство ее архитектурной части составляет не более 10%.

Интересное соотношение. Тем не менее российское метро славится во всем мире. Тысячи зарубежных туристов заказывают экскурсии и с интересом фотографируют наши знаменитые старые станции — «Киевская», «Маяковская», «Площадь Революции», «Новослободская», «Спортивная» и др. Не кажется ли вам, что современные станции уже не столь прекрасны в своем архитектурном исполнении?

Да, метро — это одна из визитных карточек Москвы, уникальный архитектурный объект. Первые станции планировали выложить плиткой, но в те годы в стране не хватало мощностей, а закупать этот материал за границей было достаточно дорого. Поэтому многие старые станции выполнены в граните, который нарубили в Гулаге.

В настоящее время среди вновь вводимых станций метро тоже немало действительно очень красивых. Они просторные, светлые, с хорошей планировкой, интересным архитектурным решением. На мой взгляд, современным метростроителям удается сохранить неизменный имидж московского метро как настоящего архитектурного произведения. Скажу больше, по сравнению с европейским московский метрополитен — настоящий дворец. Я думаю, что уже буквально через 50 лет новые станции тоже будут фотографировать. Это лишь дело времени.

На каких объектах метрополитена работала ваша компания?

Группа компаний «Левша и Ко» в разной степени принимала участие в строительстве примерно 12 станций метро. Мы выполнили архитектурную часть (облицовка стен, монтаж потолков) на станциях метро «Борисово», «Новокосино», «Воробьевы горы», «Парк Победы» и др. В настоящее время ведем рабо-

ты на станции «Лесопарковая», где выполняем архитектурное оформление вентшахт со стеклянными жалюзи, красим своды. На станции «Деловой центр» оформляем потолок.

И надо сказать, что у каждой станции есть свой неповторимый стиль: одна смотрится более выигрышно за счет своеобразного архитектурного решения или применения камня, другая — за счет металла.

В других строительных проектах принимаете участие?

Да. Мы стараемся диверсифицировать свой бизнес, и в папке наших работ немало бюджетных и коммерческих проектов. Сегодня компания значительно выросла и окрепла, обрела статус современного предприятия и надежного партнера. 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 МГПУ «Мосводоканал», для которого выполнили четыре проекта по реконструкции зданий. ООО «Левша и Ко» принимало участие в возведении Третьего транспортного кольца (архитектурное оформление подземной торгово-пешеходной зоны на Кутузовском проспекте); проводило работы по строительству уникального сооружения — Лефортовского тоннеля, расширению ремонтной зоны здания технического центра «Нью-Йорк Моторс» на Волгоградском проспекте; проводило монтаж металлоконструкций и вентилируемых фасадов зданий аэропорта Внуково и др. Одно из наших ноу-хау — установка разработанных нами перил на двенадцати путепроводах МКАД. Мы осуществили архитектурное оформление восьми пешеходных переходов (заказчик: УКС «ДОРОГ», правительство Москвы) и др.

Сегодня заканчиваем строительство торгового центра, где выполняем тепловой контур, то есть придаем строению красивый архитектурный облик.

Считаете ли вы строительную профессию интересной и перспективной?

В строительной отрасли существует много требований, которые необходимо соблюдать. Действующие СНиПы и ГОСТы никто не отменяет, соответственно, все наши фантазии находятся в достаточно ограниченном поле. Именно поэтому при выполнении некоторых проектов и возникает та самая сложность, которая заставляет искать неординарное решение. Мне интересны именно такие задания, в которых существует определенная проблема, и до нас ее никому не удавалось преодолеть, либо не было найдено какого-либо прямого решения. Но, как вы понимаете, в правильности и обоснованности такого неординарного подхода надо еще убедить людей, которые задействованы в данном проекте: заказчика, инвестора, архитектора и, наконец, Ростехнад-



зор, причем убеждать надо достаточно обоснованно, ведь дело имеешь с профессионалами. И когда все это удается, тогда и получаешь удовлетворение от своей работы.

К примеру, когда мы принимали участие в реконструкции МКАД, столкнулись с неоднозначной проблемой: необходимо было поставить ограждения на 12 мостах и путепроводах на Ярославском, Ленинградском, Волгоградском и в направлениях и др. При этом все понимали, что, если поставить металл в перилах ограждения на трассе с такой большой нагрузкой, он долго не простоит. Это была задача из категории повышенной трудности. Мы разработали идею, рассчитали и изготовили профили, под которые на заводе заказали специальную оснастку, затем разработали технологию крепления, монтажа сборки и т.д. В результате в 1987 г. была выполнена установка перил ограждений из алюминия, но, я думаю, сегодня мало кто догадывается об этом. При сдаче объекта я написал гарантию на нашу работу сроком на 10 лет. Прошло уже 16 лет, а они до сих пор стоят. Но самое главное, до сих пор не утрачена их функциональность и даже не потерян первоначальный цвет.

Самый больной вопрос в строительстве — это отсутствие персональной ответственности.

Большинство строителей сходятся во мнении, что развитие строительной отрасли осложняется наличием «длинных денег». Что думаете по этому поводу?

Действительно, одна из самых сложных проблем (Игорь Викторович тяжело вздохнул...). Эта ситуация и вынуждает заниматься диверсификацией бизнеса и браться за коммерческие объекты. При выполнении бюджетных проектов на оборачиваемость денежных средств уходит в лучшем случае полгода. Более того, сейчас введено новое правило, согласно которому бюджетные проекты не авансируются. И это при том, что в нашей работе до 70% составляет стоимость материалов, поставщики которых, как правило, требуют 100%-ной предоплаты. Чтобы как-то выбраться из этой непростой ситуации, приходится всю прибыль пускать в оборотные средства.

Вашей компании было комфортнее работать 10–15 лет назад или сейчас, когда накоплен значительный опыт?

Тогда было веселее!

«Сейчас для бизнеса нет устойчивых правил игры и нет определенных критериев развития бизнеса, — добавляет Юрий Анатольевич Щербаков. — На рынке много недобросовестных компаний и обмана, что в большинстве случаев связано с нечистоплотностью заказчика. Думаю, строительный бизнес должен пересмотреть свое отношение к работе и выработать приемлемые правила между действующими игроками. Более того, мы не ощущаем участия, помощи со стороны государства, которое декларирует свою поддержку малому и среднему бизнесу. Скорее наоборот, во главу угла ставится чиновничий подход, который направлен не на результат, а на желание отчитаться. Это создает дополнительные и серьезные проблемы».

Игорь Викторович, назовите, пожалуйста, тенденции современной строительной отрасли.



Учредители ООО «Левша и Ко»: Игорь Викторович Замолодчиков, Светлана Ивановна Семенова и Юрий Анатольевич Щербаков

Сегодня наблюдается централизация и монополизация бизнеса. Налицо прямое вытеснение мелкого и среднего бизнеса из отрасли.

Гораздо тяжелее и более бюрократично, чем раньше, принимаются решения на верхнем уровне — в службе заказчика, генподрядчика, надзорных органов и т. д. Причем бюрократия «возмужала» на порядок. Теоретически эти меры должны были бы улучшить качество выполняемых работ, но я бы не сказал, что это произошло. Самый больной вопрос в строительстве — это отсутствие персональной ответственности.

Вы затронули крайне важный аспект. Что же такое персональная ответственность в строительстве сегодня?

«В строительстве каждый проектировщик, каждый прораб и каждый инженер ставит свою подпись, то есть в проекте фигурирует их фамилия, имя и отчество, — рассказывает Ю. А. Щербаков. — Везде есть личная ответственность людей, которые задействованы на определенном этапе строительных работ, но практически невозможно найти ответственного за все строительство. Нет такого инженера, который встанет под спроектированный им мост, когда по нему движется груженный поезд».

«Абсолютно верно, — продолжает И. В. Замолодчиков. **На мой взгляд, должны быть аттестованные специалисты, имеющие соответствующий сертификат государственного образца и опыт работы, которые будут отвечать за выполнение проекта в полном объеме. Такой «начальник строительства» должен иметь очень хорошую зарплату и нести за все решения на стройке персональную ответственность, вплоть до уголовной: своим имиджем, страховым полисом или еще чем-то. Юридически такой специалист никому не будет подчиняться. Он может выступать как индивидуальный предприниматель и состоять при какой-либо общественной организации, например, при СПО строителей».**

Это весьма интересное предложение, которое может способствовать развитию строительной индустрии.

В строительных компаниях очень многое замыкается на человеке, который принимает решение. Я знал немало строительных фирм, достаточно устойчивых на первый взгляд, но когда руководитель уходил, то компания моментально разваливалась. Это вообще свойство российского бизнеса.

В строительстве, во-первых, всегда присутствует большая доля риска, во-вторых, надо быть дальновидным и зачастую

предвидеть события, которые могут произойти не только в момент строительства, но и впоследствии. Руководитель должен быть грамотным, уметь выслушивать несколько мнений и принимать наиболее правильное решение. То есть весь строительный бизнес завязан на личности.

В нашей профессии на моем жизненном пути встретилось много настоящих профи из старой советской школы, которые, к сожалению, уже не работают, в том числе — директор ООО «Организатор» Муравин и вице-президент корпорации «Трансстрой» Шварцман. Мне довелось с ними работать на реконструкции Третьего транспортного кольца и МКАДа. Их дальновидность поражала, ведь еще на начальном этапе строительства они поднимали такие вопросы, которые и в голову никому не приходили, а в результате это и оказывалось ключевой проблемой. Они видели все взаимосвязи и последствия поступков каждого, а на объекте могло работать более 50 компаний. Таких кадров осталось немного.

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.

«В таких тендерах все определяет цена, — поясняет заместитель директора по экономике Светлана Ивановна Семенова. — Выигрывает тот, кто предложит более низкую цену, но такой подход не всегда оправдан. Более того, в бюджетных проектах иногда приходится работать, что называется, с колес: многое в ходе работы меняется, сметы приходят с запозданием. В этом плане с бюджетными проектами в последние два-три года работать стало сложнее».

Что можете сказать о своем директоре? Какой он человек? (На лице Светланы Ивановны появилась мягкая улыбка).

Он хороший. Добрый. И руководитель замечательный. Это его отличительное качество. А еще — он очень внимательно относится к людям. В компании царит демократичная обстановка, и все сотрудники чувствуют себя комфортно.

Я благодарна судьбе, что мы встретились и нам удалось создать хорошую команду профессионалов. Эта встреча и работа очень многое определила не только в моей судьбе, но и в жизни многих наших сослуживцев».

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

Конечно, качество и ответственность — те критерии, которые позволяют нам устойчиво и успешно работать на рынке. 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, наша репутация на рынке строительной индустрии, наше будущее...

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

ИД «Бизнес столицы» поздравляет ООО «Левша и Ко» с 20-летним юбилеем! В вашем лице мы хотели бы поблагодарить всех метростроителей за лучшее в мире московское метро!

Корреспондент: Елена Марголина



ТОРОС

Тушинское объединение по ремонту, строительству и отделке — ОАО «ТОРОС» было основано в 1990 г. и уже через год стало одним из успешных участников московского строительного рынка.

Основным направлением деятельности компании является возведение комфортабельных новостроек и жилых домов бизнес-класса. За прошедшие 20 лет было построено и модернизировано более 60 объектов разного назначения. Только за последние восемь лет «ТОРОС» ввел в эксплуатацию жилые дома общей площадью более 100 000 м².

Один из последних завершённых проектов — комфортабельный жилой комплекс «Балтийский Квартет» в Южном Тушино — великолепный единый архитектурный ансамбль, состоящий из четырех секций переменной этажности — двух центральных секций высотой 22 этажа и двух крайних по 16 этажей. Сегодня он ждет своих новых хозяев.

В течение многих лет ОАО «ТОРОС» поддерживает два основных направления — инвестиционная деятельность и строительство, т.е. является одновременно и инвестором, и застройщиком, выполняя функции генерального подрядчика.

Насколько удобно работать в формате, когда компания одновременно является инвестором и генеральным подрядчиком?

С точки зрения экономики предприятия, объединение функций заказчика и подрядчика позволяет получать наибольшую доходность при реализации проекта. В этом, безусловно, заинтересованы акционеры компании. Но при такой организации процесса есть и некоторые подводные камни. Необходимо организовать процесс таким образом, чтобы качество возводимого объекта не страдало. Ведь инвестор, заинтересованный в снижении затрат на строительство для повышения доходности инвестиций, должен принять у генерального подрядчика работы с наивысшим качеством. А это достигается при использовании высококачественных материалов и новых технологий, на которых не всегда удается сэкономить. Отсюда внутреннее противоречие между службами заказчика и генподрядчика внутри одной организации. И рыночные механизмы могут в этой ситуации не всегда сработать. Также не стоит забывать, что в подобной ситуации необходимо постоянно «загружать» производственные мощности. Иначе содержание простаивающих строительных подразделений может значительно ухудшить экономические показатели инвестора. Поэтому наша компания стремится наряду с реализацией инвестиционных контрактов также выполнять работы как генподрядчик на объектах других инвесторов. Такая политика разделения рисков.

Леонид Анатольевич, что, на ваш взгляд, отличает московский строительный рынок сегодня?

Поскольку я активно начал работу на этом рынке сравнительно недавно, то могу высказать свое мнение только по недавним изменениям. Речь может идти о периоде после 2008 г. В целом можно однозначно констатировать, что строители преодолели



Первый заместитель генерального директора — Леонид Анатольевич Лашков.

Родился в 1969 г. Окончил с отличием Московский станкоинструментальный институт. После службы в армии с отличием окончил экономический факультет МАИ. Работал на крупных металлургических предприятиях — «Сибирский алюминий», «Русский алюминий», «Уральская сталь», «Металлоинвест», где возглавлял финансово-экономические подразделения. С 2010 г. работает в ОАО «ТОРОС», где занимается вопросами привлечения финансирования, работой с инвесторами. В свободное время увлекается путешествиями, фотографией.

ли кризис отрасли 2009 г. Хотя конечно, пережили его не все. И практически все участники рынка вышли из кризиса в новом качестве. Я имею в виду тот факт, что изменения коснулись всех. Сейчас в отрасли наблюдается два основных процесса.

С одной стороны, это концентрация производственных мощностей. Этот процесс обусловлен отчасти тем, что для реализации крупных проектов необходима мобилизация значительных по объему ресурсов — как производственных, так и финансовых. Эта задача под силу только достаточно крупным игрокам. А когда речь идет о реализации глобальных проектов — строительство магистральных инженерных сетей, объектов транспортной инфраструктуры, решения задач комплексного развития новых территорий — наличие высокого потенциала строительной организации может стать определяющим условием успеха. В этом же ключе, на мой взгляд, стоит рассматривать процесс, я бы сказал, приближения строительных компаний к банковским структурам. Сейчас практически невозможно возведение нового объекта жилищного строительства без привлечения застройщиком заемного финансирования. А это, безусловно, создает предпосылки для указанного «сближения». Примеров немало, и они всем известны, смена собственников в посткризисный период происходила как раз по таким сценариям.

Вторым, достаточно важным, по моему мнению, процессом на рынке является специализация строительных компаний.

Речь идет о том, что на рынке более мелкие компании выбирают для себя более узкие секторы строительного процесса. То есть компании из широкопрофильных превращаются в узкоспециализированные. Этот процесс, мне кажется, имеет положительное значение. Узконаправленные компании могут предлагать более высокий уровень выполнения услуг, будь то монолитные работы или сооружение систем вентиляции. Это позволяет получить заказчикам более высокий уровень конкуренции при выборе подрядчиков, а значит и более высокое качество реализуемого проекта. Но и здесь наблюдается укрупнение игроков — мелкие компании не в состоянии осваивать передовые технологии и решать задачи комплексно, под ключ.

Думаю, будет неверным, говоря о московском строительном ранке, обойти вниманием и некоторые его проблемы. В первую очередь речь идет о проектах на территории теперь уже старой Москвы. Новых площадок для возведения объектов остается все меньше. Надеюсь, что политика московских властей в части создания неповторимого облика столицы даст свои положительные результаты. Не исключаю, что в скором времени подрастающее поколение не сможет понять иронию авторов фильма про встречу Нового года на улице Строителей. Хотелось бы, чтобы возводимые в нашем городе дома становились символами Москвы.

Однако с точки зрения развития отрасли этот процесс имеет, скорее, отрицательные последствия. Объемы строительства сокращаются. И если бы проекта освоения новых присоединенных территорий Москвы не было — его надо было бы придумать. Стоит отметить, что преодолению отраслевой кризиса, на мой взгляд, способствовала реализация нашей страной крупнейшего общегосударственного проекта. Речь идет о строительстве олимпийских объектов в Сочи. Безусловно, проект в ходе реализации породил немало вопросов, но его значение в сохранении и развитии строительной отрасли переоценить невозможно. К настоящему моменту значительная часть производственного, технологического и интеллектуального потенциала строителей высвобождается. И этот потенциал необходимо задействовать. Понятно, что это может привести к существенному изменению экономических процессов в отрасли. Будем надеяться, что эти изменения пройдут в условиях работы рыночных отношений участников.

Что может оживить строительную индустрию?

На сегодняшний день количество вновь вводимого жилья достигло докризисных времен. Но по большей части этого удалось достичь за счет завершения ранее приостановленных проектов, а также запуска пилотных проектов на новых территориях. При этом будущее градостроения — за комплексным освоением территорий. Сегодня градостроительный комплекс Москвы реализует масштабную программу строительства транспортной инфраструктуры мегаполиса. По моему мнению, это основа основ. Дороги, метро, транспортно-пересадочные узлы — это то основание, та, говоря языком строителей, несущая конструкция, на которую нанизаны все элементы города. Развитие городской инфраструктуры, безусловно, создает колоссальные предпосылки в развитии города, а значит, и строительной отрасли Московского региона.

И здесь будет уместно привести такие статистические данные. В одном из исследований строительной индустрии приводились интересные цифры. Один рабочий на стройке обеспечивает создание восьми (!) рабочих мест в смежных отраслях. Речь идет о производстве строительных материалов, энергетике, транспорте и даже о банковской сфере. Приведенные данные говорят сами за себя — строительство является одной из системообразующих отраслей в экономике России. Понимаете, не только нефть



ЖК «Бурденко 3»

и газ, металлургия и энергетика, а строительство тоже. Причем мы создаем абсолютно внутренний валовой продукт, который потребляется внутри страны — и это не сырьевой сектор народного хозяйства.

Возвращаясь к вопросу о тенденциях строительного рынка Московского региона, следует отметить, что город продолжает расти. В столицу приезжают все больше и больше людей. Не сомневаюсь, на повестке дня все острее стоит вопрос с освоением не только новых территорий, но и продолжение освоения промышленных зон в черте «старого» города. Часть из них уже осваиваются (Ходынское поле, ЗИЛ, территория бывшего АЗЛК), другие ждут своего часа. Очень хочется верить, что промышленные предприятия будут выводиться в новые современные технопарки, и их не постигнет печальная участь легендарного завода «Москвич».

При реализации подобных проектов необходимо не забывать о транспортной доступности — город может окончательно встать в бесконечных пробках.

Какой видите выход?

Проекты вывода предприятий в регионы должны предусматривать развитие в них жилищного строительства. Это, кстати, еще один аспект развития рынка жилищного строительства.

Ваша компания занимается реализацией инвестиционных проектов. Скажите, а как скоро окупаются инвестиции в строительстве?

Ваш вопрос закономерен. Ведь время — это невозполнимый ресурс и, так сказать, объем его потребления, т.е. количество времени, затраченное на реализацию проекта, для большинства инвесторов является ключевым вопросом оценки эффективности инвестиций.

Реализация среднего строительного проекта — от закладки котлована до продажи последней квартиры — занимает не менее трех лет (это очень успешный проект). Получить финансирование от банков на такой период (три года и более) весьма и весьма сложно. А подчас — практически невозможно. Сегодня регулирование деятельности банков приводит к тому, что они вынуждены кредитовать строителей на более короткие сроки. Иначе, выполняя требования регулятора, банк будет вынужден создавать дополнительные резервы, а это уже отрицательное воздействие на показатели конкретного банка. При этом ставки по банковским кредитам напрямую зависят от способности заемщика обслуживать предоставленные кредиты, т.е. уплачивать проценты за пользование кредитом. И тут мы сталкиваемся с огромной проблемой. Строитель начал возведение дома, откопал котлован, отлил фундамент, выполнил гидроизоляцию, закончил нулевой цикл, по словам строителей, только «вышел из земли», а уже пора оплачивать проценты. Еще и продавать нечего, а проценты вынь да положь. Попытка привязать сроки уплаты процентов к срокам реализации построенных квартир приводит к увеличению процентной ставки по кредиту, а значит, и росту издержек



инвестора на реализацию проекта. О каком снижении цен можно говорить при таком положении дел? В результате роста цен увеличиваются сроки продажи квартир, а значит, и сроки погашения банковских ссуд. Таким образом, подает эффективность инвестиций.

И в этих условиях мы сталкиваемся с еще одной проблемой, стоящей перед инвестором. Чего уж проще, если банковский кредит — это дорого, то привлекаем денежные средства граждан на этапе строительства. Речь идет, как вы можете догадаться, о процессе долевого строительства. Регулируются отношения дольщика и застройщика Федеральным законом 214-ФЗ. Но при внимательном изучении данного документа мы получаем неоднозначную картину. Права дольщика данным законом защищены полностью или почти полностью. Тут и государственная регистрация договоров долевого участия, и пакет документов застройщика, и банковские гарантии. А теперь еще и страхование ответственности застройщика перед дольщиком. И штрафные санкции к застройщику со стороны контролирующих органов, если он, не дай бог, получит денежные средства дольщика на один день раньше государственной регистрации договора. Но если дольщик по каким-то причинам передумал платить после госрегистрации, застройщик оказывается в западне. Расторгнуть договор долевого участия по инициативе застройщика в соответствии с законом 214-ФЗ можно только в судебном порядке. Получается, что заключить ДДУ с другим, более платежеспособным дольщиком невозможно, а денег от нерадивого дольщика можно и не дожидаться. Будущая квартира еще не построена, а уже обременена. Парадокс, но права застройщика, как стороны по договору долевого участия, практически не защищены. Тем, кто сталкивался с этими проблемами, понятно без слов — закон только в пользу дольщиков. Мне могут возразить: а как же обманутые дольщики? Отвечу. Поведение отдельных нечистоплотных застройщиков не повод ограничивать работу добросовестных участников процесса. Безусловно, права дольщиков, а по сути соинвесторов, необходимо защищать, но не за счет ограничения прав застройщиков. Ведь в результате наложения штрафов, приостановки деятельности застройщика страдают не только строители, но и те, кто вложил свои средства. Что может предложить строитель, который не достроил дом, — кусок стены, часть фундамента. Считаю, что помимо ужесточения требований к застройщикам законодатели должны учитывать и реалии процесса строительства домов. Ведь в конечном итоге за все платит будущий собственник жилья.

Говоря о проблемах инвестирования в строительство, не могу не коснуться и еще одной «законодательной нестыковки». Речь идет о порядке формирования финансовой отчетности застройщиков. До момента начала продажи квартир, т.е. когда дом еще строится, а денежные средства привлекаются как целевое финансирование участниками долевого строительства, строительная компания вынуждена отражать в отчетности убытки. Таковы требования положений о бухгалтерском и налоговом учете в строительстве. Затраты есть (аренда офиса, зарплата управляющего персонала, бухгалтеров, расходы на уплату процентов, налоговые платежи), а выручки от реализации еще нет. В результате предприятие не платит налоги, т.к. не возникает налоговая база, и отражает

в отчетности убыток, и, как следствие, — отрицательные чистые активы. А согласно букве закона, отрицательные чистые активы предприятия, отражаемые в течение двух отчетных периодов (двух лет), являются основанием для начала налоговыми органами процедуры ликвидации компании. Как вы думаете — банки смогут финансировать такого заемщика? Ответ очевиден. Стоимость финансирования проектов продолжает расти, бухгалтеры вынуждены искусственно формировать налоговую базу, а дольщик с ужасом ждет окончания сроков строительства, надеясь, что все обойдется и ему повезет. Возможно, моя ирония кому-то покажется неуместной, но это реалии нашей отрасли, и, поверьте, мы, как никто, заинтересованы в разрешении наболевших проблем.

Возможно, я не совсем ответил на ваш вопрос, но постарался обозначить болевые точки, которые оказывают существенное влияние как на процесс инвестирования, так и на процесс возврата инвестиций.

Какие технологии применяются вашей компанией при строительстве новых комплексов?

В основном это монолитное домостроение. Мы стараемся использовать современные технологии, которые обеспечивают высокую скорость строительных работ. Важно отметить, что сегодня будущие жители наших домов хотят, чтобы их дома имели свою индивидуальность. Монолитное домостроение представляет в этом плане больше возможностей, чем панельное. А скорости возведения объектов с помощью новых технологий и материалов практически сравнялись. При этом у архитекторов появляется больше возможностей для создания уникальных по внешнему виду зданий.

Не думали принимать участие в разработке новых проектов?

Инвестор-заказчик обязан принимать активное участие в разработке новых проектов. Выбор архитектурной концепции, определение будущего облика нового дома наряду с проработкой технических параметров помещений — важные этапы реализации успешного инвестиционного проекта. И здесь мы стараемся работать с различными архитектурными бюро, способными создавать действительно уникальные дома.

Какой политики придерживается ОАО «ТОРОС»?

Мы намерены сохранить свои устойчивые позиции на строительном рынке Москвы в качестве инвестора и генподрядчика. Причем нам интересно не только гражданское, но и промышленное строительство. Сегодня потенциал ОАО «ТОРОС» позволяет вести несколько проектов одновременно, и мы рассматриваем возможности выхода в регионы.

Думаю, в скором времени на московском строительном рынке мы будем наблюдать достаточно жесткую конкуренцию. Но мы уверены в своих силах и готовы к ней.

Наша концепция — «Каждый дом — уникален!». Этого хотим мы, этого хотят счастливые обладатели новых квартир, этого хочет город.



ЖК «Балтийский квартет»

Корреспондент: Елена Марголина

Лидеры рынка



СТАЛЬКОН



Генеральный директор — Николай Владимирович Шевчук.
Почетный строитель России. Лауреат государственной премии СССР. Родился в Москве. Окончил ВЗИСИ. Прошел все ступени профессионального роста: начинал монтажником, затем работал бригадиром монтажников. В компании «СТАЛЬКОН» со дня основания, куда в 1993 г. был приглашен на руководящую должность. С 2006 г. занимает пост генерального директора.

Гибкая производственная политика и высокое качество работ являются ключевыми факторами конкурентоспособности ООО ПСФ «СТАЛЬКОН».
Миссия компании — активно развивать и совершенствовать городскую инфраструктуру и тем самым способствовать неуклонному росту качества жизни в Москве и других регионах России.
О деятельности одного из ведущих лидеров на рынке монтажа металлоконструкций ООО ПСФ «СТАЛЬКОН» рассказывает генеральный директор Николай Владимирович Шевчук.

Николай Владимирович, как начиналось становление вашей компании?

Наша компания под маркой «СТАЛЬКОН» была образована в августе 1993 г., как самостоятельное производственно-монтажное подразделение Треста «Стальконструкция». Началом становления нашей команды стало участие в работах на монтаже покрытия 240x300 м Большой спортивной арены «Лужники» (Москва, 1996–1997 гг.). Другой знаковый проект, выполненный силами наших специалистов, — монтаж уникального атриума 82x189 м ТДЦ «Гостиный Двор» (Москва, ул. Ильинка, 1998–1999 гг.). В условиях замкнутого пространства был осуществлен монтаж большепролетных ферм инновационной конструкции и 8400 трехслойных финских стеклопакетов покрытия.

Более 20 лет компания остается верной своей миссии и ведет строительство коммерческих, промышленных и спортивных объектов с несущим стальным каркасом, в том числе — большепролетных покрытий до 300 м по всей территории Российской Федерации.

Группа компаний «СТАЛЬКОН» постоянно расширяет свое присутствие на этом направлении деятельности, и сейчас на отечественном рынке работают наши подразделения — «СТАЛЬКОН-Инвест», «СТАЛЬКОН-Регион».

Мы ведем активное строительство торговых центров, логистических комплексов, морозильников, складских терминалов и других объектов. В некоторых проектах выступаем в качестве генерального подрядчика и выполняем полный комплекс строительных работ.

Несомненным конкурентным преимуществом ООО ПСФ «СТАЛЬКОН» является наличие собственного производства стальных строительных конструкций, расположенных в г. Котельники (Московская обл.) и Коренево (Московской обл), общей мощностью до 1200 т/мес. металлоконструкций, помимо того на этих площадках производится складирование транзитных материалов и техническое обслуживание автотехники. Наша компания также имеет многолетние связи с крупнейшими ЗМК России, на которых размещает дополнительные заказы под масштабные проекты.

В каких значимых объектах нового тысячелетия принимала участие ваша команда?

Общий объем монтажных работ силами ООО ПСФ «СТАЛЬКОН» составляет до 60 тыс. тонн металлоконструкций в год. Соответственно, производственные ресурсы нашей компании позволяют реализовывать одновременно несколько проектов.

Крупнейшим строительным подрядом последних 10 лет является монтаж зданий «Крокус-Сити» — международного торгово-делового спутника Москвы. Начиная с 2003 г. ООО ПСФ «СТАЛЬКОН» осуществил монтаж несущих и ограждающих конструкций таких объектов, как Международный выставочный центр «Крокус-Экспо» (павильоны №2, 3 общей площадью 450 тыс. м²) с надземными переходами и грузовыми лифтами, концертный зал премиум-класса «Крокус-Сити-Холл» на 600 мест, ТРЦ «Твой дом — Дом мебели», многоуровневая парковка на территории комплекса (12 тыс. маш/мест), ТЦ «Вегас-2», деловой центр «Вегас Крокус-Сити».



Лидеры

В рамках подготовки к Саммиту «АТЭС-2012» на острове Русский наша компания в 2009–2012 гг. осуществила монтаж конструкций комплекса зданий Дальневосточного Федерального университета и нового пассажирского терминала Международного аэропорта «Владивосток–Кневицы». В настоящее время мы можем предложить нашим заказчикам новый продукт — строительство 6–8-этажных жилых комплексов с несущим стальным каркасом для удаленных и труднодоступных территорий, в т.ч. в условиях Крайнего Севера.

Одновременно с олимпийской стройкой (с марта 2011 по ноябрь 2012 гг.) наша компания в составе консорциума осуществила монтаж 2300 т основных и 1050 т временных металлоконструкций покрытия футбольного стадиона «Рубин–Арена» на 45 тыс. зрителей в Казани. Оригинальное конструктивное решение покрытия стадиона потребовало нестандартных решений по их монтажной сварке с применением передовых технологий и сварочных материалов (успешно применен метод полуавтоматической сварки труб 1420x48 мм из высокопрочной стали класса К60).

В условиях реальной конкуренции наша команда выиграла тендер и в ноябре 2012 г. приступила к монтажу многофункционального комплекса футбольного стадиона «Спартак» на 45 тыс. зрителей в Москве. Был выполнен монтаж 5000 м² сборных ж/б конструкций, более 8500 т основных и 1980 т временных металлоконструкций покрытия трибун с установкой 186 т высокопрочных болтов. Причем все работы были выполнены за рекордно короткий срок — 6 месяцев.

Наша компания также имеет большой опыт строительства объектов производственно-технического назначения. По типовым проектам монтируются быстровозводимые здания модульного типа — складские комплексы, торговые и логистические центры. В этом сегменте нами выполнены строительно-монтажные работы следующих объектов: предприятия «Агрокомплекс» (Домодедовский р-н МО), терминал «Березовый» (г. Котельники МО), терминал «Горки» (Домодедовский р-он МО), теплицы АПФ «Белая Дача», склады в Томилино, фабрика мороженого «Русский холод» в Люберецком районе и мн. др.

За время нашей деятельности «СТАЛЬКОН» выполнило немало действительно сложных и интересных проектов. Но если перед нами поставят еще более сложную задачу — выполним и ее!

Мы не только участвуем в тендерах, но и выигрываем большинство из них. Как правило, в части монтажа металлоконструкций нам принадлежит ведущая роль.

На мой взгляд, олимпийский стадион «Фишт» напоминает большую красивую птицу, распахнувшую свои серебряные крылья перед началом полета. Николай Владимирович, расскажите о вашем участии в строительстве этого уникального объекта.

Архитекторы всего мира стремятся привнести в современные сооружения неповторимый, запоминающийся облик. Центральный олимпийский стадион в Сочи вместимостью 40 тыс. зрителей стал действительно одним из уникальнейших спортивных сооружений XXI века. На сегодняшний день это самое высокое и грандиозное спортивное сооружение Прибрежного кластера Сочи–2014. Несущий каркас каждого «крыла-навеса» образован аркой высотой



69,3 м и пролетом 285 м, а также полуарками, отходящими перпендикулярно от основной арки и накрывая собой зрительские трибуны восточного и западного секторов. Одним словом, весь объект представляет собой достаточно сложную конструкцию.

Право на монтаж несущих стальных металлоконструкций стадиона завоевал консорциум монтажных и проектно-технологических организаций, в состав которого входил и ПСФ «СТАЛЬКОН», который и возглавил деятельность консорциума. В качестве организации, обеспечивающей научно-техническое сопровождение предстоящих работ — проектирования, изготовления и монтажа несущих стальных конструкций стадиона, — был приглашен наш постоянный партнер — ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко.

С марта 2011 г. по март 2013 г. нами была осуществлена поставка и монтаж более 21400 т металлоконструкций покрытия трибун, с установкой 636 т высокопрочных болтов, 4000 т временных м/к.

Строительство сложных объектов подразумевает ответственный подход и высокое качество выполненных работ, поэтому на объекте работали аттестованные профессиональные сотрудники, сосредоточено значительное количество специальной техники: задействовано пять уникальных кранов грузоподъемностью 350, 600 и 750 т, которые практически не используются при обычном строительстве. Мы преодолели много различных сложностей и с честью выполнили поставленную государством задачу и уложились в установленные сроки, хотя многие прагматики в это не верили. В строительство было вложено много труда и умения инженеров и простых рабочих, и уникальный во всех отношениях спортивный комплекс «Фишт» еще долго будет радовать спортсменов и горожан.

За счет чего удается выиграть тендеры на строительство серьезных и ответственных объектов?

Как правило, при выборе подрядчика рассматриваются следующие критерии отбора: значительный численный состав, высокая квалификация рабочих, оснащенность техникой и оборудованием. Необходим и опыт ведения таких объектов.

В нашей команде постоянно работают порядка 800 человек. Мы располагаем достаточно большим парком собственной автомобильной и грузоподъемной техники — около 70 единиц, что позволяет нам одновременно выполнять работы на нескольких объектах.

Не секрет, что многие фирмы, занимающиеся аналогичным видом деятельности, пользуются привлеченными специалистами со стороны. Но строительство сложных объектов подразумевает ответственный подход и высокое качество выполненных работ, поэтому необходимо иметь и своих хорошо обученных и аттестованных сотрудников. И такие профи работают в нашей компании.



Как правило, наш сварщик имеет порядка десяти свидетельств, т.к. аттестуется и по электробезопасности, и сварочному производству, которое в свою очередь делится на несколько категорий — строительные конструкции, ручная, полуавтоматическая и автоматическая сварка, мостовые конструкции и т.п. При выполнении работ на особо ответственных объектах необходимо наличие высших допусков и аттестации НАКС. Мы вкладываем в обучение своих кадров большие средства, что и позволяет им выполнять сложные задачи. И, наверное, самое главное — неукоснительное соблюдение в выполнении своих договорных обязательств в части сроков выполнения работ и их заявленной стоимости.

Далеко не все компании обладают вышеперечисленными критериями. Мы не только участвуем в тендерах, но и выигрываем большинство из них. Как правило, в части монтажа металлоконструкций нам принадлежит ведущая роль.

С какими трудностями приходится сталкиваться и как они решаются?

Их несколько, но все они решаются в той или иной степени. Остановлюсь на одной из них, связанной с несовершенством российского ценообразования. Как это ни удивительно, но стадион в Сочи, признанный во всем мире как действительно уникальное сооружение, монтировался по цене типового каркасного промышленного здания. Причем оплата труда закладывалась без учета коэффициента уникальности объекта и в соответствии с уровнем зарплаты Краснодарского края, которая составляет порядка 8 тыс. руб./мес. Сегодня многие стараются не поднимать данный вопрос. Но как такое может быть? Каждый день губернаторы краев отчитываются перед Правительством РФ о том, что зарплата бюджетников доведена до 20 тыс. руб. и выше, а суперпрофессионалы монтажники — высотники в выпускаемых сметах оцениваются чуть ли не по прожиточному минимуму!

Если продолжить разговор о ценообразовании, то при строительстве стадиона немалая часть соединений металлоконструкций была выполнена методом уникальнейшей сварки, многометровые швы с полным проваром при толщинах до 50 мм из низколегированной стали и, соответственно, обязательным контролем ультразвуком. В смете контроль есть — сварки нет?! Выше уже говорилось о кранах повышенной грузоподъемности, без которых НЕВОЗМОЖНО строительство подобных сооружений (первый блок арки на ЦОС весил 500 т). Удивительно, но и их стоимости в смете нет!

Весь монтаж, оказывается, нужно было производить 25-тонным автомобильным краном! Хорошо, что хоть в руководстве страны есть реальные объективные люди, без участия которых строительство на таких условиях было бы в принципе невозможно.



Разрешите откровенный вопрос: насколько прочными и долговечными будут сочинские объекты? Каково ваше профессиональное мнение?

Объекты продуманы, спроектированы и исполнены в полном соответствии со всеми нормативами. Они отлично оснащены и готовы к эксплуатации. Мы уверены в качестве выполненных работ. Это наша мера ответственности перед людьми и государством.

Но сегодня встает другой актуальный вопрос о наследии и целесообразности нахождения всех этих сооружений в Сочи. Еще на стадии их проектирования рассматривался вопрос о строительстве сборно-разборных сооружений, и даже были обозначены города, в которые планировалась их перебазирование. Но если их начнут демонтировать и переносить, то вряд ли удастся сохранить разобранные металлоконструкции, витражи, алюминиевые детали, инженерные коммуникации, монолитные перекрытия. В результате останется не готовый к сборке уникальный объект, а груда металлолома. На мой взгляд, надо продумать вопросы создания постоянно действующей культурно-спортивной зоны, где люди смогут круглогодично отдыхать и тренироваться.

Серьезный застройщик прекрасно понимает, что только он несет полную ответственность за качество возводимых объектов.

Что, по-вашему, мера ответственность в строительстве?

Если работы выполняет профессионал, он прекрасно понимает, что его решения выверенные и грамотные. На строительных площадках частыми гостями являются различные надзирающие, контролирующие и управляющие органы, и это неплохо. Другое дело, когда в таких органах работают «компетентные» люди, которые могут знать нормы и СНиПы, не понимая в полной мере их сути, или не преследующие цель контроля качества строительства, а выполняющие программу по сбору средств в пользу своих организаций.

Серьезный застройщик прекрасно понимает, что только он несет полную ответственность за качество возводимых объектов.

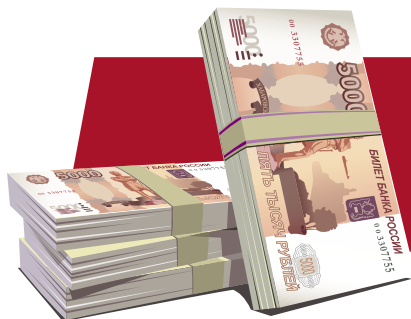
Расскажите, пожалуйста, о перспективах развития ООО ПСФ «СТАЛЬКОН».

Консолидированный потенциал ООО ПСФ «СТАЛЬКОН» и наших партнеров по строительно-монтажному консорциуму позволяет успешно выполнить реализацию крупномасштабных проектов любого уровня сложности. Несомненно, стратегическим приоритетом развития нашей команды является участие в программе строительства стадионов для чемпионата мира по футболу ФИФА Россия-2018.

Надо сказать, что сегодня без металлоконструкций невозможно строительство ни одного современного объекта. Их использование позволяет возводить высотные здания, промышленные и спортивные сооружения, торговые центры и др. Я уверен, что и завтрашний день строительной индустрии будет основан на применении металлоконструкций.

Качество марки «СТАЛЬКОН» — это безусловные гарантии и надежность, полное соответствие конечного результата государственным стандартам и ожиданиям заказчика.

Корреспондент: Елена Марголина



Прогрессивные

ВОТЕК-ЭСТЕЙТ

Как предложить клиенту продукт, который будет приносить ему гарантированную прибыль? Несомненно, это сложно, но именно такие проекты разрабатывает и воплощает в жизнь инвестиционно-риэлторская компания ООО «Вотек-Эстейт».

Александр Владимирович, расскажите об этапах становления вашей компании.

Мы начинали работать как риэлторская компания, которая создавалась для размещения инвестиций клиентов в недвижимость. Мы подбирали интересные объекты, которые за счет нескольких конструктивных изменений могли принести дополнительную прибыль своему владельцу. В процессе этой деятельности приходилось не только разрабатывать проект, получать разрешительную документацию, но и решать вопрос: кому вести реконструкцию здания, проводить ремонтные работы и кто будет сдавать объект в эксплуатацию?

Практика показала, что таким многоступенчатым проектом управлять очень сложно, ведь для решения подобных вопросов приходилось привлекать различные строительные компании. И здесь мы сталкивались с целым рядом дополнительных проблем. Так, например, даже если на определенном этапе мы получали всю разрешительную документацию (что само по себе совсем непросто), то и в этом случае для многих подрядчиков наличие таких разрешений, выданных одной инстанцией, не имело фактической силы для другой либо требовало дополнительных согласований. В результате далеко не все компании соглашались работать на таких условиях, и многие отказывались от наших предложений.

Тогда мы решили создать свое подразделение — партнерскую компанию «Атлант-Строй», которая сегодня входит в группу компаний и позиционируется как реставрационно-строительная компания.

Расскажите, пожалуйста, подробнее об основных направлениях вашей деятельности.

Сегодня наша группа компаний выступает как организатор полного цикла всех необходимых работ, и мы можем предложить инвестору проект под ключ — от поиска представляющего инвестиционный интерес объекта до его полной строительной реализации и сдачи «якорным» арендаторам.

Часто наибольший инвестиционный интерес представляют объекты, имеющие статус памятников архитектуры. Многих потенциальных инвесторов это пугает, так как известно, что объем возможных работ в памятниках ограничен. Однако накопленный потенциал позволяет нам реализовывать и такие проекты, выполняя весь комплекс необходимых проектных и реставрационно-строительных работ.



Генеральный директор — Александр Владимирович Константиновский.

Родился 02.05.1970. Окончил Московский педагогический университет по специальности «учитель физики и вычислительной техники», экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова и аспирантуру МГУ на кафедре экономики социальной сферы. Кандидат экономических наук. После окончания первого вуза занимался брокерской деятельностью. В 2001 г. основал и возглавил компанию «Вотек-Эстейт». Свободно владеет английским. Увлекается лыжными прогулками, любит современный кинематограф и хорошую литературу.

Как правило, сооружения, представляющие историко-архитектурную ценность, требуют повышенного внимания и дополнительной ответственности на всех этапах выполнения работ. Не секрет, что в Москве таких зданий довольно много, и все такие объекты требуют специальной системы согласований: определения предмета охраны, создания проекта реставрации, а также приспособления под современное использование.

Необходимо понять, какие возможности имеются у таких проектов по приспособлению их для конкретного использования,



можно ли, например, с помощью определенных действий увеличивать полезную площадь строений, поднять крышу или расширить мансарды, надстроить дополнительный этаж или освоить подвалы и свободные подземные пространства? Это направление является довольно перспективным.

До 2005 г. была достаточно распространена переделка мансард под жилые и нежилые цели, и в тот период времени мы работали на средних объектах до 700–1000 м², расположенных в центре Москвы. Но после кризиса некоторые инвестиционные проекты были приостановлены или вовсе отменены. И интерес многих инвесторов развернулся к объектам — памятникам архитектуры, которые требовали реставрации. Дело в том, что в таких зданиях можно осуществлять серьезные инвестиционные проекты, т.е. приспособлять и наполнять их новым современным контентом. Сегодня это новое перспективное направление.

Вероятно, осваивать такие объекты непросто и здесь много подводных камней?

Абсолютно верно. Первый и, пожалуй, наиболее сложный этап — получение всех согласований и разрешительной документации. Мы давно работаем на этом рынке, знаем все его нюансы и являемся серьезными профессионалами и надежными партнерами. Более того, мы можем разрабатывать и представлять проектную документацию. Немаловажен и тот факт, что мы знаем, как эта документация будет проходить все стадии согласования, и какие к ней будут предъявляться требования.

Конечно, на рынке существует много проектных организаций, их приглашают к сотрудничеству, и они даже рисуют красивые проекты, но затем не могут их реализовать. Да, заказчик может согласиться на это, но потом, как правило, получает отказ в оформлении, который очень негативно влияет на дальнейшую судьбу проекта. Необходимо отметить, что любой отказ, полученный в наших структурах, крайне негативно влияет на какое-либо продвижение этого проекта в дальнейшем. Поэтому я рекомендую инвесторам обращаться к таким специалистам и консультантам, которые действительно готовы собрать полный пакет необходимой разрешительной документации, а не пользоваться услугами ряда отдельных компаний, каждая из которых проводит лишь частичные согласования своего небольшого объема работ.

Как вы отметили, под реставрационными работами подразумевается восстановление здания, имеющего архитектурную или историческую ценность. Но ведь такую ответственную задачу может выполнить не всякая строительная компания?

Совершенно верно! По данным экспертов, в неудовлетворительном состоянии находятся 50% памятников архитектуры федерального значения, а 10% — попросту в аварийном! Катастрофически малые объемы финансирования реставрационной отрасли в нашей стране за долгие годы стали причиной такой плачевной ситуации.

Причем работы, связанные с реставрацией и сохранением имеющихся исторических ценностей касаются не только памят-

ников архитектуры, но и зданий, претерпевших множество перестроек и переделок за все время своего существования.

При этом не существует никаких стандартных рецептов для реставрации памятников, но есть правильная система подбора необходимых материалов и обоснования проектных решений в процессе реставрации после тщательного изучения памятников архитектуры. Опыт работы с научными методиками реставрации памятников является обязательным условием для всех специалистов, соприкасающихся с такой творческой деятельностью.

И подобные непростые задачи успешно выполняет ООО «Атлант-Строй». В нашей компании работают профессионалы, знающие свое дело, которым по плечу любые задачи, связанные с реставрацией и воссозданием деревянных и стальных конструкций и деталей, окраской и штукатурной отделкой, лепным архитектурным декором, воссозданием исторической декоративной покраски, резьбы по дереву, паркетных полов, дверных и оконных проемов.

Существует и другое реставрационное направление. Так, например, у нас много старых домов, где предметом охраны является лишь фасад. Такие здания представляют повышенный инвестиционный интерес, так как их можно не только переделывать, но и в ряде случаев увеличивать их рентабельность. Мы разрабатываем и согласовываем подобные интересные проекты, которые в дальнейшем позволяют инвесторам реализовывать инвестиционные планы. В рамках такой реставрации можно сделать очень многое: увеличить площадь, наполнить здание новым контентом, т.е. определенным образом перепрофилировать старые здания. В нашем портфеле выполненных работ немало интересных проектов, когда после всех согласований на одном этаже был размещен ресторан, на другом — офисный центр, а на третьем — жилой фонд.

То есть вы выступаете несколько шире, чем просто реставрационная компания?

Значительно шире! Реставрационные работы являются для нас скорее вспомогательными. Главным образом, мы выступаем как компания полного цикла и предлагаем инвесторам среднего и крупного уровня решать вопросы так, чтобы это было и удобно для города, и выгодно для инвестора. Управление инвестициями мы предлагаем с учетом ЕРСМ-контрактинга. Смысл инвестиций заключается во вложении денежных средств инвесторов в объекты недвижимости, которые в дальнейшем подвергаются определенной трансформации для улучшения их качества и увеличения рентабельности. После этого данные объекты продаются на рынке за большую цену или выгодно сдаются в аренду.

Преимущество ЕРСМ-контракта в технологии управления заключается в том, что три ключевых процесса — проектирование, закупка материалов и строительство — реализуются практически одновременно, параллельно, в отличие от привычной в нашей стране последовательной технологии производства строительных работ: сначала выпуск проектно-сметной документации, затем закупка оборудования и материалов, и только потом начинается строительство, завершающееся вводом объекта в эксплуатацию. Как только ЕРСМ-проект запускается, практически



Прогрессивные

сразу начинают работу три ключевых подразделения, постоянно взаимодействующих друг с другом:

- ✓ отдел проектирования (проводит изыскательные, проектные и согласовательные работы);
- ✓ отдел закупок (осуществляет выбор и закупку материалов и оборудования для выполнения всего проекта);
- ✓ строительное подразделение (выполняет строительные, сборочные и пусконаладочные работы).

Это преимущество ЕРСМ-подхода обеспечивается за счет преемственности результатов и технических решений на всех этапах проекта, повышая эффективность принятия решений и гарантии конечного результата.

Таким образом, мы подбираем объект, который соответствует объему планируемых инвестиций, определяем затраты на его трансформацию, рассчитываем сроки и затраты для получения нового объекта, составляем инвестиционную декларацию, определяем ориентировочные сроки инвестиций с поэтапной привязкой платежей к временному графику и, конечно, рассчитываем возможную совокупную прибыль инвестора.

Трудно ли убедить инвестора в целесообразности размещения денежных средств в новый проект?

Для того, чтобы убедить инвестора в целесообразности его вложений, мы просчитываем и объясняем перспективность проекта и, как правило, приводим убедительные доводы. Конечно, многие инвесторы имеют и своих консультантов, но при этом важно, чтобы они не были ангажированы. Ведь даже сейчас при некотором застое на рынке недвижимости можно найти интересные объекты, обладающие инвестиционной привлекательностью.

А наше преимущество в том, что мы готовы выполнить весь цикл работ. С помощью ЕРСМ-контрактинга мы можем полностью управлять и контролировать все процессы так, чтобы реализация проекта была оптимальной (все этапы выполняются в рамках одной компании, которая занимается получением разрешений, производит закупку необходимых материалов, ведет строительство и сдает объект). Я считаю, что такая централизованная повышает управляемость проектом, и наш опыт — беспспорное тому подтверждение.

Насколько долгосрочными могут быть такие проекты?

Если проекты небольшие, то на них требуется около года или двух (так же, как если бы вы, например, надстраивали мансарду в квартире). Если же брать более серьезный инвестиционный проект, подразумевающий подземную парковку и/или значительную надстройку, то на это потребуется не менее пяти лет.

Впрочем, современная практика показывает, что даже не-большие проекты реализуются в течение трех лет, так как сроки согласования с каждым годом увеличиваются. Хочу специально отметить, что общая тенденция, которая наблюдается сегодня, — проще запретить, чем разрешить. Многие чиновники просто боятся брать на себя ответственность за собственные разрешения, так как появилось много контрольных органов, которые наказывают за малейшие нарушения.

Можно отметить и такую тенденцию, что, как это ни печально, но пока ты ведешь строительство, тебя постоянно штрафуют. Причем сегодня штрафы немалые и приходится очень скрупулезно следить за всеми этапами работ. Так, например, при ведении строительных работ в зданиях, приравненных к памятникам архитектуры, минимальные штрафы за некоторые серьезные нарушения начинаются от 0,7–3 и доходят до 60 млн руб. Как вы понимаете, если попадаешь на такие санкции из-за неквалифицированного строительства, то можно вообще лишиться части объекта. Именно поэтому на подобных объектах могут работать только те компании, которые обладают соответствующим опытом и знаниями.

Много ли компаний на московском рынке, которые работают в вашем сегменте?

Сегодня рынок существенно разделился. Как правило, на нем работают только очень крупные компании, реализующие глобальные проекты, а компаний среднего уровня осталось совсем немного. Мы готовы показать клиенту свои реализованные проекты, на основании которых он сможет сделать правильный выбор, — это наша визитная карточка и доказательство нашей компетентности.

Можно затронуть еще и такую злободневную тему, как самострой. В настоящее время в Москве идет глобальная компания по сносу подобных объектов. Казалось бы, здесь все просто: раз это самострой, то он подлежит сносу. Однако многолетняя практика по защите интересов наших клиентов показывает, что зачастую при смене властных структур и законодательных актов получается так, что люди просто не смогли довести до конца все необходимые согласования, либо не все необходимые согласования проектов проведены.

Встречаются также случаи, когда вроде бы и согласования есть, но из-за смены чиновников утрачены архивы, и найти ранее согласованные документы не представляется возможным. В результате мы становимся очевидцами повального сноса многих строений. Более того, иногда сносят объекты, находящиеся в собственности, причем на них имеется практически вся разрешительная документация, и не хватает лишь самой малости.

Таким образом, сегодня надо быть крайне внимательным при разработке и получении разрешительной и проектной доку-

Строительство загородных домов (коттеджи)



Адрес: МО, г. Одинцово

Реставрация и проектирование памятников архитектуры



Адрес: ул. Б. Никитская, д. 5

Устройство мансардных этажей



Адрес: Никитский б-р, д. 12



ментации. В судах рассматривается много дел по сносу зданий, однако некоторые объекты все-таки можно отстоять. Так, например, с помощью проведения специальной экспертизы можно доказать, что возведение объекта не противоречит строительным нормам. При этом, конечно, надо обязать собственника досогласовать необходимую документацию.

И конечно, я бы хотел предостеречь некоторых владельцев от предложений нерадивых регистраторов, которые за определенную плату готовы зарегистрировать все, что угодно! Как показывает практика, в дальнейшем такая регистрация не признается контролирующими органами.

К сожалению, сегодня в список сносимых сооружений попали и весьма крупные объекты, которые стоят несколько миллионов долларов, так как в свое время инвесторы не озаботились тем, чтобы подготовить пакет разрешительной документации и необходимые согласования.

Вывод очевиден: приступая к строительству надо быть предельно внимательным при получении всех согласований и разрешений. И у нас есть серьезный процессуальный опыт отстаивания подобных вопросов в судах. К сожалению, в этом бизнесе имеет место рейдерство, и если наш клиент попал в подобную ситуацию, то мы можем предоставить ему грамотную консультацию и защиту.

Можно ли привнести в новый проект что-то неординарное?

Если говорить об объектах, относящихся к памятникам архитектуры (а таких проектов у нас немало), то имеется очень незначительный люфт для полета фантазии. Например, если фасад здания — предмет охраны, то изменить его не представляется возможным, и надо очень качественно и ответственно провести реставрационные работы.

Если же имеется в виду наполнение сооружения контентом, то после проведенных с инвестором согласований и получения полного пакета разрешительной документации мы, конечно же, стараемся сделать что-то уникальное, нестандартное, что выделяет объект среди прочих. Главное — наполнить современным контентом старое строение таким образом, чтобы в конечном итоге это принесло прибыль инвестору.

А на кого возложен основной контроль за ведением строительных работ — на СРО, самих застройщиков или другие проверяющие органы?

Необходимо отметить, что получить разрешение в Москве очень тяжело, а построить — еще тяжелее, потому что тебя постоянно проверяют разные инстанции.

И несмотря на все попытки создать систему единого окна, сегодня все только усложнилось. Если раньше чиновник был заинтересован в получении согласований, которые ему подают, то сейчас некоторые инстанции действуют так: сдаешь документы в одно окно, а что будут рассматривать чиновники — неизвестно. И все согласования могут идти очень долго, а в результате из-за какой-нибудь запятой можно получить отказ. Поэтому контроль обязателен.

А что касается СРО, то сегодня они занимаются только сбором членских взносов и практически полностью исчерпали кредит доверия строительных организаций. Поэтому в условиях текущей действительности вся полнота ответственности ложится на плечи строительных организаций, которые понимают, что здание придется сдавать заказчику и государственной приемной комиссии.

На самом деле в Москве с контролем все нормально, и контролирующих органов очень много. Это и ОАТИ, и Госстройнад-

зор, и Управление охраны памятников (если объект является памятником архитектуры). Вас будут контролировать так, что вы устанете отбиваться, и порой оказывается проще вообще ничего не делать, чем строить что-либо.

Строители постоянно находятся под пристальным вниманием контролирующих организаций и, соответственно, как никто заинтересованы в качестве выполненных работ. Более того, если вы выиграли государственный тендер, то с вас удерживается определенная сумма в виде банковской гарантии (например, 5% от стоимости объекта), и потому строителям проще следить за тем, чтобы все было нормально, чем получать штрафные санкции. На самом деле такие условия направлены на вытеснение мелкого бизнеса, который не готов обеспечить данные банковские гарантии.

И еще: я не понимаю появления общественных организаций, которые могут влиять на инвестиционные процессы. Я считаю, что государство, которое выдает разрешение на ведение строительных работ, само должно защищать права инвесторов и строителей надлежащим образом. А в России ситуация доходит до абсурда: вы получаете разрешение от госструктур, а потом представитель какой-нибудь общественной организации будет забрасывать вас жалобами, и в результате окажется, что проект проще свернуть, чем вести нескончаемую войну непонятно с кем. При этом те же госструктуры скорее будут вас еще более тщательно проверять, нежели как-то защищать.

Бесспорно, проверки необходимы, чтобы полностью исключить возможные проблемы, но при этом должна быть защита от подобного «дурака», который может оказаться элементарным рейдером. Ведь зачастую именно организаторы таких заказных проверок и отнимают бизнес. Сегодня все суды буквально завалены подобными делами, а арбитражная система стала площадкой для рейдерских разборок. Было бы правильно установить выплату предварительной денежной компенсации в пользу государства для людей, которые хотят судиться, оспаривая имущественные права, например, взнос 5% от стоимости истребуемого имущества в качестве залога или судебного депозита. При таком раскладе каждый хотя бы материально будет понимать меру своей ответственности.

Хочу еще раз подчеркнуть особо: если уж государство дает разрешение на ведение строительных работ, то оно должно защищать и права инвесторов.

Каковы тенденции инвестиционной направленности?

Ни для кого не секрет, что в Москве происходит диверсификация зон: исчерпываются возможности старых районов, расположенных в центре города, и сегодня внимание инвесторов все активнее переключается на объекты, расположенные в Подмоскovie. На мой взгляд, именно здесь сегодня открывается большое поле деятельности. Одна из тенденций инвестиционной направленности — выход девелоперов и инвесторов на московскую периферию.

Какой стратегии придерживаетесь в своей профессиональной деятельности?

У профессионалов, работающих на рынке, всегда есть перспектива. Мы являемся профессионалами в решении сложных вопросов на рынке недвижимости. Наш девиз: «С нами «недвижимые» вопросы — решаются!»

Корреспондент: Елена Марголина

ИНЭК



Помните слова великого В. А. Гиляровского, написавшего бестселлер «Москва и москвичи»: «Я — москвич! Сколь счастлив тот, кто может произнести это слово, вкладывая в него всего себя».

С каждым годом Москва становится все краше — просторные пешеходные улицы, освещенные неоновыми подсветками высоты, аккуратно подстриженные газоны с цветами... И нам нравится жить в чистом городе, ходить по чистой улице, жить в чистом доме, парковаться на охраняемой площадке. И за всем этим кроется большая работа целой армии невидимых тружеников — управляющих и эксплуатирующих компаний.

Сергей Георгиевич, управляющая компания «ИНЭК» в 2013 г. отметила свое 10-летие. Чем для вас был знаменателен прошедший год?

В настоящее время «ИНЭК» представляет собой одну из крупнейших эксплуатирующих городских организаций, на балансе которой находится порядка 50 гаражных хозяйств и 5 жилых комплексов, расположенных в разных районах Москвы. У нас работает более 300 специалистов — хорошо обученный и квалифицированный персонал, имеется собственная производственная база, необходимые сертификаты и разрешения, что позволяет выполнять весь комплекс мероприятий по обслуживанию объектов собственными силами.

И уже спустя год после начала работы, в 2004 году, совершенно неожиданно для нас, мы были представлены в Торгово-промышленной палате как одна из немногих городских специализированных организаций по эксплуатации гаражного хозяйства, предоставляющая качественные услуги. За время существования нашей фирмы нас отмечали грамотами как застройщики, так и органы власти, и, что нас особенно радовало, мы получали многочисленные благодарности от жильцов и владельцев гаражных хозяйств.

«ИНЭК» занял седьмое место рейтинга в РФ по сумме восьми показателей финансово-хозяйственной деятельности с присвоением звания «Лидер России 2013 г.»!

А в прошедшем, 2013 г. нам позвонили из Торгово-промышленной палаты России и сообщили, что по итогам девяти лет наблюдения и согласно установленным критериям, а также на основании внутренних конкурсов мы оказались лучшими в своем сегменте. «ИНЭК» занял седьмое место рейтинга в РФ по сумме восьми показателей финансово-хозяйственной деятельности с присвоением звания «Лидер России 2013 г.»! Как руководитель этого направления работы я был отмечен орденом «Звезда Славы. Экономика России» за трудовые достижения, генеральный директор Е.С. Кайдаков — медалью «За заслуги и достижения», а наш заместитель В.В. Иванюк признан лучшим специалистом года. Конечно, это стало для нас приятной неожиданностью, ведь мы просто добросовестно делали свою повседневную работу со-

гласно принятым нами же еще в 2003 г. правилам — предоставлять качественные услуги населению.

Надо сказать, что в таком специализированном профиле, как эксплуатация гаражного хозяйства, мы являемся едва ли не единственными, потому что другие компании, участвовавшие в рейтинге Торгово-промышленной палаты, занимаются дополнительными видами деятельности (торговля, инвестирование, работа с недвижимостью и др.). То есть для них эксплуатация гаражного хозяйства не является профильной.

Сказать откровенно, нам неоднократно поступали различные предложения по поводу присвоения каких-либо наград, знаков отличия, но почему-то за это надо платить, и хотя деньги были не очень большими, это подрывало степень доверия к подобным наградам, и от таких предложений мы отказывались.

Насколько я понимаю, в работе вам помогает обратная связь с прямыми клиентами.

Верно. К нам нередко обращаются инициативные группы из подведомственных хозяйств, с которыми обсуждаются все волнующие их вопросы. Как правило, мы всегда находим оптимальное решение, потому что приходят неравнодушные люди, которые хотят изменить что-то в лучшую сторону. Тревожит другое: даже некоторые из этих разумных людей часто считают, что все предоставляемые услуги в плане улучшения обслуживания можно получить бесплатно.

А все почему? А потому, что в последнее время во многих СМИ идет зомбирование людей по основополагающим моментам эксплуатации гаражного хозяйства. Я не хочу сказать, что это прямой обман, скорее, недоговоренность, подмена понятий. К примеру, если человек надумал приобрести машино-место в народном гараже, то в средствах массовой информации им озвучивают одну цену с определенным набором услуг, а на деле предлагают другую. Такое искажение информации в значительной степени осложняет работу с людьми, которые считают, что программа «Народный гараж» и бизнес — не совместимы.

В СМИ чуть ли не все управляющие компании ЖКХ представлены не в лучшем свете. Но разве можно всех чернить?! А почему не рассказать о реальных проблемах, с которыми сталкиваются управляющие компании? Почему не показать положительный опыт, который можно и нужно перенимать? А ведь такие фирмы реально существуют, и люди благодарны им за предоставленные услуги.



И это, похоже, не единственная проблема, с которой сталкиваются эксплуатирующие организации.

Верно. Хотелось бы отметить, что практически для всех отраслей разработаны государственные или ведомственные программы, нормативы, нацеленные на развитие того или иного сегмента. На нормативные документы всегда можно опереться, что в значительной степени облегчает деятельность компаний, определяет вектор их развития. Однако на сегодняшний день для гаражного сектора таковых не существует ни на одном уровне. То есть отрасль существует, а нормативов нет. Поэтому нередко и представлены в этом секторе случайные организации — однодневки, как часто их называют. Может, пора вернуться к лицензированию эксплуатирующих организаций?

Это потребует от них соответствующей инженерной подготовки, и умения управлять, и знания эксплуатации в целом.

Получается, что мы находимся в странной ситуации: от нас требуют предоставления качественных услуг, и в то же время у нас нет поддержки ни в одной вышестоящей структуре, в том числе и в ЖКХ, которое, казалось бы, близко по сфере деятельности, но не является нашим прямым ведомством. Ясно одно: принятие нормативных документов позволило бы сконцентрироваться на улучшении качества обслуживания.

Есть еще одна болезненная проблема: до сих пор не определен статус управляющей компании. Я знаю, что некоторые попытки предпринимались, но пока ничего не изменилось. Напрашивается логичный вопрос — почему? Думаю, что выгодно иметь бесправные компании. Понимаете, мы отвечаем практически за все, за безопасную работу таких сложных инженерных объектов, отчитываемся перед собственниками о своих расходах, и в то же время много вышестоящих органов, к которым мы даже не имеем отношения, требуют с нас всякого рода отчетность. А когда мы пытаемся решить элементарный вопрос, связанный, к примеру, с установкой газетного киоска или посадкой цветов на прилегающей к гаражному хозяйству территории, о чем нас просят люди, то почему-то от нас все отмахиваются и практически все запрещают. Мы постоянно сталкиваемся с полным непониманием и даже отрицанием хороших начинаний. Так, мы решили всерьез заняться благоустройством территорий вокруг гаражей, причем за свой счет. Но нам не позволили этого сделать лишь по той причине, что мы не являемся собственниками территории. В то же время, когда зимой вокруг гаражей лежит снег и лед, все забывают, что территория не наша и ставят нам в обязанность ее чистку. В противном случае могут наложить штрафные санкции.

В одном из наших гаражей ситуация дошла до крайности: мы завезли землю, посадили цветы. Жители домов в один голос говорили о том, что им нравится наш почин, они благодарны за приведение территории в порядок и даже сами помогли в этом (ул. Героев Панфиловцев, д. 7, стр. 3). Но когда приехали представители Управы и узнали, что земля не является нашей собственностью, заставили все снести. Запретить ведь легче, чем помочь.

Но вы же сделали доброе дело...

Да, и это — парадокс. Мы пришли на рынок с одной целью — оказывать качественные услуги. Порой мы делаем больше, чем того требуется от управляющей организации. Например, около жилого дома на ул. Привольная, д. 56, который



СЕРГЕЙ ГЕОРГИЕВИЧ ЮДИН,
президент «ИНЭК»



был построен пять лет назад, есть участок, где уже не раз происходили дорожно-транспортные происшествия, в том числе со смертельным исходом. Понятно, что установка светофоров не входит в обязанности управляющей компании, т.к. это проблемы районного значения. Было очевидно, что в планах города установка светофора не предвидится, но в районе проживает много детей, и нерегулируемый переход остается актуальной проблемой. По собственной инициативе мы начали обращаться во все инстанции, и наша двухлетняя работа принесла результат. Нам все-таки удалось добиться положительного решения, и в 2014 г. на данном переходе должны установить светофор.

Управляющие компании необходимо наделить определенными полномочиями.

Возвращаясь к гаражной тематике. Считаю, и, думаю, меня поддержат все руководители управляющих компаний, если бы городские власти вынесли постановление, на основании которого нам разрешали бы использовать, хоть на временной основе, прилегающий к гаражам земельный участок, мы могли бы заниматься благоустройством территории, оборудовать дополнительные парковочные места — от этого начинания выиграли бы и люди, и город. Ведь нашел же возможность наш мэр упростить процедуру устройства шлагбаумов у жилых домов — во дворах навели порядок. Чем гаражи хуже?



Несмотря на эти достаточно серьезные проблемы отрасли вам удается оставаться лидерами рынка. За счет чего удерживаете свои позиции?

Как это ни прозаично звучит, но лидирующих позиций мы достигли исключительно за счет предоставления качественных услуг. Качество, качество и еще раз качество. Да, в последнее время многие об этом говорят. Но одно дело — говорить, другое — делать. И сегодня получение награды «Лидер России 2013 г.» полностью подтверждает наше реальное отношение к своей работе. Мы действительно умеем предоставлять качественные услуги владельцам гаражных хозяйств и жильцам домовладений.

Чтобы наши хозяйства качественно выделялись среди прочих, мы вкладыва-

ем достаточно инвестиций, интеллектуального труда, постоянно общаемся со своими клиентами.

Конечно, каждая услуга должна стоить денег. Мы предоставляем своим клиентам открытые отчеты, в которых отражены все проводки: когда и куда были переведены отчисления и что получено в результате. Прозрачность отчетов — важный фактор открытых и доверительных отношений. Это тем более важно, ведь иногда люди ошибочно считают, что эксплуатирующая организация, которая, по сути, является коммерческой структурой, может и должна работать без рентабельности, что противоречит самой сути бизнеса как такового.

Похоже, вам приходится проводить разъяснительные беседы с населением?

Людам приятно, когда их дом ухоженный, когда в подъезде чистые полы, на клумбах — цветы, вокруг дома — чистые дорожки, в гаражных комплексах — постоянное видеонаблюдение и охрана. Но при этом далеко не у всех людей есть понимание, что предоставление качественных услуг стоит определенных финансовых затрат. С другой стороны, у людей всегда есть выбор, и они могут получить услугу за 24 руб. 53 коп./м² (городская норма по ЖКХ). Но тогда люди должны понимать, что и перечень, и количество услуг будет иным.

Каким образом под вашу опеку попадают те или иные объекты?

Это бывает по-разному. К нам часто обращаются сами собственники хозяйств, узнавшие о нашем существовании от своих друзей и знакомых, которые рекомендовали нашу управляющую компанию как одну из лучших в Москве. Они приходят к нам с просьбой взять их на обслуживание, так как хотят элементарно — жить в достойных условиях и оставлять свою машину в безопасном гараже.

К нам зачастую попадают объекты, ранее распределенные другим организациям, которые умудрились довести их до крайне плачевного состояния. К сожалению, нынешняя политика таких горе-управленцев направлена не на оказание качественных услуг, а на количественный фактор. Наши конкуренты стремятся набрать побольше объектов, а дальше — неважно. У нас принципиально другой подход, и на любом объекте мы всегда четко придерживаемся нашего основного принципа — оказание качественных услуг. Это кредо компании «ИНЭК».

Недавно мы разговаривали с одним из руководителей Департамента транспорта и связи, который курирует гаражную программу г. Москвы. В приватной беседе он сказал: «Я знаю, что когда вы приходите на объект, прекращаются трения между собственниками, нет разногласий, жалоб и всякого рода разбирательств. И я знаю, что в случае необходимости на любой из ваших объектов можно без предупреждения привезти любую комиссию, и за объект не будет стыдно и не придется краснеть,

ведь «ИНЭК» — одна из лучших управляющих компаний гаражным хозяйством в Москве».

Конечно, приятная оценка. Но мы отдаем себе отчет в том, что мы не одни и рядом с нами в Москве есть и наши партнеры — эксплуатирующие компании, цель которых не выкачивание денег, а уважительное отношение к собственникам и качественное предоставление услуг. Я говорю об этом снова и снова: именно качество должно стать основой работы всех компаний в нашем сегменте.

Но главное — вы это делаете не ради своего престижа, а для людей.

Если мы берем на обслуживание новый объект, должны быть уверены, что сотрудники, которые будут там работать, смогут ответственно и доброжелательно выполнять свои функциональные обязанности. Для нас важно, чтобы в компании работали инициативные люди, готовые привнести в работу частичку своей души, и это поможет улучшить условия проживания наших клиентов, обеспечит надежную парковку в гаражном хозяйстве.

Не думали заняться дополнительными видами деятельности?

Такие мысли были, но любое новое дело требует серьезных инвестиций, к которым мы пока не готовы. Поэтому пришли к выводу, что будем делать то, что хорошо умеем. В последние годы мы стали более активно развивать эксплуатацию ЖКХ.

Но сегодня недостаточно захотеть заниматься эксплуатацией, это надо еще и уметь. Специалисты нашей компании много лет разрабатывали пакет внутренних нормативных документов, которыми впоследствии стали руководствоваться большинство эксплуатирующих организаций города. В настоящее время эта методическая база действует по всей Москве.

«Мы знаем, как надо работать, и делаем свою работу на высоком профессиональном уровне, благодаря чему получаем благодарственные письма от наших клиентов — жильцов и владельцев гаражным хозяйством, — добавляет генеральный директор «ИНЭК» Е. С. Кайдаков. — И для этого у нас есть все необходимое — и потенциал, и квалифицированные кадры, и накопленный опыт, и разработанные нами методики управления и ведения хозяйства. Сегодня в Дирекции по эксплуатации гаражного строительства и других эксплуатирующих организациях работают специалисты, которые вышли из нашей компании, где прошли хорошую школу.

Мы чувствуем, что сможем и дальше быть в числе лидеров эксплуатации гаражного хозяйства города».

Амбициозно? Может быть. Но именно такие уверенные в своих силах люди, качественно выполняющие свою работу, и достигают вершин самых высоких гор, переплывают реки, летят в космос.

На одном из оперативных совещаний городского правительства, состоявшемся в конце февраля 2014 г., мэр Москвы С. С. Собянин заявил: «Москвичи должны сами на добровольной основе выбирать компанию, управляющую многоквартирными жилыми домами. Те граждане, которые захотят работать с коммерческими компаниями, пусть работают с коммерческими. Те, кто выбирает государственные, пусть выбирают государственные. Мы должны конкурировать не административным ресурсом, а качеством работы».

Что ж, конкуренция — дело хорошее, и победит сильнейший. Но в настоящее время по итогам 2013 г. управляющая компания «ИНЭК» остается признанным лидером рынка в своем сегменте! И от лица редакции я хочу поздравить вас с заслуженной наградой.



Корреспондент: Елена Марголина

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЩЕСТВО
ГИДРОЛ-РУФИНГ

ГИДРОЛ-РУФИНГ

НПО «Гидрол-Руфинг» является одной из ведущих отечественных организаций по созданию и внедрению в промышленность и строительство полимерных кровельных гидроизоляционных и защитных материалов. О деятельности и уникальных свойствах полимерных материалов нового поколения рассказывает генеральный директор Юрий Петрович Шульженко.



НПО «Гидрол-Руфинг» — единственная компания на рынке России, сотрудники которой являются разработчиками полимерных материалов и имеют 50-летний опыт работы с кровлями. Отечественный рынок хорошо знаком с нашими материалами, которые получили признание не только в России, но и за рубежом. Об этом говорят многочисленные дипломы, полученные на самых престижных выставках и салонах.

Каковы отличительные преимущества ваших материалов?

Несомненные технологические и эксплуатационные преимущества полимерных кровель и защитных покрытий определены тем, что полимеры позволяют создавать материалы с заданным комплексом свойств. Благодаря сохранению эластичности в широком диапазоне температур (от -60°C до $+130^{\circ}\text{C}$ и более) материалы НПО «Гидрол-Руфинг» успешно зарекомендовали себя во всех климатических зонах России — от Арктики до субтропиков и пустынь. Материалы также имеют высокие физико-механические и физико-технические характеристики. Они обладают высокой гидроизоляционной способностью и технологичны в применении.

К прочим достоинствам следует отнести химическую стойкость, благодаря чему материалы можно использовать

при устройстве кровель на химических, металлургических комбинатах и др. предприятиях с промышленной агрессивной средой. В отличие от битумных полимерные материалы биостойкие, что позволяет их успешно применять при гидроизоляции подземных сооружений и коммуникаций.

В настоящее время мы предлагаем такие рулонные полимерные материалы, как Элон[®], «Элон-Супер[®]», «Элон-СуперН[®]», созданные на основе отечественного ЭПДМ, а также «Кровлелон», «Кровлелон — Е» марок А, Д, Г на основе отечественных марок ПВХ.

Наша новинка «Элон-Супер Л[®]» — самоклеющийся кровельный гидро-, пароизоляционный и антикоррозионный материал с липким слоем. Его основные преимущества: безопасность применения (отсутствие наплавленных слоев, требующих применения высоких температур и большого расхода газа, особенно в зимних условиях); более производительный способ применения; эффективность применения в экстремальных условиях при выполнении гидроизоляционных работ. Такая технологическая особенность облегчает тяжелую работу кровельщиков.

На каких объектах работают ваши материалы?

Наши материалы использовались при устройстве кровель и гидроизоляции

на более чем 200 объектах. Наиболее значимые из них — Гостиный Двор, Курский вокзал (материал был уложен 43 года назад!), Манежная площадь, Москва-Сити, на зданиях Конституционного и Верховного судов, гидроизоляционные работы коммуникаций Нового Арбата (от ресторана «Прага» до Садового кольца), подземная изоляция инженерных коммуникаций на Старой площади на зданиях администрации президента и других значимых объектах самолетостроительной, нефтегазодобывающей промышленности (корпорации «МИГ», «Салют», «Лукойл», «Бритиш Петролеум» и др.).

Преимущества ваших полимерных материалов очевидны. Какие задачи они могут решить?

Государство вкладывает большие средства (более сотни миллионов рублей в год!) на поддержание и ремонт кровель, используя рубероидные кровельные материалы. Это неразумно и расточительно, в то время, когда на рынке есть потребность в интересных и экономичных современных полимерных материалах, в разы превосходящих по своим эксплуатационным характеристикам материалы прошлого столетия.

НПО «Гидрол-Руфинг» предлагает более долговечные и надежные материалы, с помощью которых решается широкий круг задач, связанных с проектированием, устройством и ремонтом кровель и гидроизоляции. Так, архитекторы могут воплощать свои самые смелые замыслы там, где кровля является «пятым фасадом» (сферы, купола и др.). При этом легкость и прочность самих материалов, возможность быстро соединять их в крупноразмерные мембраны в заводских и построчных условиях позволяют быстро и всепогодно производить монтаж кровли.

Наша основная цель — создать кровельные материалы, срок службы которых будет соответствовать сроку службы зданий и сооружений. Мы уверены, что в ближайшем будущем полимерные кровли и гидроизоляция в России займут главенствующее место. Мы уверены, что за полимерными материалами — будущее. Технический прогресс остановить нельзя!

Корреспондент: Елена Марголина

Генеральный директор, доктор технических наук — Юрий Петрович Шульженко.

Родился в 1940 г. Окончил Томский инженерно-строительный институт, аспирантуру МГСУ. В 1970–2000 гг. работал во ВНИИ кровля, ВНИИстройполимер. Под его руководством разработано и внедрено более 30 полимерных кровельных гидроизоляционных и защитных материалов. Автор более 100 публикаций, 30 патентов и изобретений. Награжден медалями «Изобретатель СССР», шестью медалями ВДНХ. Является лауреатом премии Совета Министров ЭССР, лауреатом конкурса технического творчества. Член Объединенного международного комитета по мембранным кровельным системам.





ЭЛИТСТРОЙГРУПП



Генеральный директор — Андрей Иванович Руть.

Родился 24.07.1982 г. Окончил Московское суворовское военное училище, экономический факультет Академического международного института и курсы переквалификации «Управление в ЖКХ». После учебы в военном училище владел сетью салонов связи. В 2003 г. совместно с партнерами основал компанию, специализировавшуюся на строительстве коттеджей.

«Я занимался проведением сделок и разработкой ипотечных программ на рынке загородной недвижимости, — рассказывает Андрей Иванович, — тогда об ипотеке, особенно в этой сфере, еще никто не знал. Я был первым брокером, который оформил ипотечный кредит на загородную недвижимость». Разработав ипотечные программы, он ушел в банковский бизнес, создал компанию «ГарантКредит», которая просуществовала до кризиса 2008 г., когда банки перестали выдавать кредиты. После этого основал и возглавил ООО «ЭлитСтройГрупп». Хобби: стрельба из лука и спортинг.

Особенность строительной компании «ЭлитСтройГрупп» — сложные, можно сказать, проблемные объекты, от которых большинство предприятий отказывается. Несмотря на молодость фирмы (дата основания — 2007 г.), за ее плечами ряд уникальных проектов, которые не по силам даже крупным компаниям, давно работающим на рынке.

Пока шло интервью, я пыталась разгадать секрет успеха. Можно много говорить о профессионализме, качестве, особом подходе к клиенту, здесь все это, безусловно, присутствует, но именно бесстрашие, стремление идти до конца, воля к победе и колоссальное желание строить именно во благо и на пользу людям и Родине позволяют решать «ЭлитСтройГрупп», казалось бы, невыполнимые задачи. Придает эту энергетику генеральный директор компании Андрей Иванович Руть. Один из его принципов: «Ни шагу назад!» И это неудивительно: он — выпускник суворовского училища.

И еще одно качество, которое воспитало в нем данное учебное заведение и которое он перенес на свое дело, — чувство патриотизма. «Иногда смотришь на какой-либо объект, например, полуразрушенное предприятие, за которое никто не хочет браться, и думаешь: «Если я это не сделаю, то кто тогда? — говорит Андрей Иванович. — Если уж судьба подвела меня к этому порогу, нужно что-то делать».

Андрей Иванович, судьба вашей компании изначально складывалась так, что вам с момента ее основания предлагали взяться за проблемные объекты... Расскажите об истории создания «ЭлитСтройГрупп».

Начинали мы свою деятельность со строительства загородных домов. Одним из крупных объектов был коттеджный поселок «Опушка» из 83 таунхаусов (МО, Одинцовский р-н, дер. Ямищево). Затем нам было предложено выполнить отделочные работы на объектах «Почты России» (Ярославская и Вологодская области), за которые никто не хотел браться. Их специфика заключалась в том, что они были удалены на 350–600 км от ближайших крупных строительных баз, располагались в лесу, куда подъезд техники был сильно осложнен. Но, несмотря на все трудности, наша компания успешно справилась с поставленной задачей.

Позже нам достались почтовые отделения в Ивановской области, Санкт-Петербурге, Москве. А в 2011 г. фирма «ЭлитСтройГрупп» стала генподрядчиком «Почты России». Сейчас по данному направлению мы работаем в 14 регионах РФ, одновременно ведем порядка 85 объектов.

Какие объекты за плечами «ЭлитСтройГрупп»?

За время существования компании нашими специалистами было реализовано порядка 300 крупных проектов более чем в 20 регионах страны. Конечно, рассказать обо всех в рамках статьи невозможно, отмечу только самые сложные и интересные.

Мы выполняли работы по реконструкции и техническому перевооружению большой взрывной камеры базы ФГУП ЦНИИмаш (Московская обл., г. Королев). Сложность этого уникального объ-

Уникальный проект



Компания «ЭлитСтройГрупп» выполняла функции генерального подрядчика на олимпийских объектах.

екта состояла в том, что были поставлены сжатые сроки строительства, отсутствовала проектная документация, требовалась лицензия ФСБ со второй группой допуска и т.д. Но мы справились! Президент РФ В. В. Путин занес данный объект в реестр государственных объектов особой важности.

Сейчас наша компания занимается реконструкцией испытательного баллистического центра Министерства обороны. Специфика заключается в том, что одновременно со строительством проходят стрельбы, поэтому большинство работ приходится вести в ночное время. Кроме того, объект имеет вторую группу секретности, и не все рабочие могут туда попасть. Также весь полигон окутан нестандартными инженерными сетями, что требует привлечения узкоспециализированных профессионалов.

Среди других объектов компании «ЭлитСтройГрупп» — комплекс зданий и сооружений «Малый Ахун» (г. Сочи). Гостиница рассчитана на 1325 номеров в Имеретинской низменности, 225 номеров категории 4 звезды и 1100 номеров категории 3 звезды.

Также мы занимались прокладкой асфальтированных дорог для ФГУП «Рублево–Успенский ЛОК» при Управлении делами Президента РФ; выполняли дорожные работы и готовили трассу для показательных выступлений «Формулы–1»; проектировали госпитальный комплекс с поликлиникой для Министерства обороны РФ (г. Нижний Новгород) и мн. др.

Вы называете жемчужиной всех ваших работ строительство комплекса трамплинов К–95, К–125 (олимпийские объекты СОЧИ–2014) ...

Компания «ЭлитСтройГрупп» выполняла функции генерального подрядчика на олимпийских объектах. Комплекс трамплинов расположен на северном склоне хребта Аибга, в районе поселка Эсто–Садок, и состоит из двух современных олимпийских трамплинов К–95 и К–125, которые спроектированы в соответствии с жесткими стандартами Международной федерации лыжного спорта. Инфраструктура объекта включает многофункциональ-

ное здание, паркинг, зрительские трибуны, способные вместить до 7,5 тыс. человек.

Этот объект нам достался после ухода Магомеда Билалова (бывшего гендиректор «Красной поляны»). Искали компанию, которая смогла бы взять на себя все риски и за полгода (вместо упущенных двух лет) построить комплекс трамплинов. Сложность данного объекта заключалась в нереально сжатых сроках, отсутствии проектной документации, проблемах финансирования, погодных условиях и пр.

За полгода строительства трамплина под моим руководством работало больше 12 тыс. человек и 50 субподрядных организаций.

Для меня было тяжелым решением взять данный объект. Я очень сильно сомневался и не понимал, что мне делать. В какой–то момент, когда мои сомнения дошли до предела, я взобрался на вершину горы, сидел, смотрел на трамплин и пытался почувствовать, возможно ли это осилить. Многие считали, что с этим объектом сейчас не справятся даже крупные предприятия, не то что наша молодая компания. Мне откровенно говорили: «Вы извините, мы не хотим вас оскорбить, но дураков на такие сжатые сроки нам не найти».

Что повлияло на решение взяться за данный проект?

Чувство патриотизма. И... банальный интерес — смогу я это сделать или нет. Кроме того, данное решение принимал не один, а со всей командой. Она меня поддержала. Не зря девиз нашей компании: «Когда мы едины — мы непобедимы!»

Основная проблема данного объекта состояла в том, что необходимо в суперкороткие сроки вывезти более 1 млн м³ грунта. Так как это горная местность, то машинам было сложно развезтись, они тонули, особенно, когда шли дожди. Предыдущий подрядчик вывозил 2,5–3 тыс. кубов в сутки. Мы — 16 тыс. кубов. Чтобы добиться этого, задействовали 180 единиц техники для работы внутри объекта и порядка 250 единиц техники для вывоза грунта с объекта. Ежедневно эти машины проделывали общий совокупный путь

100 тыс. км, каждый день у нас заканчивался ресурс одного автомобиля. Но, несмотря на все трудности, мы победили эту гору!

Полгода, пока шло строительство, я находился там. Приблизительно через два месяца люди устали настолько, что перестали верить, что возможно справиться с данным проектом. И морально были подавлены, и физические силы подходили к концу, а работы еще было очень много. Когда живешь на объекте, то кажется, что ничего не меняется. Но, конечно же, менялось. Раз в месяц приезжали проверяющие органы и говорили, что за этот период мы сделали столько, сколько можно выполнить только за год (!). Мое ежедневное присутствие было необходимо и для управления объектом, и для поддержки сотрудников. **В моменты пиковой нагрузки, когда необходимо было, например, завтра сдать первую часть автомобильной дороги, я и руководство заказчика надевали резиновые сапоги и выходили укладывать дорожные плиты, делать основание, разбрасывать асфальт и пр. Когда твои сотрудники видят, что ты и все инженеры работают руками, то ни о каких упаднических настроениях не может быть и речи. Наоборот — только вперед!**

Были большие проблемы с проектной документацией. Из-за ее отсутствия многие решения приходилось принимать непосредственно на утренних совещаниях, просто руководствуясь ГОСТами, СНиПами, а потом уже вдогонку разрабатывать документы.

Вы видите, получается так, что мы сами не ищем объекты и крайне редко участвуем в тендерах. В основном нас просят решить ту или иную проблему в каком-то тяжелом проекте. И каждый раз это определенный риск, если не выполнить взятые на себя обязательства, то можно лишиться лицензии, а репутация будет испорчена до такой степени, что дальше вести работы уже не придется.

Один из пунктов кодекса компании «ЭлитСтройГрупп» звучит, как «максимально экономно» (помимо качества, быстроты и универсальности). Вы разработали программу дешевого жилья, расскажите об этом проекте.

Я несколько раз делал презентацию для Правительства РФ по строительству дешевого жилья из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК). Это малоэтажные дома (от трех до пяти этажей) с внутренней отделкой стоимостью около 40–45 тыс.

К сведению

«ЭлитСтройГрупп» занимается промышленным и гражданским строительством. Компания предоставляет полный комплекс услуг: проектирование, строительство, реконструкция, ремонт, эксплуатация. Обладает всеми необходимыми лицензиями: ФСБ, МЧС, лицензией на реставрацию объектов культурного наследия (памятники истории и культуры), энергоаудит, проектное и строительное СРО. В феврале 2014 г. предприятие получило лицензию Минатома. Среди клиентов фирмы: Федеральное космическое агентство, Министрство обороны РФ, ОАО «26 Центральный научно-исследовательский институт», ФГУП «СпецСтройСервис», ООО «Корпорация Инжтрансстрой», ФГУП ЦНИИМАШ, ОАО «ВымпелКом», Сбербанк России, ОАО «Красная поляна» и мн. др.

В 2013 г. компания «ЭлитСтройГрупп» удостоена премии «За вклад в развитие регионального строительного рынка», а также признана лучшей в ежегодной национальной премии «Компания №1» как надежный бизнес-партнер. Среди наград лидера компании, генерального директора Андрея Ивановича Руль, есть такие, как лауреат премии «Персона года в области строительства» холдинга РБК, «Лучший руководитель по итогам 2012 г.», орден «За заслуги в строительной отрасли России», «Профессионалы — гордость России», «Предприниматель года» и др.

руб. за м². Такая цена обеспечивается за счет применения ЛСТК. Данная технология была разработана в 50–х гг. XX века в Канаде. Основной причиной ее появления стала необходимость в возведении большого количества малоэтажных домов для среднего класса, соответствующих климатическим условиям страны. К преимуществам данной технологии можно отнести:

- ✓ быстроту возведения — четыре–пять месяцев;
- ✓ легкость и простоту монтажа. При строительстве требуется три–четыре рабочих;
- ✓ отсутствие усадки фундамента в период строительства и эксплуатации;
- ✓ всесезонный монтаж;
- ✓ отсутствие тяжелой техники при строительстве;
- ✓ сейсмостойчивость. Строительство домов по технологии ЛСТК приобрело широкую популярность в Японии и других странах с высокой сейсмической активностью;
- ✓ низкая себестоимость 1 квадратного метра;
- ✓ очень высокие характеристики теплосбережения;
- ✓ высокий срок службы — от 70 до 100 и более лет и пр.

Мне очень хотелось, чтобы качественное жилье было доступно всем слоям населения. Я был шокирован, когда увидел, какие дома построили погорельцам в Нижегородской области. Те объемы финансирования, которые выделялись на данный проект, совершенно не соответствовали уровню жилья. Именно это послужило толчком для разработки проекта качественных домов по низкой цене.

Учитывая то, что большое количество людей, проживающих в регионах РФ, имеют уровень дохода ниже среднего, я сделал следующий расчет: брал среднюю арендную ставку двухкомнатной квартиры в том или ином регионе, разбивал ее на 10 лет, считал аннуитетные платежи по ипотеке и пытался сформировать такую стоимость жилья, чтобы она была приемлема. Сейчас много разговоров об ипотеке, но из-за высокой стоимости недвижимости очень часто ежемесячный платеж составляет от 60 до 100 тыс. руб. Если общий доход семьи в месяц 100 тыс. руб., то ипотека — неподъемное дело. Понятно, что в Москве и Московской области уровень жизни выше, но не стоит забывать и о людях, проживающих в других регионах нашей страны.

Последний раз я предлагал свой проект одной области, вроде бы был интерес, там шла программа «Сельский дом», но в результате это так ничем и не закончилось. В данном направлении настолько все коррумпировано, что дешевое жилье никому не интересно.

Что в планах?

Заняться узкоспециализированным направлением, например, проектами только для Минобороны и Минатома. Это большие, серьезные, но интересные объекты.

Я не боюсь того, что на этом рынке работают крупные игроки, наша компания все равно сумеет занять свою нишу. Так было и с «Почтой России». Мне говорили, что рынок поделен, есть устоявшиеся генподрядчики и пр., но тем не менее мы собрали документы, подали заявку на тендер, выиграли его, провели работы, и теперь у нашей компании порядка 20% от всего объема почтовых отделений. Если у тебя есть, что предложить рынку, и ты уверен в своих силах, то непременно добьешься поставленной цели!

В феврале 2014 г. компания «ЭлитСтройГрупп» получила лицензию Минатома. Это уже первый шаг на пути к цели. В ближайшее время должен быть объявлен тендер на строительство Калининской атомной станции. Надеемся, что наше предприятие будет заниматься земляными работами и прокладкой инженерных сетей на данном объекте.

В нашей практике есть опыт работы с подобными проектами. «ЭлитСтройГрупп» осуществляла высотные работы и нанесение огнезащитных покрытий на Кольской атомной станции.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

СИСТРОМ

Мрамор из бетона... Кто-то удивится, услышав такое словосочетание, кто-то отнесется с недоверием: «А возможно ли такое?» Но те, кто работает по технологии «Систром», знают, что это реально. Об уникальной технологии, позволяющей производить отделочные материалы на основе цементно-песочных композиций, рассказывает Иван Васильевич Ситников, кандидат технических наук и учредитель ООО «Систром».



Учредитель ООО «Систром» — Иван Васильевич Ситников. Родился в г. Прокопьевске Кемеровской области. Окончил Кузбасский политехнический институт. В 1984 г. защитил диссертацию по технологии бетонов в зимних условиях. Кандидат технических наук.

Иван Васильевич, каковы возможности технологии «Систром»?

С помощью нашей технологии и оборудования, которое мы производим, можно превратить обычный цемент и песок в облицовочные материалы с поверхностной структурой и прочностью мрамора. Уникальность технологии в том, что глянец поверхности достигается без термической обработки, без дополнительной полировки поверхности, без полимерных добавок, а также без дополнительного измельчения цемента и песка. Уже 23 года мы внедряем и совершенствуем эту технологию, предлагая сегодня более 400 видов форм для производства продукции различных размеров и рисунков. Возможности этой технологии уже оценили не только российские предприятия, но и зарубежные производители. Технология «Систром» представлена в США, Голландию, Индию,

Китай, Южную Корею, Египет и другие страны. Наша технология была удостоена Золотой медали в Брюсселе на Всемирном салоне изобретений в 1998 г., а на московской выставке «Отечественные строительные материалы» в Манеже в 2000, 2001 и 2002 гг. была награждена Золотыми знаками качества «Российская марка».

А с финансовой стороны, насколько выгодно открывать производство по вашей технологии?

Судите сами. Для того чтобы начать производство, вам необходимы: бетоно-смеситель, виброплощадка, полимерная форма и технология «Систром». Необходимо помещение площадью от 100 м², в котором должна быть подключена электроэнергия мощностью в 10 кВт и поддерживаться комнатная температура. Для того чтобы производить изделия от 100 м² в смену, необходимы 6 человек, хорошо владеющих данной технологией. На наш взгляд, цель оправдывает средства!

А что еще можно производить с помощью технологии «Систром»?

С каждым годом мы разрабатываем новые технологии. Сегодня с помощью «Систрома» возможно производить не только облицовочную плитку, но и балястры, каминные порталы, тротуарную плитку



с повышенной морозостойкостью, изделия с покрытием под бронзу, серебро, золото. С 2001 г. внедряется технология изготовления ступеней и подоконников. При этом все ступени имеют защиту от скольжения, а разнообразие форм и широта цветовой гаммы позволяют выполнять их в любом архитектурном стиле. Новейшая наша разработка — высокопрочный арт-бетон. В общем, выбрать есть из чего.

Вы сказали, что необходимы люди, обученные технологии. Где предприятию, решившему работать по вашей технологии, найти квалифицированных сотрудников?

Каждая компания, приобретающая технологию «Систром», автоматически становится не только покупателем, но и партнером. А это означает, что мы предоставим не только технологию, но и обучим способам работы и тонкостям производства. С учетом собственного опыта ответим на все вопросы, поможем оперативно решать проблемы, с которыми сталкивается производитель. Мы помогаем нашим партнерам подобрать оптимальный состав смеси, позволяющий использовать местные, а не дорогостоящие привозные материалы. В общем, мы сделаем все, чтобы нашим партнерам работало как можно легче и чтобы результат радовал как производителя, так и заказчика!

Материал подготовил Д. Г. Рой

ОТВЕТЫ СРО СТРОИТЕЛЕЙ НА ЗАПРОС РЫНКА



Виктор Николаевич СОРОКИН,
генеральный директор
Некоммерческого партнерства
«Саморегулируемая организация
«Межрегиональное объединение
строителей» (НП СРО «МОС»)

1 Большинство компаний, работающих в строительной сфере, считают, что СРО не оказывает никакого положительного влияния на их деятельность и в целом на улучшение ситуации на рынке. Расскажите, какие меры вы принимаете в этом направлении?

Прежде чем ответить, я хочу задать свой вопрос: а какое положительное влияние оказывали лицензионные органы на строительные организации до того, как было отменено лицензирование и введена система саморегулирования. И тут же ответчу: никакого. Лицензионный орган всего лишь выдавал лицензии, а если нужно было — аннулировал их действие при наличии веских причин. И все на этом.

СРО — это тот же лицензионный орган. И его задача выдавать допуски и контролировать соблюдение членами СРО требований законодательства, касающегося непосредственно системы саморегулирования. Это главное предназначение СРО. С той лишь разницей, что раньше система выдачи лицензий была государственной, а теперь ее передали строителям. И сами строители внутри СРО несут ответственность за себя и друг за друга. Причем ответственность эта поддерживается компенсационным фондом, который члены СРО формируют за счет своих отчислений. А это уже не только выдача лицензий (допусков), это — ответственность.

А то влияние на деятельность (я подчеркиваю — на деятельность) строительных организаций, о котором они говорят, может оказывать лишь федеральное ведомство — Минстрой России, да и то только строго в рамках своей компетенции.

Что касается того, может ли СРО оказывать положительное воздействие на жизнедеятельность своих членов, то этот вопрос лежит в несколько иной плоскости.

Полагаю, что в условиях дефицита подрядов и кадров важны и полезны налаживание деловых связей, обмен опытом и кадрами, помощь в поиске подрядов именно внутри Партнерства. Когда я говорю о помощи, я имею в виду различные формы рекламы членов СРО, рекомендации их другим организациям, если они успешно работают на рынке.

Например, крупная компания при подведении итогов тендера по выбору субподрядчика может при всех прочих равных

условиях предпочтение отдавать партнеру по СРО. В такой цепочке аппарат СРО мог бы выступить своего рода связующим звеном, координатором. Я подчеркиваю — при всех прочих равных условиях. Иначе это породит претензии других строительных организаций — не членов данной СРО, и они юридически будут правы.

Но я точно знаю, что руководство СРО даже при всем своем желании не может всерьез заниматься поиском работы для своих членов. Во-первых, у него другие функции, во-вторых, у него нет ни ресурсов (кадровых, финансовых), ни административных рычагов, чтобы искать подряды. Кроме того, по любым недомолвкам, претензиям друг к другу обе стороны предъявляют претензии к СРО как к посреднику. Такие случаи уже имели место. В итоге «в сухом остатке» — головная боль у руководителя Партнерства.

Тем не менее мы пытаемся и этим заниматься в силу своих возможностей. В настоящий момент по нашей инициативе ведутся переговоры о привлечении небольших организаций-членов НП СРО «МОС» в качестве субподрядчиков на строительство крупного объекта в Московской области, тендер на который выиграла компания, входящая в Партнерство. Переговоры идут и по другим проектам, где функции заказчика-застройщика или генподрядчика выполняют члены НП СРО «МОС».

Еще раз скажу: что из всего этого получится в конечном итоге, я не знаю, но мы стараемся двигаться и в данном направлении.

2 Одна из функций СРО — контроль качества деятельности своих членов. Каким образом вы его осуществляете?

Каким может быть контроль? Он общетиповой для всех СРО. Тут нельзя ничего выдумать. Действия СРО в этом вопросе жестко ограничены рамками закона. Мы не имеем права выдать допуск фирме, которая не выполнила требования законодательства по кадровому составу, по квалификационным требованиям (и мы это не делаем), так же как не имеем права оставлять у себя организацию, которая систематически не соблюдает требования законодательства и устава Партнерства. Влияет ли это на качество строительных работ? Думаю, да. Мы не допускаем на рынок организации с сомнительной репутацией или потерявшие авторитет в профессиональной среде.

Иные виды контроля не предусмотрены законом.

Следить за качеством СМР непосредственно на объекте не входит в компетенцию СРО. Ходить по площадке и проверять качество бетона или сварки мы не будем. У нас на это нет ни возможности, ни прав. Да и упаси бог нам этим заниматься. Контролеров за строительными организациями и без того достаточно.

**Татьяна Калинова,
директор НП «СРО «АЛЬЯНС
СТРОИТЕЛЕЙ»**



1 На смену ФЗ РФ №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в 2014 г. был принят ФЗ РФ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Многие игроки строительного рынка не верят, что новый закон может как-то изменить ситуацию в отрасли. Как вы считаете? И есть ли первые результаты?

Пока однозначно ответить на этот вопрос довольно трудно. После вступления закона в силу прошло всего три месяца, и на данный момент качественная практика его применения пока не сформировалась. Причин тому несколько.

Во-первых, новые процедуры вызывают множество вопросов как у заказчиков, так и у исполнителей, но никто не хочет учиться на своих ошибках, потому что это потеря времени и даже денег. Большинство участников рынка ждут, когда появится правоприменительная практика или подробные разъяснения.

Во-вторых, предвидя такое развитие событий, многие заказчики в преддверии нововведений постарались разместить заказы по старому законодательству, то есть в конце прошлого года. Отсюда такая скромная статистика первых месяцев действия закона: за январь по новым правилам было заключено контрактов менее чем на 2 млрд рублей.

Однако я думаю, что это нормальная ситуация: участникам рынка нужно время, чтобы привыкнуть и научиться работать в новых условиях.

2 Большинство компаний, работающих в строительной индустрии, считают, что СРО не оказывает никакого положительного влияния на их деятельность и в целом на улучшение ситуации на рынке. Расскажите, какие меры вы принимаете в этом направлении?

На данный момент в сфере саморегулирования строительной отрасли есть некоторое количество СРО, которые лишь накапливают членов, собирая с них взносы, но никак не участвуют в их деятельности и в жизни сообщества. Уверена, со временем число таких организаций сократится.

С другой стороны, есть большое количество партнерств, которые существуют в системе саморегулирования уже не один год, заслуженно пользуются хорошей репутацией и участвуют в саморегулировании и улучшении условий ведения бизнеса.

Например, в НП «СРО «АЛЬЯНС СТРОИТЕЛЕЙ» мы помогаем нашим партнерам с участием в тендерах, оказываем им информационную поддержку. Специалисты наших партнеров регулярно принимают участие в бесплатных семинарах, посвященных разным аспектам строительного процесса. Преподавателями семинаров выступают практические эксперты, которые дают слушателям ответы на самые насболевшие вопросы.

Также партнерство является организатором ряда деловых мероприятий: Межотраслевого форума по промышленной безопасности, Конференций по охране труда и энергоэффективности, Всероссийского строительного конгресса. В рамках этих мероприятий компании, входящие в СРО, имеют возможность не только получить самую актуальную информацию от представителей госструктур и экспертных организаций, но и завести новые полезные контакты для развития своего бизнеса.

3 Одна из функций СРО — контроль качества деятельности своих членов. Каким образом вы его осуществляете?

Контроль качества деятельности строительной компании осуществляется еще на этапе вступления в СРО. Специалисты НП «СРО «АЛЬЯНС СТРОИТЕЛЕЙ» уделяют пристальное внимание документам, которые предоставляют кандидаты на вступление: компания прежде всего должна вести деятельность на законных основаниях, а также соответствовать стандартам Партнерства.

СРО проводит ежегодные плановые проверки своих партнеров, эксперты обращают внимание на многие нюансы деятельности организаций: от наличия всей необходимой документации и квалифицированного персонала до качества стройматериалов и безопасности на площадке.

Если специалисты обнаруживают нарушения, компании выписывается предписание о его устранении и устанавливается срок, в который это необходимо сделать. Если же нарушители отказываются исправляться, это может грозить исключением из членов СРО, а значит, потерей допуска к осуществлению строительной деятельности.

4 Как решается вопрос с обновлением нормативной базы в строительной индустрии?

Совершенствование законодательства — это постоянная тема для обсуждения как внутри партнерства, так и на государственном уровне. В последние годы власти наконец услышали мнение профессионального сообщества, которое давно говорит о том, что многие законы, нормы и правила безнадежно устарели. Сейчас отрасль идет по пути модернизации: Государственная дума РФ постоянно рассматривает поправки и изменения во многие законодательные акты, в том числе в Градостроительный кодекс РФ.

НП «СРО «АЛЬЯНС СТРОИТЕЛЕЙ» со своей стороны дает возможность своим партнерам принимать непосредственное участие в обсуждении законопроектов, касающихся строительной отрасли. Наши партнеры могут высказать свое мнение и дать экспертную оценку тем или иным изменениям как в рамках наших мероприятий, так и непосредственно прислать свои комментарии сотрудникам СРО, которые мы в свою очередь передаем в Национальное объединение строителей.

Конечно, далеко не все проблемы решены, и, чтобы увидеть реальные изменения, необходимо время и постоянное двустороннее обсуждение проблем строительной отрасли между государством и бизнесом. Тем не менее уже сейчас можно сказать, что строительный комплекс уверенно движется к тому балансу, когда комфортные условия ведения бизнеса будут сочетаться с высоким качеством выполненных работ.

АЛЬПИКА



Остекление фасада — это самая эффективная и современная технология устройства оболочки здания. Помимо великолепного внешнего вида, фасадное остекление помогает визуально увеличить площадь внутри здания, а также существенно снизить затраты на освещение. Но это достаточно сложное и ответственное дело, так как от качества выполнения работ зависит долговечность, эстетичность, а также срок службы фасада, характеристики тепло- и шумоизоляции и мн. др.

О специфике данного бизнеса и тенденциях развития рынка фасадного остекления рассказывает генеральный директор Группы компаний «Альпика» Алексей Михаэль.



Генеральный директор — Алексей Жанович Михаэль. Родился 26.03.1983 г. Окончил факультет «Промышленного и гражданского строительства» Государственной академии специалистов инвестиционной сферы. После окончания вуза — служба в госструктурах. В 2009 г. основал и возглавил Группу компаний «Альпика».

Алексей Жанович, сегодня рынок фасадного остекления — один из высококонкурентных в строительной индустрии. За счет чего компании «Альпика» удалось за достаточно короткий промежуток времени занять на нем уверенные позиции?

Во-первых, «Альпика» — клиентоориентированная компания. А это одно из важнейших конкурентных преимуществ, особенно на развивающихся рынках.

Во-вторых, мы стараемся придерживаться оптимального соотношения цена-качество.

В-третьих, наша компания проектирует и монтирует светопрозрачные фасады так, чтобы они были долговечны, легки в эксплуатации и в дальнейшем пригодны к ремонту. Часто бывает, что компании

проектируют сложные красивые фасадные системы, но впоследствии становится невозможным произвести ремонт таких конструкций. Поясню: изготовить их может только та компания, которая изначально выпустила данные фасады и при условии большого заказа. Когда нужно сделать реконструкцию 100–200 м² фасада, то производитель за это не берется. Может оказаться, что фирма-изготовитель уже ушла с рынка или сняла с производства необходимую марку стекла.

На отечественном рынке светопрозрачных конструкций работает много зарубежных компаний, преимущественно турецких и китайских, которые используют собственные профильные системы, марки стекла и материалы. Но мало кто из российских заказчиков на этапе проектирования задумывается, что будет происходить с фасадом здания в дальнейшем. Нас пригласили как специалистов для экспертной оценки дефектов фасада одного из крупных бизнес-центров. Устройством светопрозрачных фасадов там занималась некая компания, которая привезла стекло и прочие материалы из-за рубежа. Мы обратились на этот завод по производству стекла с запросом, где нам скажут, что аналогов заказываемому стеклу

кто их поставщик. **Использование редких зарубежных материалов, какими бы дешевыми они ни были, — это сиюминутная выгода, а в дальнейшем на реконструкцию фасада заказчик может потратить огромные суммы денег.**

Расскажите о последних тенденциях в области светопрозрачных фасадов.

Группа Компаний «Альпика» регулярно участвует в семинарах и конференциях. Например, недавно наши специалисты приняли участие в семинаре, проходящем на заводе в Мюнхене, Германия, где познакомились с последними разработками в сфере энергоэффективности светопрозрачных конструкций.



Мало кто из российских заказчиков на этапе проектирования задумывается, что будет происходить с фасадом здания в дальнейшем.

мы нигде не найдем. Кроме того, никакой другой производитель не сможет повторить и рамную конструкцию, которую они производили.

Я рассказал этот случай для того, чтобы заказчики стали более дальновидными. Они должны понимать,

Если говорить о стеклопакетах, то к настоящему времени накоплен достаточный опыт: для увеличения энергоэффективности изготавливают стекла со специальным покрытием, камеры заполняются газом (аргоном или криптоном), применяются дистанционные



Справка

Группа компаний «Альпика» занимается проектированием, производством, монтажом и обслуживанием светопрозрачных фасадов зданий. Среди объектов компании: здание бизнес-центра «Савинский», Московский государственный университет печати им. И. Федорова, многофункциональный комплекс «Башня Федерация» ММДЦ Москва-Сити, Бизнес-центр «Золотые ворота», Клубный дом Сколково, пансионат «Союз» (ОАО «Газпром»), административное здание корпорации «Комета», здание Центральной базовой таможни и многие другие.

рамки — уже не алюминиевые, а полиамидные и т.д. Что же касается самой конструкции (имеется в виду не ее заполнение, а профиль), то европейские производители алюминиевых конструкций предлагают определенные технические решения, позволяющие делать их с отличными показателями защиты от теплопотерь. Компания «Альпика» использует данные технологии при проектировании фасадных конструкций.

Одна из самых последних разработок в области светопрозрачных фасадов — это модульное остекление. Оно имеет неоспоримые преимущества в отличие от классического стоечно-ригельного фасада за счет того, что с завода-производителя поставляются готовые модульные конструкции с готовыми стеклопакетами, и остается их только смонтировать на заранее установленные кронштейны, что многократно сокращает сроки строительства фасада здания.

Все более популярным становится моллированное (гнутое) стекло. Моллированное стекло — это стекло, которому под воздействием температуры придают фигурную форму. Кроме этого, современные технологии дают возможность



сгибать листовое стекло по сложной форме, чтобы в итоге получилась сферическая стеклянная конструкция. С его помощью создаются уникальные притягательные формы, которые покоряют своей пластичностью, благородством обтекаемых контуров и повышают стоимость здания.

В последнее время архитектура тяготеет к более крупным форматам. На сегодняшний день формат JUMBO-стекла (большого стекла) составляет 3,2х6 м. В Германии производят стекло размером 15х6 м, и компания-производитель подтверждает возможность изготовления стеклопакета из данного стекла и доставки его в Россию.

Те уникальные фасадные конструкции, которые проектирует и монтирует компания «Альпика», вероятно, требуют особой эксплуатации...

Конечно! Поэтому мы предлагаем весь спектр по обслуживанию фасадов зданий. Сегодня существует слишком большой разрыв между строителями, которые активно осваивают и применяют новейшие технологии, и сервисными компаниями, которые еще не накопили достаточного

опыта работы. Если, допустим, потребуется заменить стеклопакет весом более одной тонны на высоте 325 м, то сервисная компания с этим просто-напросто не справится. Необходимо иметь специальное дорогостоящее оборудование, а также опыт подъема и монтажа на такой высоте. Наши профессионалы работают на любой высоте.

Что бы вы хотели сказать в завершении интервью?

Компания «Альпика» производит современные высококачественные фасадные конструкции, которые отвечают самым высоким мировым требованиям по энергоэффективности, безопасности и функциональности, чтобы спустя много лет можно было гордиться своими проектами. Группа компаний «Альпика» — достаточно молодое предприятие, но даже те светопрозрачные фасады, которые были спроектированы и установлены нами пять лет назад, сегодня вызывают восхищение заказчиков. Поэтому нас часто рекомендуют, а это самое ценное, что может быть в бизнесе!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

АНТЕЙ-СТРОЙИНВЕСТ



«Антей-СтройИнвест» с 2003 г. выполняет полный комплекс земляных работ, в том числе разработку котлованов, устройство шпунтового ограждения, буронабивные сваи, распорную систему, монолитные работы, а также снос зданий и сооружений, поставку сыпучих материалов, вывоз грунта, сдачу в аренду и перевозку строительной техники. Предприятие владеет собственным парком строительной техники и оборудования. За 11 лет работы на рынке клиентами «Антей-СтройИнвест» стали такие строительные компании, как «БСК-М», ГК «Грас», «Квартал», «Солетанш», «Штрабаг», «БалтСтрой», «Интеко», «РЖД», «СаутБрук» и мн. др. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Вадим Анатольевич Пуговкин.



Генеральный директор — Вадим Анатольевич Пуговкин. Родился 8.03.1971 г. Окончил экономический факультет Московского государственного строительного университета. С 1992 г. работает в строительной сфере. В 2006 г. возглавил компанию «Антей-СтройИнвест».

Вадим Анатольевич, чем вызвано доверие ваших клиентов?

Компания «Антей-СтройИнвест» уделяет особое внимание мелочам, скрупулезно и внимательно изучая все требования и пожелания заказчика еще на стадии

планирования проекта. Компания «Антей-СтройИнвест» со всей строгостью и ответственностью подходит к контролю выполнения работ на каждой стадии проекта, предоставляет гарантию того, что работы будут выполнены качественно и точно в срок. В настоящее время разработку котлована все чаще приходится вести в условиях плотной городской застройки в непосредственной близости к уже построенным зданиям, что сопряжено со сложностью и трудоемкостью выполняемых работ при существенно сжатых сроках строительства. Для выполнения таких проектов компания «Антей-СтройИнвест» применяет высокотехнологичные методы, например «Up&Down». Методом «Up&Down» грунт в котловане разрабатывается постепенно, при одновременном возведении как подземной, так и надземной части здания.

Приведите примеры реализованных проектов.

Компания «Антей-СтройИнвест» занималась разработкой котлованов при строительстве многофункционального комплекса (пр-т Ак. Сахарова, вл. 30), медицинского центра (ул. Новый Арбат, вл. 32), торгово-гостиничного комплекса (Новинский бульвар, вл. 8-10), жилых домов с подземной автостоянкой (Ленинский пр-т, д. 106, 114), гостиницы «Интурист»

(ул. Тверская, д. 3), участвовала в реставрации многофункционального центра (Лубянская пл., вл. 2).

Компания выполнила снос промышленного здания (ул. Адмирала Макарова, вл. 32), производственного здания московского НПЗ (м-н Капотня, 2-й квартал, д. 1).

Мы выполняли комплекс земляных работ при строительстве станций Московского метрополитена — «Лермонтовский проспект», «Жулебино», «Косино-Ухтомская».

Одно из направлений деятельности компании «Антей-СтройИнвест» — аренда строительной техники. Расскажите об этом подробнее.

Мы предлагаем нашим заказчикам всю необходимую технику и оборудование для проведения различных видов земляных и строительных работ. В нашем парке автосамосвалы, экскаваторы гусеничного и колесного типа. Также у нас в наличии есть грейферы и бульдозеры, мини-погрузчики и погрузчики фронтального типа, поливомоечные машины и машины для сноса зданий. Мы приобретаем технику только ведущих мировых производителей — Hitachi, MAN, Bobcat, LIEBHERR, Komatsu. Она производительна, современна, маневренна, крайне долговечна и функциональна.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



А-ЮСДИН



ЗАО «А-ЮСДИН» ведет свою историю с 1991 г. Изначально компания называлась ИЧП «Технолинж» и занималась монтажом и наладкой электрооборудования, сантехническими работами. В 1999 г. предприятие было переименовано в ООО «ЮСДИН». Общество было включено в списки рекомендованных компаний «Мосводоканалом» для реализации постановления правительства Москвы №77 от 10.02.2004 г. по установке водосчетчиков в жилом секторе. В 2005 г. было организовано ЗАО «А-ЮСДИН» с ориентацией на более расширенный диапазон работ, добавились монтаж внутридомовых инженерных систем; монтаж, наладка, пуск теплосчетчиков, индивидуальных (центральных) тепловых пунктов (ИТП, ЦТП). В 2010 г., в самом начале образования НП СРО «Стройрегион-Развитие», общество стало его членом. Все виды работ застрахованы в Международной страховой компании профсоюзов ОАО «МЕСКО». Основные партнеры «А-ЮСДИН» — Московский банк Сбербанк России, МОЭК, Мосводоканал, МОСГАЗ и мн. др. О деятельности предприятия рассказывает генеральный директор Юрий Александрович Рилло.



Генеральный директор — Юрий Александрович Рилло. Родился 14.04.1948 г. на западных окраинах СССР. Начиная работать на московском заводе «Эталон» при комитете стандартов, затем работал в монтажных, пусконаладочных управлениях. В бизнесе с 1991 г.

Юрий Александрович, как на сегодняшний день развивается рынок установки квартирных водосчетчиков?

Когда мы начинали свою деятельность, то в Москве работало семь компаний, все они практически одногодки, которые занимались этим делом. Сейчас — несколько сотен фирм, некоторые из них используют неэтичные методы ведения бизнеса. Есть матерые: имея в своем распоряжении информацию об установленных водосчетчиках, они обзванивают жителей и говорят им, что их фирма старейшая и единственная в данном районе, которая оказывает эти услуги, а все остальные — их подразделения, тем самым заставляют заказывать работы у них, а также пугают штрафными санкциями, если житель не захочет,

чтобы их компания установила, заменила или поверила им счетчик.

Компания «А-ЮСДИН» никогда не применяла подобных мер. Мы заключаем договор на установку квартирных водосчетчиков со строительными организациями, даем рекламу и т.д. Наше предприятие устанавливает счетчики по всей Москве и Московской области.

Из чего складывается качество вашей работы?

Во-первых, опыт подсказал, мы используем только проверенное, надежное оборудование. «А-ЮСДИН» устанавливает счетчики воды «ОХТА» (производство компании «Тайпит — Измерительные Приборы», Санкт-Петербург). Они имеют крыльчатую конструктивную систему и латунный корпус. Все модели расходомеров воды «ОХТА» снабжены антимагнитной защитой. Основными преимуществами данных водосчетчиков являются стойкий к коррозии корпус измерительной камеры, малый коэффициент трения и износоустойчивость. Из установленных пяти-шести тысяч приборов были забракованы только три штуки! Это отличный показатель.

Что касается юридических лиц, здесь чаще используются водомеры больших диаметров, как правило, счетчики воды ZENNER («Ценнер-Водоприбор Лтд», Москва) или продукция завода «Водоприбор». Это проверенные, точные и качественные приборы.

Во-вторых, за 23 года существования нашей компании у нас сложилась хорошая команда специалистов, которые качественно, оперативно и ответственно выполняют свою работу.

Расскажите, с какими юридическими лицами вы работаете?

Одни из постоянных клиентов — «Сбербанк России». Вот такой отзыв оставила несколько лет назад данная организация о деятельности нашей компании: «А-ЮСДИН» занималась установкой уз-

лов учета тепла, водосчетчиков, проверкой приборов, проведением наладочных работ в Царицынском отделении Сбербанка. Компания зарекомендовала себя профессиональным и ответственным исполнителем. Она оперативно устраняет возникшие неисправности, соблюдает безопасные условия проведения работ, при необходимости рекомендует установку наиболее практичного и рационального в эксплуатации оборудования. Добросовестно и качественно выполняет порученную ей работу».

Мы сотрудничаем с ОАО «МОЭК», которое так отзывалось о нас: «ЗАО «А-ЮСДИН» были сданы в эксплуатацию более ста объектов в Москве и Московской области. Все они выполнены в соответствии с «Правилами учета тепловой энергии и теплоносителя» (утв. Минтопэнерго РФ 12 сентября 1995 г. № ВК-4936), а также с «Правилами техники безопасности при эксплуатации теплотребляющих установок и тепловых сетей потребителей». Учитывая наш опыт сотрудничества, считаю вправе рекомендовать ЗАО «А-ЮСДИН» как высокопрофессионального, надежного партнера».

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



СК БАФ



Промышленное строительство всегда считалось одним из сложнейших направлений отрасли. В отличие от жилищного с его типовыми проектами каждый объект промышленного строительства можно назвать уникальным, поскольку инженерные и технические решения, отвечающие требованиям технологии проектируемого производства, практически никогда не повторяются. В процессе строительства (реконструкции и технического перевооружения) таких объектов, как правило, задействовано большое количество субподрядных организаций, выполняющих отдельные, специальные работы. В связи с этим важен уровень квалификации ИТР генподрядной организации, которые регулируют и обеспечивают взаимодействие всех участников строительства. Начиная с 1997 г. ЗАО «СК БАФ» было задействовано в строительном комплексе г. Москвы на реконструкции и техническом перевооружении предприятий стройиндустрии.

Борис Александрович, расскажите о реализованных проектах.

С нашим участием были реконструированы такие объекты, как: ЖБИ-9 АО «Кунцевстрой»; ЖБК-2 АО «Аркадо», ЖБИ-6 АО «Моспромстройматериалы» и др. Построен Лосиноостровский кирпичный завод на импортном оборудовании. Кроме объектов стройиндустрии были и другие интересные объекты, такие как: ОАО «ЭНПО «Неорганика» (г. Электросталь), ОАО «ВНИИ «Сигнал» (г. Ковров).

Из объектов гражданского строительства можно отметить участие в строительстве (капитальном ремонте) Театра эстрады; башни Федерации, школы №334 г. Москвы, РДК в с. Знаменское Орловской области; более 200 объектов инфраструктуры Министерства социальной защиты населения Московской обл.

ЗАО «СК БАФ»

кроме «Допуска к видам работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту» имеет лицензию ФСБ на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну, лицензию МЧС на производство работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений.



Борис Александрович, как сегодня развивается промышленное строительство?

Полагаю, что предыдущие 18 лет никакого развития не было. Объемы по сравнению с периодом 80–90-х годов сократились в разы, и только в последние три–четыре года обозначился спрос на строительные компании, име-

Генеральный директор — Борис Александрович Бурмакин. Родился 08.06.1952 г. Окончил Кишиневский политехнический институт им. Лазо по специальности «экономика и организация строительства». Работал начальником отдела Минлестехпром СССР треста «Оргтехлестрой», главным инженером управления Минэлектротехпром РСУ №17, начальником производственно-распределительного отдела Министерства сельского строительства РСФСР, главным инженером управления организации строительства в районах Сибири и Дальнего Востока Всероссийского кооперативного государственного объединения «Росагропромстрой», директором ПС «Северстрой» Госагропрома, РСФСР, коммерческим директором треста «Моснерудстрой» АО «Моспромстройматериалы». В 1997 г. основал и возглавил ЗАО «Строительная компания БАФ».



ющие определенный опыт в данной сфере, при этом ощущается острая нехватка квалифицированных кадров.

К примеру, средний возраст ИТР нашей компании около 50. Они получили качественное образование и большой опыт еще в эпоху СССР. К сожалению, молодые специалисты не могут похвастаться таким высоким уровнем знаний и навыков.

Как в целом складывается ситуация в строительной сфере?

На мой взгляд, строительство как отрасль народного хозяйства перестала существовать:

- ✓ отраслевого министерства — нет;
- ✓ законодательства, регулирующего строительную деятельность, — нет;

✓ нормативной базы — нет;

✓ в сфере государственных закупок законами (ФЗ–94;44) предписывается руководствоваться положениями государственного контракта и аукционной (конкурсной) документацией. Как правило, эти документы готовятся службой заказчика, которая по своему усмотрению формулирует обязанности участников строительства, сроки строительства, определяет порядок оплаты выполненных работ и т.п. Таким образом, в современных условиях в отсутствие законодательства в строительстве сложилась ситуация, когда заказчик — всегда прав!

Убежден, что такое положение продолжает уничтожать строительство как отрасль.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



ВЫСОТСТРОЙИНЖИНИРИНГ

Группа компаний «ВысотСтройИнжиниринг» занимается разработкой и внедрением новых продуктов в области дорожного строительства и коммунальных машин, а также технологическим усовершенствованием существующих. О деятельности предприятия рассказывает генеральный директор Николай Савельевич Хмеленко.



Генеральный директор — Николай Савельевич Хмеленко. Родился 16.12.1950 г. Окончил Харьковский государственный университет им. А. М. Горького и факультет экономики и организации машиностроительной промышленности Харьковского инженерно-экономического института. Работал на автобазе технологического транспорта («АЛРОСА»). Прошел путь от слесаря до заместителя начальника автобазы по вспомогательному производству.

Николай Савельевич, над какими проектами сегодня работает «ВысотСтройИнжиниринг»?

В настоящее время наша компания заканчивает испытание опытного образца универсального навесного манипулятора с тремя степенями свободы (3D-манипулятор).

Данная техника не имеет аналогов, устанавливается на большинство типов колесных и гусеничных экскавато-

ров как сменное навесное оборудование и позволяет с максимальной точностью монтировать предметы любой сложной формы, под любым углом к вертикальной и горизонтальной поверхности весом до 2 т (необработанные камни, дорожные бордюры, столбы и т.д.)

3D-манипулятор повышает производительность, а также облегчает работу в малодоступных и требующих повышенного внимания местах. Ему под силу такие виды работ, как прокладка траншей и укладка труб, складирование материалов на металлобазах и базах металлолома, подготовка территории для строительства, снос сооружений, разборка конструкций и т.д.

Расскажите о других направлениях деятельности «ВысотСтройИнжиниринг».

Сейчас наша компания начала развивать новое направление, которое, как мы считаем, будет очень востребованным и интересным, — продажа и сдача в аренду малой коммунальной техники. Пока в нашей стране для уборки дорог используют большую технику, в результате маленькие дорожки во дворах остаются нечищеными: неповоротливым трактором можно больше переломать, чем расчистить.

Мы предлагаем навесное оборудование для коммунальной техники. Это разбрызгиватели реагентов, песка, щетки для подметания, лопаты и мн. др. Пока наша компания планирует оснащать данным оборудованием машины марок «ГАЗель», «УАЗ Патриот» и «Нива», но по желанию заказчика можем укомплектовать любой автомобиль. Это недорогие машины, в т.ч. и в обслуживании, с высокой проходимостью, способные легко развернуться во дворе. Трактор, например, гораздо дороже и при покупке,

и в эксплуатации. Кроме того, применение малой коммунальной техники позволит существенно сократить долю ручного труда, что скажется на качестве уборки и приведет к уменьшению затрат на рабочую силу.

Совместно с нашим европейским партнером мы планируем в течение текущего года наладить собственное производство в России навесного оборудования для малой коммунальной техники (более 10 типов), в частности, снегоуборочного, а также приспособления для механизации укладки тротуарной и дорожной плитки, позволяющее увеличить производительность работ в 10 и более раз.



«ВысотСтройИнжиниринг» занимается еще и арендой строительной техники. Расскажите о вашем парке оборудования.

В нашем парке бетононасосы Cifa (Италия); башенные краны Potain (Франция) и Raimondi (Италия); автовышки отечественного производства, в т.ч. и с вылетом 35 м; быстромонтируемые башенные краны Vicario (Италия). Основное свойство быстромонтируемых кранов, отличающее их от традиционных, — возможность быстрого монтажа без дополнительной подъемной техники, необходимости верхолазных работ с применением только собственных механизмов.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



ПСК «ГРАНАТ»



Обследование строительных конструкций зданий и сооружений — процесс определения их технического состояния в соответствии с действующими нормативными документами. Это очень важное и ответственное дело, от которого зависит прочность конструкций здания и, соответственно, безопасность находящихся в нем людей. «Ошибка в нашей работе грозит обрушением здания», — говорит генеральный директор ПСК «Гранат» Валерий Анатольевич Волнухин. ООО «ПСК «Гранат», основанное в 2005 г., занимается обследованием строительных конструкций, проектированием зданий и сооружений, инженерно-строительными изысканиями.



Генеральный директор — Валерий Анатольевич Волнухин. Родился 19.12.1960 г. Окончил Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет по специальности «инженер-строитель». Еще учась в вузе, начал работать в ОАО «ГИПРОНИИАВИ-АПРОМ». Прошел путь от механика до начальника отдела инженерных изысканий. В 2005 г. основал и возглавил ПСК «Гранат».

Некомпетентность в вашей работе ведет к слишком серьезным последствиям. Как вы обеспечиваете высокое качество услуг?

Это достигается благодаря опыту и квалификации наших сотрудников, что позволяет нам находить простые и эффективные решения различных проблем, возникающих при строительстве и эксплуатации зданий. Специалисты ПСК «Гранат» долгое время трудились на проектно-изыскательских, проектно-конструкторских и научно-исследовательских предприятиях. Они имеют более чем 30-летний опыт работы в области инженерных изысканий, обследовании и проектировании зданий и сооружений производственного и гражданского назначения, в том числе большепролетных конструкций, памятников культуры и культовых сооружений (церквей,

мечетей). Общее количество различных объектов, исследованных, реконструированных и построенных нашими сотрудниками, составляет более двух тысяч.

Сейчас очень сложно найти квалифицированных специалистов. Это одна из причин, почему предприниматели не хотят идти в данную сферу. Согласно некоторым данным, рынок обследования строительных конструкций занят всего лишь на 14%. Чтобы выпускник вуза стал более-менее грамотным специалистом, ему необходимо проработать в этой отрасли хотя бы пять лет. И при этом он должен постоянно заниматься самообразованием.

Специалисты ПСК «Гранат» имеют огромный опыт работы в области обследования зданий. Например, главный инженер нашего предприятия Геннадий Константинович Воробьев, кандидат технических наук, член-корреспондент МОАБЭП, занимается этим с 1967 г., ведущий специалист отдела инженерных изысканий Леонид Иванович Турищев — с 1986 г. Зачастую нашим сотрудникам даже не нужно проводить дорогостоящие исследования, достаточно просто осмотреть объект, чтобы понять причины его повреждений.

Одна из составляющих качества работ — оборудование, которое вы используете...

ПСК «Гранат» располагает хорошим парком техники. У нас в наличии магнитно-индуктивный локатор арматуры, электронные (лазерные) тахеометры, оптический и лазерный нивелиры, лазерные дальнометры, индикатор арматуры, ультразвуковой дефектоскоп (по бетону), определители прочности материалов и бетона различных типов, динамический твердомер по металлу, ультразвуковой толщиномер, термогигрометр, определитель влажности материалов и древесины и т.д. Но никогда не надо забывать, что даже самая совершенная техника не будет эффективна без квалифицированного специалиста. Помимо обладания таким оборудованием, его нужно правильно применять с учетом реальных, а не рекламных технических возможностей приборов, а также грамотно интерпретировать полученные результаты.

Приведите примеры ваших проектов.

ПСК «Гранат» занималась обследованием конструкций в таких организациях, как «РЭА им. Г.В. Плеханова», РКК «Энергия», МГУ им. Ломоносова, Театр сатиры, СТАНКИН, кондитерская фабрика «Рот-Фронт», ТЦ «Охотный Ряд», ОАО «ОКБ Сухого», ОАО ПСК «МиГ» и пр.

Среди наших заказчиков ЗАО «НПФ Склад», ООО МСУ «Маяк», ООО «Культурное наследие», ЗАО «Грандстрой», ОАО «Торговый дом ГУМ», МПИИ МВД РФ.

Расскажите о наиболее сложном и интересном проекте.

Одна из наших работ для ОАО «Торговый дом ГУМ» — усиление купола под фонтаном.

В центре ГУМа стоит фонтан, он держится на железобетонном куполе диаметром 17 м. В ребрах этого купола установлены стальные балки, которые проржавели. Многие организации, аналогичные нашей, говорили, что на разработку данного проекта потребуется не менее полугодия, а стоимость и реализация этого проекта будет весьма высока. Наши специалисты сделали проект за две недели и с минимальными затратами. Мы применили другой подход к оценке несущих конструкций, нежели эти организации. Опять же нам помогла большая база знаний и опыт работы. В результате анализа применения аналогичных бетонных конструкций, возведенных в конце XIX — начале XX в., нам стало понятно, что стальные балки использовались здесь, как жесткие несъемные элементы опалубки, несущим же элементом был бетон. Компании, которые обследовали данный объект, посчитали балки за несущий элемент, поэтому и проект у них должен был быть сложнее, дороже и занять больше времени.

Как вы видите вашу компанию в будущем?

Планируем предлагать полный комплекс услуг по изысканиям и проектированию и выходить на строительные работы!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ЕВРОСТРОЙ

Группа компания «ЕвроСтрой» основана в 1999 г. Мы выполняем весь спектр строительно-ремонтных работ в сфере строительства коттеджей, домов, жилого и коммерческого назначения.

В настоящее время строительная отрасль располагает множеством самых разнообразных материалов, из которых можно возвести дом на любой вкус. В выборе строительных материалов можно запутаться. Советуем обратиться за рекомендацией к специалистам. Не сомневаемся, что опытные строители в один голос скажут, что построить дом из монолитного пенобетона значительно дешевле и быстрее, чем использовать для этой цели какой-либо другой строительный материал.

Многие заказчики нередко ставят знак равенства между пенобетоном и пеноблоками. Делать это не стоит, так как монолитный пенобетон значительно выигрывает: стены, возведенные из пенобетона, значительно тоньше стен из других строительных материалов, а их теплотехнические качества остаются недостижимыми.

При строительстве дома из монолитного пенобетона применяется опалубка, благодаря чему удается возвести аккуратно отшлифованные стены. При этом основой опалубки может быть камень, часто используемый в строительстве, листы СМЛ, кирпич или какой-то другой материал. Наши специалисты умело применяют технологии монолитного строительства с использованием пенобетона (плотность 200–800 кг/м³), что позволяет значительно расширить жизненное пространство жилого здания. В то же время монолитный пенобетон может использоваться в качестве превосходного утеплителя с применением опалубки из стекломагнетитовых листов.

Многие современные дома, коттеджи имеют мансарды. Дома, лишенные мансард, впоследствии оборудуются ими. Монолитный пенобетон и в этом слу-

чае демонстрирует свое превосходство над другими строительными материалами. Благодаря его использованию, жилой дом продолжает жить своей жизнью, и одновременно с этим появляется еще одна комната — мансардная. Это достигается использованием листов СМЛ и пенобетона, плотность которого 220–250 кг/м³. При оборудовании мансарды мы поднимаем пенобетон на тридцатиметровую высоту.

Построить дом из монолитного пенобетона — это значит построить дом из ячеистого бетона, эксплуатационный срок которого достигает ста лет. Этот искусственно созданный строительный материал обладает невероятными качествами, способными сделать жизнь человека в доме из монолитного пенобетона максимально комфортной. Стены из этого материала не боятся влаги, любых перепадов температур. Монолитный пенобетон обладает превосходной теплозащитой. Все эти качества монолитного пенобетона остаются неизменными на протяжении всего эксплуатационного периода.

В действительности возможности такого современного и эффективного строительного материала, как пенобетон,



гораздо шире. Его можно использовать не только для коттеджного строительства, но и при проведении дорожно-ремонтных работ, строительства автобанов, возведении мостов, прокладке тоннелей, шахт.

Наша компания занимается изготовлением пенобетона различными технологическими методами, которые позволяют получать неавтоклавный пенобетон самого высокого качества. Это подтверждают сооруженные нашей компанией индивидуальные загородные дома, здания общественного назначения. Обращаясь в нашу компанию с заявками на строительство здания определенного назначения, многие клиенты отдают предпочтение этому современному строительному материалу, считая эксплуатационные качества пенобетона выше, чем у таких материалов, как древесина, кирпич и другие традиционные строительные материалы.

Построить дом из монолитного пенобетона — обеспечить его владельцев жилищем для нескольких поколений. Стабильности такого дома не страшны никакие природные катаклизмы, включая огонь и воду. Он также характеризуется необыкновенной чистотой воздуха и свежестью, что создает обстановку, максимально благоприятную для людей. Стена из монолитного пенобетона с использованием двойного армирования толщиной 35 см не утрачивает своей способности сберегать тепло.

Если вы решите построить дом из монолитного пенобетона, обращайтесь в группу компаний «ЕвроСтрой». Это гарантия получения современного, комфортабельного и экологически чистого коттеджа, в который вы сможете переехать спустя два-три месяца!

Корреспондент: Елена Марголина

Наша компания занимается изготовлением пенобетона различными технологическими методами, которые позволяют получать неавтоклавный пенобетон самого высокого качества. Это подтверждают сооруженные нашей компанией индивидуальные загородные дома, здания общественного назначения.





МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

InterLogistika

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ В ТРАНСПОРТЕ И ЛОГИСТИКЕ

8-11 сентября 2014
Россия. Москва.
МВЦ «Крокус Экспо»

InterLogistika - ваш правильный выбор!



Транспорт.
Экспедирование.
Логистика.



Складская
логистика



Транспортно-
логистическая
инфраструктура



IT-технологии
в логистике



Городская
логистика



Логистика в
электронной
торговле



Логистика
в таможене
и ВЭД



Стандартизация.
Сертификация.
Услуги



Образование
в логистике

Организаторы:



Международный выставочный центр

Тел./Факс: +7 (495) 961 22 62; E-mail: interlog-expo@mediaglobe.ru; www.interlog-expo.ru

КОНТАРЭКС



ГК «КОНТАРЭКС» занимается проектированием, продажей и сдачей в аренду модульных зданий из блок-контейнеров, офисных и санитарных модулей. Важнейшее направление деятельности предприятия — аренда помещений из модульных конструкций в Москве и других регионах РФ. «КОНТАРЭКС» — одна из немногих отечественных компаний, которая предлагает эту услугу. По данным Национального бизнес-рейтинга за 2012 г., «КОНТАРЭКС» входит в двадцатку лучших арендных предприятий России. «Мы одна из немногих российских компаний, которая специализируется на сдаче в аренду модульных сборно-разборных конструкций и конкурирует с западными фирмами в этом направлении, — говорит генеральный директор Сергей Григорьевич Комиссаренко. «КОНТАРЭКС» является дилером модульных блоков и мобильных жилищных систем таких фирм, как Containex (Австрия), «Евромодуль» (Сербия) и «TOUAX» (Чехия).

В чем отличие работы компании «КОНТАРЭКС» от аналогичных фирм?

Во-первых, наша фирма выполняет весь комплекс работ от эскизного моделирования до сдачи объекта «под ключ». Во-вторых, имея собственные монтажные бригады, мы устанавливаем реальную цену на монтаж и имеем возможность контролировать качество работ на всех этапах проекта. Это дает нам возможность увеличить срок гарантии в два раза. В-третьих, у нас работает группа инженеров, которая занимается эксклюзивными проектами. Например, для Adidas на чемпионате мира по легкой атлетике 2013 г. наша компания возводила презентационный торговый комплекс.

Какие проекты выполняла компания «КОНТАРЭКС»?

Совместно с МГТУ МИРЭА на Олимпиаде в Сочи-2014 мы делали 10 модульных комплексов для служб безопасности.

Для МГТУ МИРЭА наша компания возводила учебный корпус.

По заказу ОАО «Газпром» строили комнаты для переговоров и подсобные помещения в здании, где проходило подписание контракта на строительство газопровода «Южный поток» в Анапе.

Также наши модули используются для строительства офисных зданий, гостиниц, кафе, объектов торговли, общежитий. Сейчас компания «КОНТАРЭКС» участвует в программе правительства Москвы по строительству общежитий для мигрантов.



Генеральный директор — Сергей Григорьевич Комиссаренко. Родился 4.03.1961 г. Окончил Иркутский политехнический институт, Академию народного хозяйства при Правительстве РФ. Имеет степень МВА. После окончания первого вуза работал в «АЛРОСА», где прошел путь от мастера до руководителя финансовой службы Удачинского горнообогатительного комбината. В 1998 г. переехал в Москву. Занимал должность финансового директора в МФ при «Минмонтажспецстрое», заместителя генерального директора в ООО «Техстроймонтаж». В 2008 г. основал и возглавил фирму «КОНТАРЭКС».

В чем преимущество модульных зданий перед капитальными строениями?

Во-первых, высокая скорость монтажа и демонтажа.

Во-вторых, строительство временно-го здания в большинстве случаев не требует согласования с разрешительными органами.

В-третьих, заказчик может по своему желанию и потребностям спроектировать внутренние помещения.

В-четвертых, чаще всего модульные дома идут уже с отделкой. По желанию клиента наши монтажники сделают дополнительные фриззы, крыльцо, лестницы и др. элементы.

У вас уже есть серьезные наработки в проектировании и монтаже модульных зданий, вероятно, стоит делать следующий шаг...

Да, мы не стоим на месте и в 2014 г. планируем открыть собственное производство модулей. Уже подобрана площадка в Брянской области, решается вопрос с оборудованием.

Сегодня на рынке быстровозводимых зданий работают только компании в дешевом ценовом сегменте, предлагающие модули для строительства самого простого типа зданий — бытовок, и фирмы, специализирующиеся на продаже дорогих модулей. А предприятий, которые бы занимали средний ценовой сегмент и предлагали продукцию хорошего качества по доступной цене, очень мало. Мы хотим занять эту нишу.

За счет чего вам удастся предложить оптимальную цену при высоком качестве модулей?

За время работы нашей фирмы мы изучили все нюансы этого дела. У нас есть собственные разработки, ряд технических решений, благодаря которым сможем снизить затраты на изготовление модулей не теряя качества. Кроме того, на стоимость продукции повлияет и то, что аренда производственных помещений и уровень заработной платы сотрудников в Брянской области ниже, чем в Московском регионе.

Наша компания планирует выпускать модули транспак, которые можно перевозить в сложенном виде. За счет этого для транспортировки изделий нам потребуется всего лишь одна машина вместо двух — восьми. В результате затраты на логистику существенно снижаются, что также скажется на стоимости модулей.

Модули, производимые «КОНТАРЭКС», будут более приемлемы для российских климатических условий, чем западные аналоги. Для этого мы разработали специальную конструкцию. Кроме того, металл, который наша компания планирует использовать для дверей и пр., будет гораздо прочнее, чем у зарубежных производителей. Это необходимо, чтобы во время эксплуатации не возникало проблем, как иногда бывает.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

Компания «КровТайм» основана в 2005 г. и начинала свою деятельность с продажи кровельных материалов. «Рынок на тот момент только формировался, — рассказывает генеральный директор Виктор Вячеславович Дьяченко, — появлялись новые кровельные технологии и материалы. В течение трех-четырёх лет в данном сегменте уже было достаточно много игроков. Чтобы оставаться конкурентоспособной, наша компания освоила новую сферу деятельности — устройство кровли под ключ. Успешным стартом этого направления стала реализация крупного проекта — монтаж более 20 тыс. кровельных систем в коттеджном поселке «Семенково» на Рублево-Успенском шоссе. Сегодня компания «КровТайм» предлагает полный комплекс услуг: проектирование, поставка, монтаж, постгарантийное обслуживание кровельной системы.



Генеральный директор — Виктор Вячеславович Дьяченко. Родился 30.07.1981 г. Окончил юридический факультет Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Работал юристом. Возглавлял отдел продаж в нижегородском представительстве пивоваренного завода «Красный Восток»; позже был приглашен на должность менеджера по продажам кровельных материалов, впоследствии стал генеральным директором этой компании. В 2005 г. основал и возглавил ООО «КровТайм».

Сейчас найти компанию, качественно выполняющую любые строительные работы, крайне сложно. Как обстоят дела на вашем рынке?

Действительно, согласно нашей статистике, 60% заказчиков обращаются в «КровТайм» за переделкой кровельных систем после некачественной работы других фирм и только 40% — за новым строительством. Сразу же возникает вопрос: «Почему так много переделок?» Большинство компаний, которые строят целые коттеджные поселки, выбирают самые дешевые материалы, привлекают низкоквалифицированных сотрудников, чтобы снизить себестоимость работ.

Кроме того, заняться монтажом кровли пытаются и те фирмы, которые специализируются на продаже кровельных материалов. Когда приходит заказчик приобретать кровельную продукцию, он часто задает вопрос: «Занимаетесь ли вы монтажом?» Естественно, от лишних денег ни одна компания не откажется. И тогда она начинает быстро искать какую-то «летучую» бригаду. Иногда бывает, что бригада получает аванс и исчезает. Конечно, при желании можно найти неплохих рабочих, но тут встает вопрос контроля качества, проектирования и монтажа кровельной системы. С одной стороны, что сложного в монтаже кровли? С другой стороны, существует много нюансов, которые знают только фирмы, специализирующиеся на этом виде работ. Опыт, профессионализм и ответственность позволяют «КровТайм» занимать уверенные позиции на этом рынке.

Что обеспечивает высокое качество работ компании «КровТайм»?

Во-первых, профессионализм наших сотрудников. Если говорить о специалистах высшего звена — руководителях проектов, прорабах, начальниках участков, то все они прошли обучение в таких компаниях, как KME (Германия), Luvata (Финляндия), RHEINZINK (Германия). Это позволило нам выйти на более высокий качественный уровень предоставления услуг. Что касается рабочих, то мы привлекаем только граждан России и Белоруссии, отдаем приоритет сотрудникам без вредных привычек. Профессиональные навыки проверяем непосредственно на объекте. Достаточно всего лишь одного часа работы, чтобы понять, владеет человек специальностью или нет.

Во-вторых, «КровТайм» сотрудничает только с ведущими производителями кровельных материалов, такими как Reflex, Tegola, Aiko, Shinglas, Merasystem, Dyrken, Tuvek и пр. Мы доверяем качеству продукции этих компаний, за девять лет применения ее в своей работе она нас ни разу не подводила.



В-третьих, у нас есть собственные разработки, например, узлов, которые ранее не применялись в России. У каждого производителя существует своя технология монтажа. Мы берем за основу ту или иную технологию, но всегда привносим какие-то свои доработки узлов, углов, вентиляционных зазоров и т.д. Даже процесс монтажа финишного покрытия корректируем в зависимости от температуры воздуха. Например, мягкую кровлю монтируют от +5 °С, а мы — только от +10 °С, потому что на собственном опыте знаем, что если вести работы при температуре +5 °С, то в следующий сезон кровля начнет подниматься. И таких моментов много. Знание всех нюансов позволяет нам создавать такую кровельную систему, с которой у заказчика не будет проблем 10–15 лет при правильном обслуживании.

Помимо предоставления качественных услуг, почему еще заказчикам удобно и выгодно работать с компанией «КровТайм»?

Мы придерживаемся индивидуального подхода к клиентам. За каждым проектом у нас закреплен менеджер, который ведет его от начала и до конца. Все менеджеры компании «КровТайм» имеют высшее строительное образование, прошли курсы повышения квалификации не только специализированные, но и по программе project management компании IBM.

Мы работаем в среднем ценовом сегменте. Долгосрочное сотрудничество с ведущими мировыми производителями кровельных материалов позволяет нам придерживаться гибкой политики в части ценообразования.

Наша компания никогда не дает заказчику неверной информации о сметной стоимости кровельной системы. У нас не появляются впоследствии дополнительные работы, они могут возникнуть только в том случае, если клиент сам пожелает что-то добавить, например, поставить мансардное окно и т.д. Мы всегда делаем грамотный расчет и не стараемся, как многие фирмы, занижить сметную стоимость, чтобы привлечь заказчика.

У нас налажена хорошая обратная связь с клиентами. Они всегда в курсе, на какой стадии работ находится их объект. Мы регулярно предоставляем промежуточные фотоотчеты.

Расскажите о наиболее сложных и интересных реализованных проектах в кровельном направлении деятельности.

Компания «КровТайм» занималась реконструкцией кровли исторической части Ленинградского вокзала. У данного объекта несложная кровельная система — двускатная, фальцевая, но все узлы и соединения мы выполнили по немецкой технологии, которой обучались наши сотрудники.

В конце 2013 г. «КровТайм» закончила монтаж кровельной системы детского сада (заказчик ОАО «РЖД»). Площадь кровли составила более 3 тыс. м². Специфика данного объекта заключалась в том, что углы кровельной системы оказались небольшими, и нужно было нейтрализовать все протечки, и мы это успешно сделали.

Среди других наших объектов — завод по производству напитков «Дана» (монтаж 4 тыс. м² фальцевой кровли), Московский энергетический институт и мн. др.

Какие еще направления развивает компания «КровТайм»?

Заказчики, видя высокое качество наших работ и сервиса, стали все чаще просить нас заняться внутренней отделкой. В 2011 г. было принято решение открыть данное направление. Мы выполняем дизайн интерьера, отделочные, плиточные, оконные, электромонтажные и сантехнические работы. Среди наших объектов — квартиры, коттеджи, офисы, кафе, рестораны, магазины. Например, для ресторана



«Империя Востока» (Москва, Красноказарменная ул., д. 12) мы под ключ выполнили внутреннюю отделку караоке-зала: начиная от дизайна, заканчивая разводкой аппаратуры.

Сегодня на рынке работают сотни компаний, занимающихся внутренней отделкой помещений. Но, как и многие кровельные фирмы, они занижают сметную стоимость для привлечения клиентов, а потом выставляют дополнительные счета. Нечистоплотность первой информации для заказчика — бич этих компаний. Мы, как и в случае с кровельными системами, составляем смету четко и грамотно, без включения ненужных видов работ и искусственного завышения стоимости материалов.

Недавно ваша компания стала заниматься строительством деревянных домов. Вы даже вывели на рынок бренд «КровТаймДом» ...

Опять же, как и с внутренней отделкой, заказчики, оценив качество услуг, стали предлагать нам заняться строительством. Так как у нас работают плотники высокой квалификации, мы достаточно быстро и успешно стали развивать данное направление.

Компания «КровТайм» занимается строительством домов из клееного бруса. Мы являемся дилерами «Ардис» — крупнейшего российского производителя данного материала. Почему наша фирма остановила свой выбор именно на клееном брус?

Принято считать, что кирпич — самый надежный, прочный и долговечный материал. Однако так было до того момента, пока в строительстве не появился клееный брус. По своим характеристикам он значительно превосходит кирпич и массивную древесину. В процессе производства клееного бруса нарушаются «связи», снимается напряжение древесины, ламели склеиваются в противоположном друг от друга направлении, что наделяет клееный брус высокой прочностью. Профессиональная сборка обеспечивает плотное прилегание брусьев. В результате получается прочная и жесткая конструкция, которая при попадании влаги не изменяет форму.

Кроме того, считается, что дерево «дышит». Древесина способна незамедлительно реагировать на уровень влажности воздуха: если влажность повышена, она впитывает влагу, если воздух пересушен, деревянные стены отдают ту влагу, которая в них содержится. Таким образом, в деревянном доме поддерживается оптимальный уровень влажности без использования какого-либо климатического оборудования.

Срок монтажа такого дома — три-четыре недели. Строительство коттеджей



из клееного бруса можно проводить круглый год.

В отделке деревянного дома нет так называемых мокрых работ, которые в большом объеме присутствуют при отделке каменных или блочных зданий, что удешевляет проект.

Все эти факторы способствовали тому, что в качестве строительного материала мы выбрали клееный брус.

Как сегодня развивается рынок строительства домов из клееного бруса?

В последнее время появилось много компаний, которые покупают старое оборудование, ставят в ангар и начинают выпускать клееный брус. В большинстве случаев не соблюдается технология производства: используется самый дешевый клей, доски низшего сорта и пр. Материал, произведенный без соблюдения технологии, в дальнейшем будет рассыхаться, трескаться, и заказчику в результате придется строить новый дом. Чтобы этого не произошло, необходимо работать с ведущими производителями клееного бруса.

Вторая проблема данного рынка — небольшое количество монтажных подразделений, которые действительно понимают, как собирать такой дом. При строительстве необходимо знать и учитывать множество нюансов. Например, нужно правильно сделать кровельную систему, чтобы при усадке дома кровля разъезжалась одновременно и т.д.

В целом, это достаточно тяжелый рынок, потому что не все клиенты понимают, что клееный брус — это быстрее и надежнее, чем кирпич.

Как вы видите «КровТайм» в будущем?

Как компанию, предоставляющую полный комплекс услуг, начиная от проектирования домов, заканчивая ландшафтным дизайном. На сегодняшний момент мы практически приблизились к этой цели, нам осталось только предложить клиентам ландшафтный дизайн. И в ближайшее время наша фирма планирует вывести данную услугу на рынок. И тогда мы действительно сможем говорить о «КровТайме», как о компании полного цикла!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

НЕАТЕХ СТРОЙ

Решить много важных хозяйственных задач, сэкономив при этом значительные средства, — такие проблемы решаются качественно и быстро в группе компаний «НЕАТЕХ СТРОЙ» и «НЕАТЕХ СТРОЙ ЦЕНТР», которые выводят на рынок быстровозводимые конструкции различного назначения.



Генеральный директор — Валерий Григорьевич Стребов. Трудную деятельность начал в 17 лет токарем на заводе. Окончил ВЗМИ по специальности «инженер-механик по приборам точной механики». С 1997 г. работает на рынке металлоконструкций и каркасно-тентовых укрытий. Имеет ряд патентов на изобретения.

Валерий Григорьевич, расскажите, пожалуйста, о вашей компании и ее возможностях.

На российском рынке работало немало производителей каркасно-тентовых сооружений, но после кризиса 2009 г. их количество значительно сократилось. Многие, даже весьма крупные компании, имеющие большие производственные мощности и годами сложившиеся отношения с заказчиками, были вынуждены уйти с рынка.

Сегодня на территории Москвы Группа компаний «НЕАТЕХ СТРОЙ» и «НЕАТЕХ СТРОЙ ЦЕНТР», уверенно заявившая о себе в 1998 г. — единственная, кто занимается строительством каркасно-тентовых сооружений различного назначения: от укрытия строительных площадок от атмосферных явлений до создания крупных складских круглогодичных комплексов и производственных помещений. Инновационные конструкторские решения под брендом «НЕАТЕХ СТРОЙ» можно увидеть во многих регионах России: от Калининграда до Сахалина, от Мурманска до Астрахани и Сочи.

Почему подобные сооружения пользуются таким высоким спросом?

Каркасно-тентовые конструкции, запатентованные нашей компанией, не нуждаются в фундаменте и, как следствие, не имеют подземных коммуникаций. По российскому законодательству такие сооружения считаются временными. Соответственно, у владельца отпадает необходимость получения специальных разрешений на их установку. Для многих это является решающим фактором, поскольку сбор разрешительных документов остается весьма сложной задачей и может занять до двух лет и более. Понятно, что столь продолжительное время намерения владельца или общая ситуация на рынке могут измениться.

Что же отличает вашу компанию от конкурентов?

Есть вещи, которые на этом рынке умеем делать только мы. Примером могут служить передвижные каркасно-тентовые сооружения, которые используются при строительстве/реконструкции большепролетных мостов, протяженность которых составляет более одного километра. Такие тентовые укрытия позволяют делать пошаговое бетонирование мостового сооружения, что удобно для строителей.

Мы имеем опыт изготовления сооружений с отъезжающей крышей для работы с крупногабаритными грузами. Под конкретные требования заказчика мы можем разработать индивидуальный проект.

Расскажите, пожалуйста, о наиболее интересных проектах.

Таких неординарных по своему конструктивному или технологическому решению проектов было немало.

Мы установили сооружение, состоящее из семи укрытий на авианосце «Адмирал Горшков», которому требовалась покраска корпуса. Специалистами нашей компании была разработана и применена уникальная технология: укрытия собирались внизу и затем при помощи специальной траверсы поднимались на корабль, где устанавливались и закреплялись. Мы справились с этой непростой задачей, и сегодня обновленный красавец-авианосец, переданный индийским властям, бороздит морские просторы.



Другой уникальный проект был завершен в Прибалтике, где мы впервые выполнили передвижное сооружение, которое позволило вести строительные работы в зимнее время при строительстве моста через Даугаву (г. Рига). Благодаря нашему укрытию, компании «Latvian Tilty» удалось значительно опередить утвержденный график сдачи объекта.

С помощью наших конструкций на месте пришедших в негодность сооружений, где остался лишь бетонный остов (и таких грустных развалин в России немало), можно возвести абсолютно новое сооружение для различных целей использования. Подобный успешный проект был реализован в Риге, где на месте бетонной эстакады теперь функционирует цех по обработке металла.

В январе прошлого года к нам обратилась организация, которая ведет строительные работы на территории Кремля, для которых в крайне сжатые сроки мы установили тентовое сооружение.

Мы плотно сотрудничаем с руководством аэропорта Шереметьево, где установлено большое количество наших сооружений, среди которых немало передвижных и стационарных павильонов. Есть в нашей практике и небольшие сооружения для малой авиации, расположенные в пригороде столицы.

У нас много зарубежных заказчиков. Опыт и долговечность наших конструкций доказали состоятельность и высокие эксплуатационные характеристики этих сооружений.

Значит, под конкретную задачу клиента вы предлагаете новое конструктивное решение?

Да, если клиенту требуется нестандартное сооружение. В большинстве случаев мы используем типовую конструкцию с различными типоразмерами по длине, ширине и высоте.

Использование наших технологий позволяет решать множество различных вопросов. Специальными прозрачными тентовыми тканями можно затянута оконные проемы (экономичный вариант!) в производственных помещениях, где внешний вид не играет большой роли. Подбор тентовых тканей, на которые можно нанести яркий рисунок, позволяет использовать



нуждены свернуть свою деятельность. Что вам помогло выстоять?

Хороший вопрос. У нас есть собственная стратегия и понимание, как вести и развивать этот бизнес. Мы никогда не работаем за кредитные деньги и привлекаем только собственные средства, поэтому у нас не бывает долгов. Мы обладаем достаточным потенциалом и готовы к реализации любого сложного проекта. Время показало, что такая стратегия оправдана.

Мне известно, что вы относитесь к тем российским компаниям, для которых ничто человеческое не чуждо. Расскажите о вашей благотворительной деятельности.

Спасибо за добрые слова. Да, когда к нам обращаются за помощью, мы стараемся ее оказать по мере своих возможностей. Мы помогаем различным детским учреждениям, больным детям. Помогали социальному центру при православной церкви в Коломне, которые обратились за помощью с организацией детского праздника. Через организацию, работающую при Московском ОМОНе, оказываем помощь семьям, потерявшим кормильца во время военных действий. Сотрудничаем с компанией «Лучик детства». Все это выделяется из наших личных средств. Многие зарубежные компании оказывают благотворительность с целью получения налоговых послаблений для своего бизнеса. Российские компании, как правило, никакими подобными акциями не пользуются. Наша помощь идет от сердца.

Наш труд нацелен на обеспечение комфортных условий работы многих сегментов экономики.

За все эти годы не было случая, чтобы обратившейся к нам компании мы сказали, что не можем выполнить заказ. Мы можем и обязательно сделаем!

Корреспондент: Елена Марголина



каркасно-тентовые конструкции под выставочные павильоны и другие временные сооружения. Подобные павильоны мы установили в олимпийском Сочи.

Соответственно, ваша компания находится в списке олимпийских застройщиков?

Да. В этот южный город мы заходили и раньше. В 1998 г. мы делали передвижное укрытие для строительства Мацестинской эстакады. В 2011 г. в Адлере нами были установлены два больших сооружения в порту. Они простояли почти два года, и затем клиент снова обратился к нам с просьбой перенести их в Подмоскowie, где они, вероятно, работают и сегодня.

Хочу отметить, что власти этого приморского города делали достаточно серьезный акцент на необходимости максимального сохранения экологии края, его природной уникальности. В этом аспекте сборно-разборные сооружения «HEATEX СТРОЙ» как нельзя лучше отвечают этим требованиям. Пока идет стройка, требуется много подсобных помещений, а наши конструкции не нуждаются в фундаменте, соответственно, они не нарушают природный ландшафт. Мы установили четыре временных сооружения для строительства ледового стадиона, которые теперь после завершения работ можно перенести на другое место. Сегодня в архиве выполненных проектов значится еще один объект, приуроченный к Олимпиаде-2014 г. После проведенного маркетинга к нам обратился заказчик, для которого в аэропорту Сочи мы установили каркасно-тентовое сооружение — Терминал D, предназначенный для приема официальных делегаций. Он украшен баннерами с олимпийской символикой и имеет привлекательный вид.

Какова прочность и долговечность ваших сооружений?

На свои изделия мы даем гарантию 10–15 лет. Но, конечно, большое значение имеет их правильная эксплуатация.

Если помещение отапливать тепловыми пушками, то внутри можно создать и поддерживать комфортную температуру.

Каркасно-тентовые укрытия «HEATEX СТРОЙ» выполнены из прочных стальных конструкций. В ряде случаев по желанию клиента мы заказываем независимую экспертизу, которая подтверждает надежность конструкций, соответствие их снеговых и ветровых нагрузок региону установки.

И это, вероятно, не все сегменты, где могут быть использованы ваши изделия?

Верно. Такие конструкции можно успешно применять для производства тепличных комплексов. Надо сказать, что тема поднятия сельскохозяйственного комплекса России сегодня очень актуальна. Наши конструкции, покрытые специальной прозрачной тентовой тканью, как нельзя лучше решают вопросы организации тепличных хозяйств, поскольку защищают от атмосферных осадков и ветра, хорошо пропускают свет. К сожалению, мы пока не нашли такого партнера, который бы по достоинству оценил экономичное решение этой общегосударственной проблемы.

В этом сегменте сегодня представлено много аналогичных предложений от наших зарубежных коллег. Но я думаю, что наше правительство должно поддерживать отечественные компании, которые предоставляют людям рабочие места и платят налоги в государственную казну.

Вы сказали, что на рынке работают компании, которые были крупнее и мощнее вас, но в кризис были вы-



РЕМСТРОЙИНВЕСТ



Честность, выдержка и надежность — так охарактеризовал деятельность компании ООО «Ремстройинвест» генеральный директор Владимир Сергеевич Шумило.

Какие направления деятельности поддерживает ваша компания?

ООО «Ремстройинвест» создано в 2007 г., хотя на строительном рынке мы работаем с 1979 г.

Я был начальником строительного управления в Министерстве местной промышленности (Управление металлообрабатывающей промышленности) г. Москвы, для которого мы строили и ремонтировали различные объекты и сооружения. После закрытия госучреждения было принято решение об организации самостоятельной компании ООО «Ремстройинвест», которая и сегодня предлагает свои услуги по ремонту и строительству промышленных и гражданских объектов.

В каких проектах принимал участие «Ремстройинвест»?

Их немало. Мы занимались строительством складских терминалов для «Завода запорной арматуры» фирмы Danfos в г. Коломна. Возводили аналогичные сооружения в Домодедово, где генподрядчиком выступала компания «Мега групп».

Принимая участие в программе восстановления животноводческих комплексов в России, построили четыре корпуса небольших жилых домов для обслуживающего персонала в Курске.

Участвовали в государственной программе по обеспечению жильем семей военнослужащих, для которых построили три 17-этажных дома в Щелковском районе.

Наша компания принимала участие в строительстве торгового центра в Жулебино, офисного центра на ул. Нагорная. Сегодня ведет застройку нового торгового центра общей площадью 5400 м² на Каширском шоссе. Приступаем к строительству торгового центра шаговой доступности в Ясенево.

В качестве генподрядчика мы строили «Завод нестандартизированного оборудования» с 9-этажным административным зданием в Бирюлево. На субподряде принимали участие в строительстве Москва-



Генеральный директор — Владимир Сергеевич Шумило. Родился в 1948 г. в Ставропольском крае. Окончил Стерлитамакский строительный техникум, ВЗИСИ. Восемь лет отработал на ударной комсомольской стройке в Башкирии. Прошел школу строительного мастерства, начиная с простого плотника, затем был бригадиром, мастером, прорабом, главным инженером, начальником строительного управления. В 2007 г. возглавил «Ремстройинвест». Владимир Сергеевич ценит свою профессию и считает ее созидательной. В сентябре этого года, исполняется ровно 50 лет, как он впервые вошел в строительный комплекс.

Сити. Еще один серьезный проект — строительство бизнес-центра «Ютен-Плаза» (1-й Нагатинский проезд), где выполнили отделочные и сантехнические работы.

Какие технологии используете?

Как правило, это материалы, соответствующие международным стандартам качества.

В зависимости от назначения объекта применяем различные технологии. При возведении складских терминалов используем метод легких металлоконструкций, который отличается высокой производительностью труда и экономичностью. При строительстве зданий жилого и промышленного назначения в современном строительстве используется метод монолитного строительства. Это перспективная технология, которая уже достаточно хорошо отработана на российском рынке.

Какие проекты по реконструкции выполнила ваша компания?

В портфеле выполненных объектов по реконструкции много таких, которыми мы можем гордиться. Мы провели реконструкцию кровли зданий «НОМОС Банка» по ул. Верхняя Радищевская, д. 2, стр. 1, 2, 3, 4, 5, в результате которой получили мансардный этаж площадью 1150 м², где свели пять корпусов в один с пристройкой мансардного этажа. Провели полную реконструкцию здания под ключ филиала этого же банка в Туле. Силами нашего предприятия была выполнена реконструкция завода «Сатурн» в Москве.

Значимыми проектами стали VIP-залы аэропорта Внуково-2, где проведена полная реконструкция и четко выдержаны обозначенные сроки сдачи объектов. Качество выполненной нами работы отметила в том числе и администрация президента.

Насколько мне известно, вы также занимаетесь девелоперской деятельностью. Какие дополнительные услуги можете предложить заказчику?

В случае необходимости мы проводим полный цикл работ: занимаемся подбором земельного участка и его приватизацией, проводим экспертизу, выполняем весь объем строительных работ под ключ с его последующей сдачей в эксплуатацию. По желанию заказчика занимаемся распределением инвестиционных потоков и сдачей площадей в аренду с подбором якорных арендаторов. Специалисты нашей компании также готовы разработать проект под требования инвестора.

Что для вас самое главное в работе?

Надо сказать, что в последнее время Московская область по темпам строительства опережает столицу. Активно развиваются районы Реутово, Люберцы, Куркино и др. Думаю, у строителей впереди еще немало интересной работы.

Однако надо помнить, что сегодня в этой отрасли попадают недобросовестные и непрофессиональные компании, которые пришли с единственной целью — заработать любой ценой. Поэтому при выборе строительной организации мы рекомендуем обращать внимание на профессионализм и опыт работы компании на отечественном рынке.

Наши заказчики знают, что мы для них предельно открыты и всегда готовы предложить наиболее эффективное и экономичное решение с безупречным качеством исполнения. Нас отличает ЧЕСТНОСТЬ, ВЫДЕРЖКА И НАДЕЖНОСТЬ. Наше имя и репутация на рынке — превыше всего.

Корреспондент: Елена Марголина



СТРОЙ МАСТЕР

«Мастеру — все по плечу». «Дело мастера боится». Сколько замечательных поговорок сложил народ о мастеровых людях, которые справляются с любой поставленной перед ними задачей, даже если она повышенной трудности. Надежность — основополагающий критерий в выборе делового партнера. И таким надежным партнером является ПСФ «Строй Мастер».



МИХАИЛ БОРИСОВИЧ ГАВРИЛЕНКО,
генеральный директор

Обладая 20-летним опытом работы на рынке строительной индустрии России, ПСФ «Строй Мастер» развивает несколько направлений деятельности и сегодня предлагает свои услуги в сферах **капитального строительства, реконструкции и капитального ремонта** жилых, общественных и промышленных зданий и сооружений с комплектацией материалами и оборудованием, монтажом и сдачей заказчику под ключ. Квалифицированные специалисты качественно и в срок выполняют земляные, бетонные, каменные, монтажные, кровельные, отделочные, электромонтажные работы.

Компания «Строй Мастер» часто **выступает в роли генподрядчика**, беря на себя всю ответственность за качественно выполненные проекты. Компания принимала участие в строительстве таких крупных объектов, как капитальное строительство сети гипермаркетов «Ашан-Марфино»; реконструкция бизнес-центра в городе Же-



лезнодорожный; монтаж вентилируемого фасада жилого комплекса «ДОМИНИОН» (Москва); монтаж металлоконструкций здания Комитета градостроительства и архитектуры (Москва); строительство гостинично-спортивного комплекса «СУВАР-ОТЕЛЬ» (Чебоксары) и др.

ПСФ «Строй Мастер» **занимается строительством коттеджей** в Москве и Московской области, полностью готовых к проживанию. Применяя самые передовые технологии, мы возводим коттеджи из дерева, кирпича, блоков (пеноблоки, газосиликатные и керамзитобетонные блоки), также методом монолитного строительства и предлагаем полный объем работ, куда входит проектирование и построение сооружения, а также планировка и установка требуемых инженерных коммуникаций (отопительные, канализационные, вентиляционные системы, системы водо- и электроснабжения).

ПСФ «Строй Мастер» **оказывает весь спектр услуг по проектированию и организации электроснабжения** на предприятиях, жилых комплексах, различных складских помещениях. Мы выполняем электромонтажные работы не только в Москве и Московской области, но и в других регионах РФ. В распоряжении имеется полный комплекс оборудования, механизмов, транспортных средств для организации электротехнических ра-



бот, в том числе и на высоте, осуществления испытаний и последующей наладки. Спектр услуг в этом сегменте достаточно широк. Мы выполняем проектирование электроснабжения, пусконаладочные работы и ввод систем в эксплуатацию, строительство электрических подстанций, монтаж опор ЛЭП, монтаж освещения и проводов СИП, установку силовых трансформаторов и др.

Сплоченная команда профессионалов не только строго выполняет взятые на себя обязательства, но и дружно проводит свой досуг. Созданная футбольная команда, состоящая из сотрудников ПСФ «Строй Мастер», мастерски одерживает победы на дружеских матчах с другими командами.

Как говорится, если быть Мастером, то во всем!

Корреспондент: Елена Марголина

Справка

Виды услуг, которые наша компания оказывает в Москве и Московской области:

- ✓ электромонтажные работы — комплекс технических работ, главной задачей которых является электрификация объекта, то есть проектирование и монтаж электрических сетей с учетом пожеланий Заказчика и соблюдением всех требований, норм и правил. Все работы выполняются квалифицированными сотрудниками, имеющими многолетний практический опыт;
- ✓ земляные и бетонные работы;
- ✓ монтаж сборного железобетона и металлоконструкций;
- ✓ каменные и кровельные работы;
- ✓ инженерные коммуникации;
- ✓ евроремонт и капитальный ремонт и перепланировка жилых площадей, замена электропроводки и сантехники;
- ✓ благоустройство территории и перепланировка ландшафта, посадка кустарников и деревьев.



СВАЙНЫЕ КОНСТРУКЦИИ



На строительном рынке России достаточно много различных предприятий, но далеко не все готовы работать в цепочке «производство — доставка — выполнение строительных работ». О профессионализме и опыте ООО «Свайные Конструкции» рассказывает генеральный директор Андрей Юрьевич Постников.

За счет чего удается работать в режиме высокой производительности труда и выпускать столь широкий ассортимент продукции?

Оснащенность производства сегодня такова, что позволяет выпускать около 300 м³ продукции ежедневно (72 тыс. м³/год), которая создается трудовым коллективом в количестве 260 человек. И, конечно, этому способствует в том числе и работа наших уважаемых трудовых династий, которые передают свои знания и опыт из поколения в поколение.

Интеллектуальный и производственный потенциал нашего производства также позволяет выпускать любые изделия по чертежам заказчика. Поиск новых видов продукции для выпуска не прекращается, чему способствует и наше московское представительство.

Что является слагаемыми успеха производства? Что отличает ваши изделия от российских аналогов?

Чтобы ответить на этот вопрос, я бы хотел отметить все стадии производства железобетона на нашем заводе, которые и являются слагаемыми успеха. Во-первых, мы применяем только проверенные исходные материалы от надежных производителей (песок, щебень, цемент, арматура). Во-вторых, используем современный РБУ с точной дозировкой компонентов в соответствии с ГОСТ для достижения требуемой рецептуры бетона, а также высокотехнологичный парк форм и надежные



Генеральный директор — Андрей Юрьевич Постников. Родился в 1962 г. в г. Тверь. Окончил Тверской политехнический институт по специальности «инженер-механик». В строительной отрасли работает с 1992 г., в группе компаний «ПромКомплекс» — с 1999 г. Особенно значимым считает участие в строительстве объектов для японской фирмы «KOMATSU» и Юго-Западной ТЭЦ в С.-Петербурге. Андрею Юрьевичу присущи уверенность и оптимизм. Стремится всегда добиваться поставленной цели.

пропарочные камеры. Наше производство оснащено профессиональной лабораторией, где используются современные методики неразрушающего контроля, имеем собственную котельную и другие необходимые производственные участки. Но главное — предприятие отличает высокий профессионализм всех сотрудников и, конечно, грамотный менеджмент руководства. Все это позволяет сегодня выпускать ежедневно до 1000 погонных метров свай, 300 м³ сборного железобетона, 300 м³ товарного бетона.

Если говорить о том, чем отличаются наши изделия от продукции других производителей, то можно отметить следующее. Продукция завода может выпускаться как с дополнительной защитой от агрессивных сред (сваи на сульфатостойком бетоне, покрытие кремний-органической эмалью КО-198), так и с повышенными эксплуатационными свойствами бетона (можем изготавливать продукцию на бетоне марок от В35 до В60). Кроме того, производственные мощности предприятия позволяют изготовить цельные сваи длиной до 15 м для объектов гражданского назначения (для сечения 30x30), длиной до 16 м (для сечения 35x35), длиной до 18 м (для сечения 40x40 и мостовых свай), а также составные сваи всех сечений. При этом все изделия нашего производства отличает высокое качество.

При необходимости всю продукцию можно перевезти специализированным автомобильным или железнодорожным транспортом (включая цельные изделия длиной 16–18 м).

Но главной гордостью завода считаются железобетонные мостовые конструкции. В нашей стране производством таких изделий занимаются лишь четыре предприятия. Мостовая продукция ОАО «Фирмы «Агротекс-ЖБИ» — одна из самых востребованных и качественных. Руководство фирмы организовало двойной контроль качества произведенных железобетонных изделий для мостов. Их проверяет как собственная служба контроля за качеством, так и независимая московская мостовая инспекция. Потому и репутация у продукции отличная, что подтверждает диплом «100 лучших товаров России», полученный в 2008 г. Данный диплом распространяется на все сваи гражданского исполнения.

Высокое качество выпускаемой продукции, которая делается в точном соответствии с ГОСТами, сериями, СНИПами, выгодно отличает ее от аналогичных изделий других производителей, что и позволяет покупателям делать свой выбор в пользу ОАО «Агротекс-ЖБИ».

Андрей Юрьевич, какие виды строительных работ выполняете?



Об истории образования компании



В настоящее время мы не только производим сваи различного назначения и ответственные мостовые железобетонные конструкции, но и выполняем подрядные работы по обустройству свайных фундаментов с применением современной техники, которая позволяет производить работы по динамическому погружению как простейших железобетонных свай в слабые грунты с использованием дизель-молотов, так и погружение длинных цельных свай (до 16 м, сечение до 40x40 см) в сложные грунты (с применением современных гидромолотов). При необходимости эту работу также можно выполнить безударным способом с применением сваевдавляющих машин с усилением вдавливания до 320 т. Кроме того, мы можем выполнить работы по обустройству буронабивных свай в любых грунтах.

Какова география вашего присутствия? Расскажите о наиболее значимых объектах, где использовалась ваша продукция.

Большинство наших клиентов находятся за многие сотни километров от производства. Поэтому для удобства их обслуживания мы осуществляем как доставку автомобильным транспортом (в том числе и перевозку цельных изделий длиной до 18 м), так и железнодорожным транспортом с применением специализированных платформ длиной 18 м с возможностью перевозки изделий длиной до 18 м без платформ прикрытия. Стоит отметить, что железнодорожная ветка находится на территории предприятия и является собственностью производства. Этот фактор позволяет ежедневно отгружать до 6–7 платформ с продукцией.

За время нашей работы продукция отгружалась от Выборга на западе страны, до Хабаровска на востоке, от Салехарда и Лабытнанги на севере до Сочи на юге. Дорожные и мостовые конструкции фирмы закупаются и отправляются в Ярославль, Москву, Тверь, Иваново, Вологду, Тулу, Смоленск, Нижний Новгород, Надым, Сургут, Екатеринбург, Тюмень, Са-

В настоящее время компания ООО «Свайные Конструкции» входит в группу компаний «ПромКомплекс», которая образована для оказания услуг в области обустройства свайных фундаментов и обеспечения строительных объектов промышленного, энергетического и гражданского комплекса современными высококачественными железобетонными изделиями. Костяк команды работает на рынке производства строительных материалов с 1990 г., а с 1996 г. представлен на рынке строительных услуг Москвы и Центрального федерального округа. В группу входят фирмы, выполняющие полный комплекс услуг под ключ, т. е. работающие в цепочке от производства железобетонных изделий и их доставки до выполнения работ на строительных объектах.

ООО «Свайные Конструкции» является московским представительством завода ОАО «Агротекс-ЖБИ» с 2004 г. Сам завод начинал свою историю с 1958 г. как завод ЖБИ-КПД треста «Промстройиндустрия» «Главнечерноземводстроя». Завод был построен на основании постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства нечерноземной зоны РСФСР», принятого в 1974 г., и входил в состав базы объединенных предприятий строительной индустрии. Его основное предназначение — выпуск железобетонных конструкций для сельского домостроения 135 серии и объектов мелиоративного строительства. Расширяя ассортимент выпускаемой продукции, был также освоен выпуск безнапорных труб, плит перекрытия, дорожных плит, свай и других изделий мелиоративного назначения.

За время своей деятельности завод осуществил поставки железобетонных изделий в более чем 30 областей страны. Однако в сложные годы перестройки руководство завода приняло решение о переориентации деятельности предприятия, и основной упор был сделан на дорожное, мостовое и гражданское строительство. Это потребовало некоторых реформ: производственные лаборатории были дооснащены современной техникой, значительно пополнился парк разнообразных высокотехнологичных металлоформ. Особый упор был сделан в сторону усиления потенциала коллектива рабочих и технологов производства, а также разработана политика общения с партнерами и определены надежные поставщики песка, производители цемента, арматуры и других необходимых материалов. И что немаловажно, были установлены высокие внутривзаводские стандарты выпуска продукции.

В результате всех мер по реорганизации ОАО «Фирма «Агротекс-ЖБИ» на сегодняшний день переоснастила свое производство на 80% и выпускает достойную и конкурентоспособную продукцию для мостового, дорожного и гражданского строительства.

лехард, Санкт-Петербург и другие города России.

Среди объектов, на строительство которых поставлялись железобетонные изделия завода, немало действительно крупных и значимых: Ивановская ГРЭС в г. Комсомольск, завод «Кроностар» в г. Шарья Костромской области, завод строительной и дорожной техники «KOMATSU» в г. Ярославль. Это и Юго-Западная ТЭЦ, ТЭЦ-22 в Санкт-Петербурге, а также мосты на федеральной дороге Санкт-Петербург — Екатеринбург, на участках скоростной платной магистрали Москва — С.-Петербург (обход г. Вышний Волочек и др.). Нельзя не отметить такие ответственные объекты, как Калининская АЭС, Ростовская АЭС, трубопрокатный металлургический «СТАН-5000» в г. Выкса Нижегородской обл., несколько газоперекачивающих компрессорных станций по трассе газо-

провода «Северный поток», ТЦ «Южные Ворота» и инновационный центр «Сколково» (г. Москва) и много-много других.

Далеко не многие компании готовы выполнять весь комплекс работ в цепочке «производитель продукции — поставщик — исполнитель строительных проектов». За счет чего вам это удается?

Ответ будет кратким и лаконичным: высококачественная продукция, оптимальные логистические схемы и большое количество специализированного автомобильного транспорта для поставки, грамотные специалисты на всех участках, большой опыт работы, максимально быстрое прохождение информации от заявки до выдачи предложения с участием конкретного исполнителя для данного вида работ.

Корреспондент: Елена Марголина

СТ-ЛОГИСТИКА

За могучими плечами Владимира Михайловича Булгакова, посвятившего свою жизнь строительной отрасли, — не один десяток возведенных современных и ответственных объектов. Сегодня он возглавляет мощную и в то же время мобильную группу компаний «Ст-Логистика», которая образовалась на российском рынке пять лет назад. В нее вошли десять организаций: ООО «Акжера-Биг», ООО «4Т Инжиниринг», ООО «Стройфонд», ООО «Автокомплект», ООО «Технический центр», ООО «Иннок», ООО «Гео-Проф», ООО «СнабГрупп», ООО «СтройДом», ООО «Металлополимер».

Владимир Михайлович, я знаю вас как масштабного человека. Что позволяет работать с большими объемами строительных работ?

Главное — не останавливаться на достигнутом. Мы постоянно развиваемся, и сегодня в нашем арсенале мощная производственно-техническая база, благодаря чему удается вести несколько серьезных проектов одновременно.

В течение последних трех лет мы принимали самое активное участие в строительстве олимпийских объектов в Сочи, где построили 18 жилых корпусов для спортсменов в Имеретинской долине — комплекс современных и комфортабельных двух- и трехэтажных домов.

Параллельно вели проект в Казани, где строили футбольный стадион для проведения студенческой универсиады. Строительство чаши стадиона было разбито на шесть секторов, в одном из которых работала наша команда. Надо сказать, что мы выполнили все свои обязательства качественно и в срок, за что нам была объявлена благодарность. В настоящее время этот уникальный объект радует не только спортсменов, но и всех жителей города.

На каких объектах работает ГК «Ст-Логистика» сегодня?

Мы успешно завершили серьезный и ответственный проект для МЧС в Воронеже, реконструировали здание пожарной части, провели реконструкцию казарм, построили несколько новых зданий и стадион.

Сейчас приступили к строительству объектов военного назначения для 137-го десантного полка в Рязани, где работаем на подряде треста «Мосэлектротягстрой», возглавляемого А.В. Абдурахмановым



Председатель совета директоров — Владимир Михайлович Булгаков. Окончил Ярославский политехнический институт, Юридическую академию безопасности РФ. Принципиальный и ответственный руководитель, для которого высшее звание и награда — быть строителем!

и его первым заместителем Н.Г. Мирным. Это надежная и ответственная компания, с которой удобно работать.

Для ведения подобных видов работ у нас имеется лицензия ФСБ, обеспечивающая допуск к объектам повышенной секретности.

Сегодня мы также строим большой жилой комплекс «Ермолово» для военнослужащих, расположенный в Чеховском районе Московской области, где выступаем в роли генерального подрядчика. Проект ведется по программе обеспечения жильем семей военнослужащих и малоимущего населения.

Сейчас идет активное строительство первой очереди: строятся жилые корпуса, прокладываются коммуникации и сети передачи электроэнергии. Согласно утвержденного плана, в поселке городского типа будет возведено 12 корпусов 15-этажных домов и 6 корпусов 19-этажных. Такие высокие здания будут отличаться оригинальностью архитектурного решения. В поселке также возведут всю необходимую инфраструктуру: школу на 1000 мест, больницу (посещение на 240 взрослых и 120 детей в сутки), два детских сада по 150 мест, а также стадионы, магазины и пожарную часть. Первая очередь проекта общей площадью 400 тыс. м² планируется к сдаче уже в 2015 г.



В начале третьего квартала 2014 г. начнется строительство второй очереди общей площадью 700 тыс. м². И здесь группа компаний ООО «Ст-Логистика» выступает как генподрядчик. Будут возведены 15- и 9-этажные дома, два детских сада (на 160 и 200 мест), просторные современные школы (на 820 и 550 мест). Появятся многоярусные гаражи, разворотные площадки для общественного транспорта, спортивные площадки. То есть построим автономный городок со всей необходимой инфраструктурой, где комфортно жить и работать, растить детей, радоваться жизни. Поселок располагается в экологически чистом районе, который окружает великолепная природа — леса, пруды и реки. Радует тот факт, что люди, проживающие в этом комплексе, не будут испытывать проблем с трудоустройством, т.к. комплекс располагается недалеко от г. Чехова и в непосредственной близости от Новой Москвы.

Что для вас важно при строительстве объектов гражданского назначения? Какие используете технологии?

Отвечу коротко: надежность и красота. Людям приятно жить в красивом доме. Это улучшает их настроение, повышает жизненный тонус, развивает эстетический вкус.

Мы строим по современной технологии монолитного строительства. В первых корпусах уже выполнена монолитная часть, и сегодня ведется кирпичная об-

лицовка зданий. На остальных корпусах параллельно продолжаются монолитные и спецработы. Так, сегодня мы завершаем строительство котельной, самостоятельно тянем силовую кабель протяженностью 16 км. Приступили к разработке и строительству независимых очистных сооружений, для которых закуплено импортное оборудование.

Думаю, мы успеем уложиться в установленные сроки: первая очередь — заселение в августе 2015 г. Окончание второй очереди: конец 2017 — начало 2018 г.

Владимир Михайлович, а что помогает в работе?

Сплоченный коллектив, четко сформулированная позиция на строительном рынке России, ответственность перед заказчиком. В общей сложности у нас работает более 1500 человек. Безусловно, помогает то, что нам удалось собрать хороший коллектив. Но есть и свои внутренние секреты, которые способствуют нормальной работе компании. Один из них — своевременная и гарантированная выплата заработной платы не только своим сотрудникам, но и привлекаемым подрядным организациям. И еще: мы работаем в белую, и это немаловажный фактор, который ценят люди, т.к. хотя и иметь пенсионные накопления и думать о завтрашнем дне.

Мы имеем собственный парк техники: экскаваторы, бульдозеры, буровые установки и др. Более того, мы приняли решение отказаться от услуг поставщиков бетона, недавно мы купили бетонный завод. Теперь сами будем производить нужное количество бетона, что позволит увеличить скорость строительства. Но главное — мы сможем контролировать качество этого востребованного на стройке материала. После окончания масштабного проекта завод можно будет демонтировать и перевезти на другое строительство.

Рабочие «Ст-Логистика» имеют все необходимые разрешения на проведение тех или иных строительных работ. В этой связи **хочу выразить свою благодарность СРО «Спецстройреконструкция», возглавляемое Шаповым Н. А., которое организует бесплатные курсы для наших**



специалистов. Некоторые наши сотрудники проходят курсы обучения удаленно.

И, конечно, в работе помогает ответственное отношение наших инвесторов, которые своевременно платят и делают все, чтобы мы строили быстро и качественно.

Сегодня мы перенимаем лучший мировой опыт, охотно привлекаем в свои проекты зарубежных партнеров. Но и в России много отечественных производителей современных материалов и разработчиков новых технологий, которые предлагают достойные аналоги. Мы идем в ногу со строительным рынком и возводим красивые и современные здания, которые становятся украшением любого города.

Меня откровенно радует тот факт, что наши проектировщики не тиражируют готовые проекты, а стараются найти новые архитектурные решения, придающие строениям свой стиль и элегантность. **Наши корпуса отличаются не только внешним видом, но и расположением квартир с улучшенной планировкой, которые будут сдаваться с полностью муниципальной отделкой. Это новое слово в создании современного архитектурного облика поселков городского типа.**

А какие трудности препятствуют вашей работе?

(За вопросом последовал тяжелый и продолжительный вздох).

Трудности у нас общероссийские. Это бюрократизм, с которым мы сталкиваем-

ся при оформлении проектной документации, получении разрешений на строительство и т.п. Все строители об этом знают, но хоть как-то изменить ситуацию пока не получается.

Что может на это повлиять?

Необходимо изменение Законодательства РФ по поводу прохождения процедуры экспертизы проекта, получение разрешений на строительство. Надо брать во внимание наличие опыта и навыков у строительных организаций, которые давно работают на этом рынке, и хорошо зарекомендовали себя в работе. **Надо больше доверять строителям, которые прекрасно понимают и знают, что и как делать!**

Не спору, контролировать и согласовывать, конечно, необходимо. Но строителям надо доверять, ведь именно они и несут всю ответственность за возведенные ими объекты в отличие от всех контролирующих органов, которые не обременены никакой ответственностью.

Мое твердое убеждение — привлекать к строительству масштабных проектов опытную и серьезную компанию, силами которой можно выполнить полный цикл работ: от получения разрешительной документации и освоения строительной площадки до сдачи объекта под ключ. Практика и опыт показывают, что такой подход дает наилучшие результаты. Когда на объекте работает один коллектив, налицо общая заинтересованность и взаимопонимание, ответственность за общее дело. Да и контролировать такой объект легче.

Группе компаний «Ст-Логистика» масштабные проекты по плечу. У нас крепкая команда, сплоченный коллектив, на который всегда можно положиться. Знаю, наши ребята — не подведут!

Мы — созидатели и работаем для людей. Я горжусь своей профессией. Строитель — это звучит гордо!

Корреспондент: Елена Марголина



ТМК-МОНОЛИТ

каскато
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

В 2008 г., в самый разгар кризиса, на строительном рынке появился новый игрок. Несмотря на то, что данная отрасль сильнее других ощутила его влияние: многие компании прекратили свое существование, а у большинства объем строительных работ сократился в несколько раз, — это не помешало новичку быстро занять прочные позиции на рынке. Сегодня это уже группа компаний, в которую входят ООО «Каскато», ООО «СК Виста» и «ТМК-МОНОЛИТ». ООО «Каскато» занимается подземным строительством, к основным направлениям деятельности фирмы можно отнести шпунтовое ограждение; буронабивные и буроналивные сваи; цементация; стена в грунте. ООО «СК Виста» специализируется на общестроительных работах, «ТМК-МОНОЛИТ» — на монолитном строительстве. На сегодняшний день на счету холдинга множество выполненных проектов, многие из которых можно назвать уникальными. Среди объектов компании — жилые комплексы с подземными автостоянками, административные и офисные здания, логопарки и мн. др. В год предприятие заливает порядка 60–70 тыс. кубов бетона. О деятельности холдинга рассказывают генеральный директор ООО «Каскато» и «ТМК-МОНОЛИТ» Олег Александрович Яковлев, директор по строительству ООО «ТМК-МОНОЛИТ» Александр Федорович Шукало и генеральный директор ООО «СК Виста» Олег Игоревич Волков.



Строительный рынок — один из высококонкурентных. За счет чего вам удалось так быстро занять на нем ведущие позиции?

С момента основания компании мы сделали ставку на качество выполнения работ. В нашем случае оно складывается из множества факторов.

Во-первых, стараемся любой вид деятельности максимально автоматизировать, для этого применяем различное специальное техническое оборудование. Наш холдинг владеет хорошим арсеналом инструментов и парком техники таких мировых производителей, как Casagrande, JCB, Atlas Copco, Putzmeister, Steamrator

и пр. Мы регулярно посещаем строительные выставки, на которых представлено оборудование, изучаем рынок, чтобы быть в курсе новинок, и при необходимости пополняем парк.

Во-вторых, практически весь наш инженерно-технический персонал представлен западными специалистами. Почему мы стали привлекать европейских мастеров и прорабов? Они знают и умеют правильно организовывать строительные работы. К сожалению, российские специалисты пока справляются с этой задачей несколько хуже.

А правильная организация сказывается на качестве и сроках строитель-

ства объекта. Никогда в наших графиках строительства не было отставания даже на один день (!).

В-третьих, мы применяем исключительно высококачественные материалы. У нас налажены прямые поставки продукции от проверенных производителей: арматуру закупаем в таких компаниях, как «Формет», «Мечел», «Евраз»; бетон — в «МОСИНЖБЕТОН», «Славбетон», «Алнстрой-тротуар» и пр.

Одно из конкурентных преимуществ любой компании — ее кадры. Вы уже немного затронули эту тему, расскажите подробнее о ваших сотрудниках.

ДОСЬЕ

Генеральный директор и соучредитель ООО «Каскато» и «ТМК-МОНОЛИТ» — Олег Александрович Яковлев. Родился 01.11.1979 г. Окончил факультет «Промышленное и гражданское строительство» Брестского государственного технического университета и Высшую школу корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. После окончания первого вуза работал в строительной компании бурильщиком, мастером, производителем работ, начальником участка, директором по развитию. В 2008 г. совместно с партнерами основал группу строительных компаний.



ДОСЬЕ

Директор по строительству и соучредитель ООО «ТМК-МОНОЛИТ» — Александр Федорович Шукало. Родился 02.09.1979 г. Окончил факультет «Промышленное и гражданское строительство» Брестского государственного технического университета и Высшую школу корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.



У нас нет текучки кадров, это относится и к инженерно-техническому персоналу, и к рабочим. Основной принцип многих строительных компаний: пока есть объект — коллектив работает, завершили строительство — большую часть рабочих распустили. Мы никогда так не поступаем. Наш холдинг всегда, даже в кризисные годы, был загружен проектами, соответственно, все наши сотрудники трудятся на постоянной основе. В этом есть огромный плюс, потому что мы уверены в своих кадрах, в их квалификации, ответственности и исполнительности, что не всегда можно сказать о временных рабочих. Постоянный коллектив — гарантия качества работ.

Мы регулярно расширяем коллектив за счет таких специалистов, как инженеры. Привлекаем и молодежь, только что окончившую вузы. В первую очередь обращаем внимание на хорошие базовые знания и желание человека работать и развиваться. Если мы видим потенциал в сотруднике, то всегда поддержим его: многие наши специалисты прошли курсы повышения квалификации, регулярно посещают специализированные тренинги и семинары за счет средств предприятия.

Все эти факторы позволяют нашим сотрудникам ощущать уверенность в завтрашнем дне и качественно выполнять свою работу.

Расскажите о ваших реализованных проектах.

Среди наших объектов большое количество жилых домов с подземными автостоянками, где мы в основном выполняли комплекс строительно-монтажных работ по устройству «стены в грунте» в монолитном исполнении, осуществляли разработку котлована и пр.

Также наш холдинг занимался строительством ЖК «Молодежный» (МО, г. Красногорск, ул. Центральная), торгового центра «Солнечный рай» (МО, г. Красногорск, ул. Ленина), семейного спортивно-оздоровительного боулинг-

центра (г. Москва, Олимпийский проспект, вл. 16), гостинично-делового комплекса (г. Москва, Симоновский Вал, вл. 4), выставочно-административного комплекса (г. Москва, Колокольников переулок, д. 21, стр. 3), административно-складского комплекса (г. Москва, ул. Дорожная, д. 48А) и т.д.

Один из интересных проектов нашей компании — устройство стартовых и финишных котлованов для проходческих работ. Сложность состояла в том, что кот-

Над чем работаете сейчас?

На сегодняшний день наша компания выполняет комплекс строительно-монтажных работ по устройству монолитных железобетонных и каменных конструкций в жилом комплексе «Молодежный» (г. Красногорск, микрорайон Павшино). Аналогичные работы ведем и в жилом комплексе «Правый берег» (г. Химки).

Кроме того, наш холдинг принимает участие в тендерах на получение спецработ при строительстве третьего пере-

Никогда в наших графиках строительства не было отставания даже на один день (!).

лованы глубиной 21 м (больше, чем пятиэтажный дом!) приходилось устраивать в стесненных условиях. Но мы успешно справились с поставленной задачей.

Для административного здания на территории завода «Арма» занимались комплексом строительно-монтажных работ по разработке котлована, предназначенного под трехэтажное подземное помещение. Специфика данного проекта заключалась в том, что необходимо было сохранить фасад и сделать требуемую проектную глубину котлована (-10,5 м) для возведения внутри здания железобетонного каркаса.

садного контура метро. У нас уже есть опыт сотрудничества с Московским метрополитеном: в 2012 г. мы выполняли спецработы.

Какие перспективы развития определяете для вашего холдинга?

В планах заниматься генпроярными работами. У нас есть все для развития данного направления — мощный инженерно-технический персонал, хороший парк специального технического оборудования, а главное — желание работать!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ДОСЬЕ

Генеральный директор и соучредитель ООО «СК Виста» — Олег Игоревич Волков. Родился 03.10.1986 г. Окончил строительный факультет Киевского международного университета и Высшую школу корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.



ФОТОТЕХ



Компанию «Фототех» представлять не нужно. Предприятию уже 24 года, а с 1998 г. оно успешно работает на рынке светопрозрачных противопожарных конструкций и противопожарного остекления. Но, несмотря на солидный возраст, по активности и динамике развития компанию можно сравнить с фирмой, находящейся на стадии роста. «Фототех» регулярно выводит на рынок новую продукцию, аналогов которой порой нет даже у западных производителей; компания не прекращает работать над качеством изделий, автоматизацией и модернизацией производства; повышением квалификации персонала; расширением рынков сбыта и т.д. Все это позволяет ей быть на шаг впереди конкурентов и законодательницей моды на российском рынке светопрозрачных противопожарных конструкций.



Председатель совета директоров — Анатолий Евгеньевич Галашин. Окончил Московский физико-технический институт по специальности «аэродинамика и термодинамика». После окончания вуза три года проработал старшим инженером в ОКБ им. Сухого. Затем поступил в аспирантуру химического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, в 1980 г. защитил кандидатскую диссертацию. После этого работал в лаборатории химической термодинамики химфака МГУ, затем перешел в Институт химической физики. В 1990 г. основал компанию «Фототех».

«Нам приходится работать на опережение, — говорят председатель совета директоров Анатолий Евгеньевич Галашин и генеральный директор Алексей Анатольевич Овчинников. — Нашими технологиями пользуются очень многие производители. Никто не хочет заниматься научными разработками, потому что на это требуются огромные финансовые вложения, колоссальный труд и время. Куда проще и дешевле воспользоваться чужими достижениями. **Сегодня в нашей стране пока нет ни одной компании, кроме нашей, которая бы занималась**

RND-разработками в данной сфере. Поэтому мы имеем возможность постоянно совершенствовать свою продукцию и создавать принципиально новые изделия.

Работать на опережение нас заставляет и нездоровая ситуация на нашем рынке. Он переполнен некачественным товаром. Многие производители ведут агрессивную, нечестную политику в отношении других игроков и заказчиков. Чтобы не потерять свою долю и продолжать расти, мы постоянно совершенствуемся, оперативно откликаемся на все требования и изменения рынка. Если раньше компания могла развиваться только за счет научных разработок и выпуска качественных изделий, то сейчас этого мало. Мы стали еще более клиентоориентированными. Большое внимание наша компания уделяет оптимизации производственных процессов. Мы внедрили системы автоматизации, контроля учета всех этапов производства, новые программные продукты, разработанные специально для нашего предприятия и т.д. Все это позволяет нам снижать издержки, а значит, и стоимость продукции».

Чтобы быть на шаг впереди, компания «Фототех» постоянно разрабатывает новые виды продукции. Что вы представили на рынок в последнее время?

В 2009 г. был освоен выпуск принципиально новых изделий — цельностеклянных противопожарных перегородок с маятниковыми и раздвижными противопожарными дверями без металлического обрамления с огнестойкостью до EIW 45. Развивая это направление, в 2012–2013 гг. мы работали, запатентовали и освоили выпуск противопожарных цельностеклянных перегородок на так называемом спайдерном креплении, когда стекла закрепляются не профилем по всей длине грани, а в отдельных точках стеклянного полотна. Эта разработка, так же как и цельностеклянные противопожарные двери, которые, кстати, могут быть оснащены системой ограничения доступа, является уникальной и не производится, насколько нам известно, ни одной другой компанией во всем

мире. Использование таких перегородок и дверей зрительно увеличивает пространство и делает его светлее (фото 1). Производство этих конструкций стало возможным благодаря трем запатентованным изобретениям, сейчас их можно увидеть, например, в здании ГД РФ и во многих административных центрах.

Еще одним новым видом нашей продукции противопожарного назначения являются структурные противопожарные витражи, разработанные по просьбе петербургских архитекторов специально для нового комплекса Санкт-Петербургского государственного университета.

В последнее время нами успешно изготавливаются и устанавливаются на многих уникальных объектах межэтажные противопожарные светопрозрачные (стеклянные) полы-перекрытия, лестницы и переходы. Отличительная особенность этих конструкций — сохранение их несущей способности при больших нагрузках (до 400 кг/м²) в условиях пожара на нижнем этаже, что позволяет проводить беспрепятственную эвакуацию людей. Особенно много таких конструкций установлено в историческом здании Генерального штаба на Дворцовой площади в Санкт-Петербурге, реконструированном для размещения экспозиций Эрмитажа.

Не спадает интерес заказчиков и к нашей традиционной продукции — противопожарным светопрозрачным конструкциям на основе армированных алюминиевых профилей. Значительное количество таких конструкций — перегородок и дверей, как и в прошлые годы, было установлено в Доме правительства РФ, в сотнях зданий на всей территории РФ.

Компания «Фототех» продолжает выпуск смарт-стекол. Абсолютно прозрачные, почти ничем не отличающиеся от обычных, они в одно мгновение могут стать матовыми, так что через них нельзя уже будет увидеть даже смутные контуры предметов.

Над какими проектами сейчас работает компания «Фототех»?

В настоящее время мы совместно с одной исследовательской зарубежной фирмой разрабатываем совершенно новый продукт — оптически прозрачные в видимом диапазоне световых волн пленки, практически полностью поглощающие инфракрасную (тепловую) составляющую часть солнечного излучения. Дело в том, что обычные солнцезащитные стекла, широко применяемые при остеклении зданий, поглощают и отражают большую часть и видимого света, т.е. затемняют помещения, снижая их освещенность в пасмурную погоду и в сумерках. Нанесение разрабатываемых покрытий на внешние стекла зданий приведет к существенному снижению нагрева внутренних помещений и тем самым в разы снизит расходы на кондиционирование в летний период и освещение в течение всего года. Светостойкий краситель можно вводить как в пленки, предназначенные для наклейки на стекло, так и в ПВХ- или EVA-пленки, предназначенные для изготовления триплексов. Это очень сложная задача, но мы думаем, что у нас все получится, и компания «Фототех» сможет успешно конкурировать с иностранными производителями!

В начале нашего интервью вы упомянули о нездоровой ситуации на вашем рынке. Расскажите подробнее.

В 2008 г. вступил в силу ФЗ № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», который регламентирует использование противопожарных строительных конструкций, предписывает, когда в обязательном порядке необходима их установка. Использование светопрозрачных конструкций также регламентируется этим законом. Введен в действие новый ГОСТ, позволяющий проводить классификацию светопрозрачных конструкций по огнестойкости. Наша компания одной из первых стала производить светопрозрачные противопожарные конструкции, а уже за нами в этой сфере стали появляться и другие предприятия. Сегодня это одно из самых быстроразвивающихся направлений в отечественном строительстве. Соответственно, на рынок буквально хлынули многие фирмы, как новые, ориентированные на производство именно противопожарного остекления,

так и с традициями производства обычного остекления. Более того, ограниченность средств инвесторов и застройщиков толкает их на открытие собственных производств светопрозрачных конструкций, в том числе и противопожарных. Таким образом, несмотря на явный рост рынка противопожарного остекления, конкуренция на нем за последние два-три года не только не уменьшилась, но, напротив, резко возросла. Обозначилась острейшая конкурентная борьба между различными фирмами, очень многие из которых пошли по пути снижения себестоимости изделий за счет ухудшения их качества. Как уже указывалось выше, для подтверждения огнестойкости конструкций проводится их сертификация, включающая и огневые испытания, в ходе которых определяется огнестойкость изделий. К сожалению, многочисленные недобросовестные производители на сертификационные испытания представляют «вылизанные» изделия, которые показывают нужную огнестойкость, а серийно выпускают изделия упрощенные, более дешевые, но не обеспечивающие указанные в документах свойства. Конечно, с такими производителями бороться очень трудно.

Для сохранения рынка мы, во-первых, ежегодно предлагаем новые уникальные виды продукции, а во-вторых, наша компания совместно с другими ответственными производителями в рамках Ассоциации Союз-01 совместно с Департаментом надзорной деятельности МЧС проводит большую планомерную работу с архитекторами, проектировщиками, застройщиками, производителями и сертификационными центрами по радикальному улучшению свойств противопожарных светопрозрачных конструкций.

Какой следующий этап в развитии компании «Фототех»?

Сейчас наша компания создает федеральную сеть дистрибьюторов и приглашает для сотрудничества партнеров из регионов РФ и стран ближнего зарубежья. Своей уникальной продукцией мы даем возможность дистрибьюторам стать более конкурентоспособными, так как у них в линейке появятся решения, которые понятны и интересны архитекторам и заказчикам. Сегодня на данном рынке большинство компаний предлагают одинаковый ассортимент, поэтому необходим продукт, который позволит им выделиться и успешно играть в тендерах.

Безусловно, ваша продукция уникальная, но сейчас тендерная система построена так, что выигрывает предприятие, предложившее наименьшую цену...

Во-первых, ФЗ РФ №94 «О размещении заказов на поставки товаров, вы-



Генеральный директор — Алексей Анатольевич Овчинников.

Окончил факультет «Системы управления космическими аппаратами» МГУл. После — работал инженером-программистом в РКК «Энергия». С 2000 г. начал деятельность в сфере алюминиевых конструкций, вместе с тем неустанно повышая свой образовательный уровень. Окончил Государственную академию повышения квалификации руководящих работников и НИУ «Высшей школы экономики» по специальностям «промышленное и гражданское строительство», «маркетинг и реклама», «бухучет и аудит». С 2006 г. занимал руководящие должности в группе компаний «ЭКООНА».

полнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в 2014 г. был заменен на ФЗ РФ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В нем говорится, что в составе тендерных комиссий теперь будут работать и ответственные организации для ознакомления участников тендера с качеством продукции разных производителей.

Во-вторых, большое заблуждение считать, что продукция компании «Фототех» дороже аналогов. Разумные цены обеспечивает то, что мы не занимаемся перепродажей, а сами производим все виды предлагаемых изделий на собственных производственных площадях, расположенных в Переславле-Залесском (Ярославская область). Кроме того, те цены, которые предоставляют нам компании-партнеры, маленькая фирма получить не может, так как не заказывает большие объемы. В результате «Фототех» предлагает минимально возможные для данного типа конструкции цены по России.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



Фото 1

ШВИНГ-ШТЕТТЕР РУССЛАНД



Какую долю рынка занимает компания SCHWING Stetter?

В марте 1934 г. Фридрих Вильгельм Швинг основал в Германии свою первую мастерскую по производству бетона. Позднее его сыновьям, которые успешно использовали смесительную технику «Штеттер», удалось превратить свою фирму в предприятие, оказывающее комплексные услуги в области бетонного оборудования.

В настоящее время транспортный бетон стал поистине строительным материалом века. Повсюду, где возникают новые сооружения, где будущее принимает свои очертания, группа SCHWING представлена ее продуктами и занимает выдающееся положение на мировом рынке. Более того, **благодаря уникальным ноу-хау фирм SCHWING и Stetter группа является мировым лидером в области системных решений для всех процессов, связанных с бе-**



тоном. При этом имена SCHWING и Stetter во всем мире ассоциируются с высочайшей производительностью, рентабельностью и качеством. Сегодня SCHWING Stetter приводит в движение бетон по всему миру. Этой цели способствует широкая сеть предприятий в Германии, Австрии, США, Бразилии, России, Китае и Индии, а также более 100 сбытовых дочерних компаний и представительств по всему миру.

Благодаря широкому спектру предлагаемой продукции и многообразию типов машин группа компаний SCHWING Stetter может быть по праву названа первой среди разработчиков и производителей бетоносмесительного оборудования.

Смесительные установки (бетонные заводы), автобетоносмесители, автобе-



тононасосы и установки восстановления остатков бетона образуют единую транспортную цепь работы со строительным материалом. В начале этой цепи стоят бетонные заводы, которые позволяют произвести бетон различных сортов: от качественного материала стандарта DIN 1045 до специальных составов с любыми желаемыми характеристиками. Уже перемешанный бетон доставляется на строительную площадку автобетоносмесителями, при этом сохраняя качество и гомогенность материала. На стройплощадке бетононасосы подают материал на предназначенное место при помощи распределительных мачт, стационарных бетононасосов или автобетононасосов. Все остатки после использования технологии работы с материалом перерабатывают установки восстановления остатков Stetter, таким образом, мы с гордостью можем заявить: оборудование для работы с бетоном фирмы SCHWING Stetter — это все из одних рук!

Какие решения предлагаете в области бетоносмесительных заводов?

Их несколько. Вертикальные бетоносмесительные заводы Stetter отличаются максимальной производительностью и экономичностью. Они состоят из основных компонентов смесительного оборудования, компонентов для дозирования и взвешивания, а также подъемно-транспортного и складского оборудования, и компонуются в точном соответствии с желанием заказчика. Вертикальные установки Stetter отличаются друг от друга размером, хранением заполнителей, а также производительностью смесителей. У стандартных установок производительность возможна от 75 до 180 м³/час уплотненного бетона. При конструкции установки с удвоенной башней возможна производительность до 260 м³/час. Экономичность установки Stetter объясняется незначительными

расходами по персоналу (один оператор), небольшими затратами при техническом обслуживании, минимальным износом.

Горизонтальные бетоносмесительные заводы Stetter — гарантия высококачественного бетона. Это совершенно новый ряд установок, которые за счет разнообразных вариантов и модульного способа монтажа могут удовлетворить самые притязательные требования и пожелания заказчика. Заводы Stetter горизонтального типа производят от 75 до 200 м³/час жесткого бетона. Их отличает эффективность, высокий уровень эксплуатационной безопасности, удобство ухода и обслуживания, оптимальная пропускная способность. Сегодня эти заводы повсеместно подтвердили свою надежность для производства товарного бетона, железобетонных изделий и на крупных строительных площадках.

Мобильные бетоносмесительные заводы Stetter — качественный бетон с высокой рентабельностью и действительно лучший продукт, если речь идет о производстве большого количества бетона за небольшой срок с последующим перемещением на другой строительный объект. Мобильные установки способны производить от 56 до 100 м³/час жесткого бетона. Обычно они устанавливаются на уплотненную площадку без фундамента. Модули установки соединены на шарнирах, выставляются в требуемое положение с автокрана, монтаж производится без применения сварочных работ. Благодаря полностью отрегулированным, предварительно смонтированным компактным узлам запуск установки занимает всего несколько дней.

Для прецизионного производства бетона мы предлагаем компактные бетоносмесительные заводы Stetter. Концепция данного типа установок полностью отвечает требованиям, предъявляемым к обычным бетонозаводам и установкам для производства бетона непосредствен-



но на месте его укладки. Завод монтируется на простой ленточный фундамент. Компактные установки способны производить от 30 до 56 м³/час жесткого бетона.

Компактные бетономесительные установки Stetter могут использоваться и для производства бетона и строительных растворов, а также применяться для производства мелких готовых бетонных конструкций типа тротуарной плитки и т.п.

В широком перечне ваших предложений имеется оборудование, предназначенное для различных целей. Расскажите, пожалуйста, о нем.

Автобетономесители Stetter — это высокая надежность и износоустойчивость. Смешивая высококачественный бетон, необходимо доставить его на строительный объект, сохранив качество и однородность бетона. Автобетономесители Stetter с номинальным объемом барабана от 7 до 15 м³/час могут поставляться практически на любом шасси, а также на полуприцепах — по желанию заказчика.

Их отличает ряд преимуществ: низкий центр тяжести обеспечивает хорошие ходовые качества и проходимость; увеличенный объем барабана; простая и быстрая очистка благодаря особой конструкции барабана и разгрузочного лотка; центральная система смазки опорных роликов; экономичность эксплуатации и длительный срок службы. Широкий спектр опций позволяет удовлетворить любые требования клиента.

Если вам необходимо обеспечить точную подачу бетона в любую точку стройплощадки, предлагаем автобетононасосы SCHWING, которые с момента своего появления приобретают все большее рас-

пространение на строительных площадках. Применение автобетононасосов во многих случаях оказывает решающее влияние на финансовый успех множества проектов. При большом количестве объектов и частом перемещении техники автобетононасосы экономят драгоценное время и деньги. Автобетононасосы фирмы SCHWING могут подавать бетон различных марок и состава на высоту от 17 до 61 м с производительностью до 164 м³/час. Для производства автобетононасосов SCHWING мы используем автомобильные шасси ведущих производителей, таких как Mercedes, MAN, Volvo, Scania, Iveco и др.

На стройплощадках всего мира успешно работают стационарные бетононасосы SCHWING, отличающиеся максимальной производительностью и надежностью. Они интересны там, где есть потребность в максимальной производительности: в кратчайшие сроки нужно уложить большие объемы бетона, транспортировать бетонные смеси на большие высоты и/или расстояния, при жестких составах бетона (зернистость, кривая гранулометрического состава, водоцементное отношение, примеси каменной крошки и т.д.)

Преимущественные сферы применения: высотное и подземное строительство, сооружение сложных инженерных систем зданий, высотные здания, электростанции, тоннели и др.

И, конечно, мы предлагаем распределительные мачты SCHWING, обеспечивающие высокую производительность укладки бетона. Распреде-

лительные мачты совместно со стационарными бетононасосами зарекомендовали себя в качестве идеальных систем укладки бетона при строительстве высотных зданий и на больших, широко разнесенных строительных площадках. При использовании распределительных мачт для бетонных работ на фундаменте (плиты толщиной 2 м) было установлено, что производительность укладки повышается более чем на 30%.

Забота об окружающем нас мире, административные предписания и прежде всего более осознанное отношение к затратам объясняют существующее во всем мире стремление утилизировать оставшийся и возвращаемый бетон. Мы предлагаем экономичное решение экологических проблем — установки Stetter для переработки остатков бетона. Опираясь на многолетний опыт работы с такими системами, как просеивающее циклонное сепарирующее устройство или промывочные шнеки, фирма Stetter уже с 1976 г. разработала и внедрила установку для рециклинга бетона, и сегодня наши установки наилучшим образом зарекомендовали себя как надежное, очень мало подверженное износу и экономичное решение. Сегодня мы предлагаем установки для подготовки остатков бетона к повторному использованию производительностью от 6 до 20 м³/час.

В настоящее время SCHWING Stetter не только предлагает полный цикл различных решений и оборудования для производства, доставки и вторичной переработки бетона, но и обеспечивает повсеместное и своевременное обслуживание. Более того, можно уверенно говорить, что сегодня SCHWING Stetter определяет направления дальнейшего развития строительной индустрии в своем сегменте.



**Генеральный директор
Московского представительства —
Татьяна Евгеньевна Война.
Технический специалист ООО «Швинг-
Штetter Руссланд» — канд. техн. наук
Леонид Владиленович Кулецкий**

Корреспондент: Елена Марголина

ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Российский рынок стройматериалов активно развивается вслед за увеличением доходов населения и объемов строительства. По данным маркетинговых исследований рынка строительных материалов, проведенного ГК Step by Step, производство большинства основных стройматериалов серьезно выросло в России в 2012 г. Основным движущим фактором его развития является активность строительной отрасли, особенно в возведении массового многоэтажного жилья. Развитие рынка строительных материалов является базовой частью отрасли, без которой невозможно реализовать проекты в строительной сфере. По мнению экспертов, рынок строительных материалов переживает период активного роста и постоянного увеличения интереса к нему со стороны российских и западных игроков.



Прошедший в 2008–2009 гг. кризис не обошел стороной и строительную сферу. После резкого спада объема строительных работ в 2009 г. на 13,2% тенденция роста объемов в 2010–2012 гг. восстановилась. Среднегодовой темп прироста строительных работ в 2011 и 2012 гг. составил 3,8%, что заметно ниже среднегодового темпа прироста, например, в 2007–2008 гг. Тогда темп прироста находился на уровне 15,5%.

На территории России на начало 2013 г. функционировало 205,1 тыс. строительных организаций, в том числе 195,8 тыс. субъектов малого предпринимательства, из которых 84,5% составляют микропредприятия со средней численностью работающих до 15 человек.

Диаграмма 1. Структура производства стройматериалов, %*



Источник: ГК Step by Step, 2013 г.

* Данные представлены в стоимостном выражении

Рассмотрим структуру производства строительных материалов в 2013 г. (см. диаграмму 1). Необходимо отметить, что для данного рынка характерна сезонность производства и продаж: в первом полугодии указанные показатели стабильно возрастают, достигая пика в летние месяцы, а к концу года постепенно падают в связи со снижением активности

основных потребителей цемента (строительных и промышленных организаций), предпочитающих проводить ремонтно-строительные работы в теплое время года.

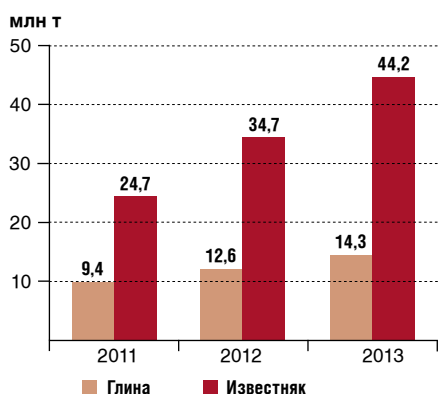
В 2012 г. отмечался рост производства по большинству основных видов строительных материалов. В прошлом году данная тенденция сохранилась (см. табл. 1).

Таблица 1. Производство важнейших видов строительных материалов в 2011–2013 (I полугодие) гг.

Наименование стройматериала	2011	2012	I полугодие 2013
Пиломатериалы (кроме шпал железнодорожных и трамвайных деревянных непропитанных), млн м ³	22,5	21,1	10,2
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс. м ²	1 085,0	969,0	498,0
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн м ²	10,4	13,6	6,9
Паркет щитовой деревянный прочий, тыс. м ²	2 849,0	3 099,0	1 315,0
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн м ²	141,0	150,0	84,5
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд. усл. кирпичей	6,3	7,0	3,3
Кирпич строительный (включая камни) из цемента, бетона или искусственного камня, млрд усл. кирпичей	3,5	3,9	1,9
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд усл. кирпичей	5,9	7,4	3,7
Блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из бетона, млн. усл. кирпичей	735,0	796,0	370,0
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн. м ³	23,6	25,6	12,6
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер), млн штук усл. плиток	933,0	633,0	396,0
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т. д.), млн м ²	502,0	530,0	227,0
Линолеум на текстильной подоснове, млн м ²	61,7	68,0	30,2

Источник: ГК Step by Step, 2013 г.

Диаграмма 2. Динамика объемов производства глины и известняка 2011–2013 (оценка) гг., млн т



Источник: ГК Step by Step, 2013 г.

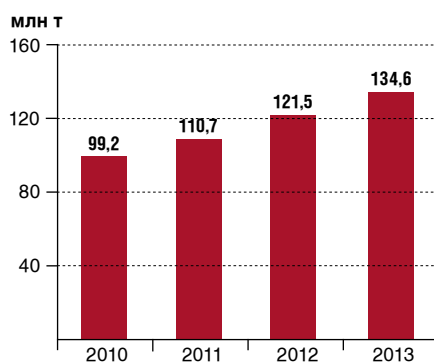
Наиболее заметно возросло производство блоков стеновых мелких из ячеистого бетона, конструкций и деталей сборных железобетонных, кирпича строительного (включая камни) из цемента, бетона или искусственного камня. Например, производство конструкций и деталей сборных железобетонных в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличилось на 8,6%. Выпуск мягких кровельных материалов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. возрос на 5,7%. Показатели 2013 г. свидетельствуют о положительной динамике развития строительной отрасли и рынка стройматериалов. Например, по производству цемента, а также ЖБИ, товарного бетона, прирост объемов производства составляет в среднем 15–20% к аналогичному периоду 2012 г.

В настоящее время специалисты прогнозируют рост спроса на качественные, экологически безопасные строительные материалы. Таким образом, в производство строительных материалов успешно внедряются такие технологии, как, например, нанокапсуляция в производстве цемента, которая позволяет увеличить объем выпуска на 50% и придает цементу уникальное свойство сохранения прочности без ограничения срока хранения.

Учитывая специфику изучаемой продукции, можно сказать, что определенные виды строительных материалов необходимы для соответствующих целей и, естественно, всегда будут востребованы, поскольку являются незаменимыми. Таким образом, далее рассмотрим более подробно несколько категорий строительных материалов: глина, известняк, а также цемент (см. диаграмму 2).

Согласно приведенным данным, объемы производства известняка растут более высокими темпами, чем объемы производства глины. Так, в 2012 г. объем производства известняка вырос на 40%, в то время как объем производства глины — только на 34%. Вместе с тем, учитывая показате-

Диаграмма 3. Динамика производства цемента, используемого в строительных целях, в РФ 2010–2013 гг., млн т



Источник: ГК Step by Step, 2013 г.

тели истекшего периода 2013 г., аналитики ГК Step by Step прогнозируют замедление темпов роста производства известняка, хотя фактически в натуральном выражении его производственный показатель превысит объем производства глины.

Цемент является одним из основных строительных материалов, в связи с чем в рамках данного исследования мы рассмотрим рынок строительного цемента более подробно. На сегодняшний день наблюдается рост производства и отгрузки высокомарочных цементов, а также переход предприятий на сухой способ производства в связи с его большей экономичностью и экологичностью. Данные преимущества получают за счет более низких расходов топлива и отсутствием мазута в технологии производства.

Однако сейчас мокрый способ по-прежнему широко распространен, поскольку при мокром варианте производства цемента значительно легче получается гомогенизированная сырьевая смесь. Как отмечалось ранее, наибольшая доля объема производства приходится на портландцемент, цемент глинозёмистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические (в совокупности эти категории изучаемой продукции составляют более половины всего произведенного в России цемента для строительных целей). В период с 2010 по 2012 гг. их доля в структуре производства оставалась стабильно высокой.

Рассмотрим основные показатели отечественного производства цемента, используемого в строительных целях (см. диаграмму 3).

Как видно из представленной диаграммы, по итогам 2010 г. было произведено 99,2 млн тонн изучаемой продукции. В последующие годы этот показатель демонстрировал рост: в 2011 г. он составил 12%, а в 2012 г. — 10% по сравнению с 2011 г. В 2013 г. рост производства также оставался на уровне 10–12%.

Производство изучаемой продукции в большинстве регионов России также демонстрирует планомерный рост. Исключение составляют лишь Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа, где объемы производства цемента в 2012 г. незначительно снизились по сравнению с 2011 г. Однако показатели этих регионов за истекший период 2013 г. уже превысили годовые показатели 2012 г., что позволяет говорить о положительной динамике (см. диаграмму 4).

Официальные статистические данные подтверждают, что в большинстве регионов России происходит рост производства цемента. Производственные показатели по России в целом демонстрируют ежегодный рост на 10–12%. Показатели за период с января по ноябрь 2013 г. уже превысили аналогичные показатели 2012 г. за тот же период. Однако разница составила только 7%, что позволяет говорить о замедлении темпов роста производства.

По оценкам специалистов, рынок цемента демонстрирует активный подъем вследствие роста внимания к нему со стороны российских и зарубежных игроков. Как было сказано выше, темпы роста объемов производства цемента в течение первых месяцев 2013 г. составили в среднем 15–20%.

С учетом приведенных выше показателей российского производства, тенденций в сфере строительства, стимулирующих рост спроса на цемент, а также оценки объема рынка цемента построим прогноз развития данного рынка до 2020 г.

Наряду с этим специалисты ГК Step by Step при построении прогноза основывались на следующих фактах:

Диаграмма 4. Структура производства цемента в РФ по федеральным округам, январь — ноябрь 2013 г., %



Источник: ГК Step by Step, 2013 г.

✓ по данным информационного портала Росстрой. Инфо, строительная отрасль России в течение 2007–2012 гг. показывала среднегодовой темп роста порядка 10%;

✓ строительство, связанное с зимними Олимпийскими играми в Сочи и чемпионатом мира 2018 г., как ожидается, будет поддерживать рост на этом рынке в целом, (а следовательно, будет стимулировать рост спроса на стройматериалы, в том числе на цемент);

✓ ожидается, что строительство инфраструктуры будет оставаться самым быстрорастущим строительным сектором в течение 2013–2017 гг., поскольку Правительство России выпустило указы по улучшению жилищных условий в стране: принимаемые меры включают в себя регулирование ставок по ипотечным кредитам, строительство действительно доступного жилья и бесплатное предоставление земельных участков под строительство жилой недвижимости.

Принимая во внимание указанные выше факторы, аналитики ГК Step by Step полагают, что к 2020 г. объем рынка цемента, используемого в строительных целях, может достичь 252 млн тонн при годовых темпах роста от 7 до 10%.

Сегодня на российском рынке цемента присутствует достаточно большое количество заводов-производителей. При этом лидируют отечественные компании с большим опытом работы на российском рынке. Их продукция наиболее узнаваема и популярна у российского покупателя. Если же говорить об иностранных компаниях, то они в основном проникают на российский рынок путем приобретения активов и производственных мощностей российских предприятий (ГК Holcim).

В последнее время в ассортиментной линейке заводов-изготовителей наблюдается увеличение объемов и отгрузки

потребителю высококачественных цементов. Наряду с этим производители стремятся к переходу к сухому способу производства цементов, поскольку он наиболее экономичен в плане затрат энергоресурсов.

Среди стран-импортеров наибольшая доля в 26% в натуральном и столько же в стоимостном выражении приходилась на Турцию: объем импорта из этой страны достигает 1 млн тонн цемента на общую сумму 80 млн USD (см. табл. 2).

Данные по внешней торговле изучаемой продукции между Беларусью, Казахстаном и Россией не приводятся в общей таможенной базе, в связи с чем информация по Беларуси и Казахстану приведена отдельно. Так, импорт из Белоруссии и Казахстана составил 569 тыс. тонн в натуральном выражении.

Большая часть импорта в пределах Таможенного союза пришлось на Беларусь: оттуда на территорию России было ввезено 544,2 тыс. тонн цемента общей стоимостью 39,7 млн USD.

По итогам анализа экспорта и импорта изучаемой продукции можно заключить, что в настоящее время импорт незначительно превышает экспорт. Основными странами-производителями и поставщиками импорта на территорию России являются Турция, Иран, Эстония и Швеция. В структуре внешней торговли России также присутствует незначительная доля реэкспорта: через территорию РФ перевозится цемент, произведенный во Франции, Польше, Германии и других странах.

По прогнозам специалистов ГК Step by Step, объем рынка цемента в денежном выражении будет расти большими темпами, чем в натуральном выражении, поскольку прогнозируемый рост спроса и потребления может спровоцировать повышение цен на данный строительный материал. Однако анализ макроэкономической ситуации в России в 2013 г.

Таблица 2. Основные страны-производители импортируемого цемента, используемого в строительных целях, в натуральном и денежном выражении, январь — ноябрь 2013 г., % *

Страна	В натуральном выражении, %	В стоимостном выражении, %
ТУРЦИЯ	26,18	26,23
ИРАН	17,37	12,54
ШВЕЦИЯ	9,28	8,20
ЭСТОНИЯ	8,08	6,14
КОРЕЯ ЮЖНАЯ	7,91	5,48
ЛАТВИЯ	7,10	7,54
ЛИТВА	5,59	6,04
КИТАЙ	5,21	8,30
БОЛГАРИЯ	4,01	3,90
УКРАИНА	2,81	2,25
Прочие	6,45	13,38
Итого	100	100

Источник: ГК Step by Step, 2013 г.

*Данные представлены без учета стран Таможенного союза

позволяет говорить о стагнации в экономике России, что может оказать негативное влияние на развитие изучаемого рынка за счет приостановления проектов по строительству и модернизации.

В настоящее время развитие отрасли строительных материалов является необходимым, так как без должного развития стройиндустрии невозможна реализация проектов в сфере жилищного, транспортного, энергетического строительства, которые заявлены сегодня в России.

Татьяна Александровна Мерзлякова,
менеджер по маркетингу
ГК Step by Step

Реклама



STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО

Группа компаний Step by Step

Исследовательская и консалтинговая компания, предлагающая полный комплекс в области маркетинговых и социологических исследований, управленческого и маркетингового консалтинга.

В группу компаний входят:

- Маркетинговое Агентство Step by Step
- Step by Step Консалтинг
- Step by Step Брендинг
- Step by Step Недвижимость
- Аналитический Центр Step by Step
- Call центр MarketPhone

Москва, Николаямский пер., 3А, стр. 2, 4-й этаж.

Телефон: +7 (495) 912-48-43, +7 (495) 912-48-17, +7 (495) 760-50-73, +7 (903) 240-00-88

<http://www.step-by-step.ru> E-mail: pr@step-by-step.ru

Москва, Экспоцентр

2–4 декабря 2014 г.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
СТРОИТЕЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ**

ЦЕМЕНТ. БЕТОН. СУХИЕ СМЕСИ

PreCast

Международная специализированная выставка
ОБОРУДОВАНИЕ И ЗАВОДЫ ЖБИ, ЖБК и ДСК

ConTech

X Международная специализированная выставка
**МОНОЛИТНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ:
БЕТОННЫЕ ЗАВОДЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ОПАЛУБКА**

ExpoMix

XV Международная специализированная выставка
СУХИЕ СМЕСИ, БЕТОНЫ и РАСТВОРЫ

ExpoCem

XI Международная специализированная выставка
МОДЕРНИЗАЦИЯ ЦЕМЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ГЛАВНОЕ О ВЫСТАВКЕ:

Крупнейшая специализированная выставка в Европе

160 компаний-экспонентов
5000 м² выставочной площади
6000 посетителей

В рамках выставки проходят 4 конференции

600 участников
110 аналитических докладов
доклады представлены ведущими специалистами из 25 стран мира



Организатор:

ALIT Inform

Подробная информация и регистрация на сайте
www.all.infocem.info



ООО «КАНПРО»

СТРОПЫ, КАНАТЫ, СМАЗКИ, ТАКЕЛАЖ, МОДУЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ

WWW.KANPRO.RU

8 (495) 221-84-55

8 (495) 221-76-96

18 лет на рынке

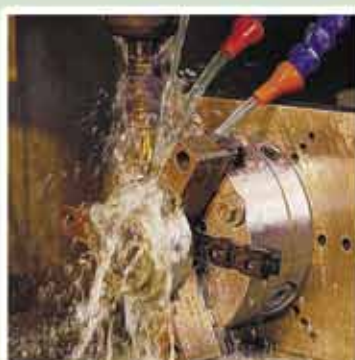


Стропы грузоподъемного назначения собственного производства

- из текстильной ленты;
- стяжные ремни (прямые и кольцевые)
- из стальной цепи (прямые, кольцевые, тип «паук»)
- из стального каната, опресованные и заплетённые
- комбинированные решения для нестандартных строительных задач.

Канаты стальные отечественного производства

- Мерные длины в отрезку и целые барабаны. Канат мягкий и жесткий, сухой и в смазке, оцинкованный.
- грузового назначения (кран, манипулятор, и т.п.)
- грузо-пассажирского назначения (лифты, подъемники, и т.п.)
- для изготовления строп (ГОСТ 7668-80, 3079-80)



Смазочно-охлаждающие жидкости (СОЖ) www.sinapol.ru

- Собственное производство
- НОМЕТОЛ -9 разделительная смазка (эмульсия) для смазывания металлических, деревянных, полиуретановых форм и опалубок при изготовлении бетонных изделий.
- СИНАПОЛ – концентрат многофункциональный. Применяется в процессах волочения, обработки металлов давлением и при других видах механической обработки включая шлифование.
- Синапол СБЕ – концентрат на синтетической основе. Применяется при лезвенной и абразивной обработке металлов.

Модульные быстровозводимые здания www.moduly.ru

- мобильные офисы
- штабы строительных объектов
- здания технического обеспечения (подстанции, трансформаторные, котельные и т. д.)
- разработка зданий по заказу клиента



Такелажные изделия

- зажимы канатные промышленного назначения
- скобы такелажные прямые и омегаобразные
- талрепы
- захваты для листов, вертикальные и горизонтальные