

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2017

СПЕЦВЫПУСК

СТРОИТЕЛЬСТВО



герой номера

**СЕРГЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ
БАШКИРОВ**

Генеральный директор
компании «АКВАТИК»



ИЗМЕНЕНИЕ ВРЕМЕНИ И ПРОСТРАНСТВА

Специализация



Высококачественное
строительство



Управление проектами
любого уровня сложности



Выгодные инновации

Контакты

8 (495) 684-90-49

www.sk-si.com

Москва,
ул. Щепкина, д. 28





MosBuild

WorldBuild Moscow

Самая крупная в России
выставка строительных и
отделочных материалов

Широкий
ассортимент
строительных
и отделочных
материалов

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



**4-7
апреля
2017**

Москва
ЦВК «Экспоцентр»
м. Выставочная



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

Получите электронный билет
worldbuild-moscow.ru
Ваш промокод **mbw17pCFBN**

Герой номера



Сергей Геннадьевич БАШКИРОВ

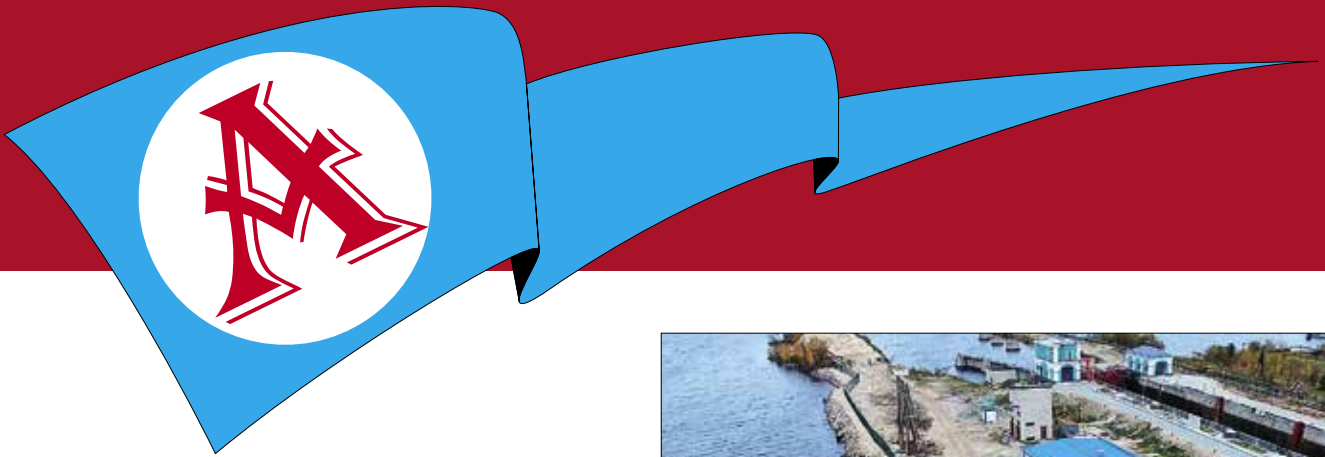
Генеральный директор
КОМПАНИИ «АКВАТИК»

Научный, инновационный и профессиональный подход к гидротехническому строительству

Проектно-строительная компания АО «Акватик» занимается всеми видами работ, связанными с судоходными гидротехническими сооружениями. За плечами организации ряд сложных проектов по развитию инфраструктуры Волго-Балтийского водного пути, Северо-Двинской шлюзованной системы, Беломорско-Балтийского канала, канала имени Москвы. Накопив значительный опыт, АО «Акватик» превратилось в хедлайнера отечественного гидротехнического строительства, и на сегодняшний день в Европейской части страны сложно найти бассейновое водное управление, где бы не воплощались проекты компании.



Верхне-Свирский шлюз Волго-Балта



Как с гордостью говорят сотрудники предприятия, АО «Акватик» существует с прошлого тысячелетия, а точнее — с 1996 г. Для нового российского бизнеса это приличный срок. Но, в отличие от некоторых организаций, с которыми АО «Акватик» находится в одной нише гидротехнического строительства, предприятие не является осколком социалистического прошлого. При решении строительных задач компания всегда выделялась научным, нестандартным подходом. Ключевую роль в этом сыграло исследовательское прошлое руководителя. «Я всегда сохранял привязанность к океанографическому институту. Всегда была научная подпитка, так или иначе связанная с водной средой», — говорит основатель и руководитель компании Сергей Геннадьевич Башкиров.

Сергей Геннадьевич после окончания вуза прошел моря и океаны, изучая взаимодействие живой и неживой части океаносферы. А когда в 90-е годы ситуация с океанографической наукой стала катастрофичной и каждый оказался предоставлен самому себе, у главы многодетной семьи не было другого выхода, как начать свой бизнес.

В начале деятельности АО «Акватик» насчитывало около 10 человек — преимущественно технических водолазов. «У нас был старый водолазный катер «Ярославец» и необходимость обеспечивать семьи, — с улыбкой вспоминает Сергей Башкиров. — Хотя организация была небольшой, она с самого начала заняла позицию высокотехнологического производства. Хорошо были поставлены подводная сварка, ультразвуковая дефектоскопия, различные виды работ, которые в то время мало кто в стране делал».

Любопытно, что поначалу компания вообще не занималась строительством. Используя навыки подводной сварки и дефектоскопии, команда технических водолазов специализировалась на судоремонте и обследовании гидротехнических сооружений. А в 1997 г., когда столица готовилась к празднованию 850-летия, силами АО «Акватик» были подняты и выведены из акватории Москвы-реки около 40 единиц затопленного и полузатопленного флота. Участие в этой масштабной муниципальной программе позволило компании расширить техническую базу, после чего организация стала выполнять небольшие ремонтные работы.

Постепенно компания развивалась, а ее проекты становились все более ощутимыми для отрасли. Поскольку заказчики предпочитали полагаться на достоверные геологические, геодезические данные, АО «Акватик» дополнилось изыскательной службой. Тем самым организация как бы замкнула производственный круг — от собственного изыскания и проектного решения до своего же строительного воплощения. Мы попросили рассказать подробнее руководителя предприятия о реализованных проектах и планах компании.

Сергей Геннадьевич, вспомните строительный проект, где впервые применили собственное техническое решение.

При водолазном обследовании насосной станции первого подъема Мосводоканала мы обнаружили расхождение бетон-



9-й шлюз Беломорско-Балтийского канала

Ежегодно несколько существенных проектов мы заносим в ФАУ «Главгосэкспертиза России» и всегда получаем положительные заключения. На сегодняшний день в стране ведутся стройки по нашим проектам на миллиарды рублей.

ного шпунта и суффозию — образовалась огромная полость. Устранить ее позволила оригинальная идея: мы решили сформировать пространственный армокаркас в условиях подводной узости. Затем сделали внутреннюю и внешнюю опалубки и, под наблюдением водолаза, залили шпунтовый разрыв способом вертикально передвигающихся труб. Тогда же впервые использовали специальный супермелкозернистый бетон серии Етасо. Успех воодушевил нас, направив мысли на гидротехническое строительство, а с 1999 г., уже в статусе экспертного центра по безопасности судоходных гидротехнических сооружений, проектно-строительная деятельность стала нашим основным вектором развития.

Какие проекты позволили вам утвердиться в выбранной сфере?

Наш первый серьезный проект — уникальная операция на Верхней Свири по подъему элементов разрушенной причально-разделительной стенки. Ее самый большой фрагмент весил около 300 тонн. Без кранов, своими судами, водоизмещающим способом, смогли его поднять, а затем очистить и без того узкий подходной фарватер к Верхне-Сви́рскому шлюзу, который десятилетия отравлял жизнь судоводителям — там были установлены ограничительные буи.

Позже мы провели и полную реконструкцию причально-разделительной стенки, это был наш второй крупный проект. А сейчас количество выполненных работ невозможно пересчитать по пальцам. Ежегодно несколько существенных проектов мы заносим в ФАУ «Главгосэкспертиза России» и всегда получаем по-

ложительные заключения. На сегодняшний день в стране ведутся стройки по нашим проектам на миллиарды рублей.

Какие важнейшие для судоходства стройки вы могли бы отметить?

Сейчас мы работаем над крайне значимым для отрасли проектом — строительство Багаевского гидроузла на Нижнем Дону. Он экстремально необходим судоводителям, которые теряют деньги из-за недозагрузки судов по причине малой осадки.

Что касается примеров реализаций, то в 2015 г. был закончен очень красивый проект по изменению режима судопропуска на Новинкинской лестнице Волго–Балта. То есть объектом проектирования и строительства было не отдельно взятое гидротехническое сооружение, а один из наиболее загруженных участков Волго–Балтийского водного пути. Благодаря реализации этого комплексного проекта возведены 6 причальных сооружений. Эти причалы строились год за годом, расширялись на участке от Онежского до Белого озера. Кроме того, были расширены и спрямлены межшлюзовые бьефы, сняты иные судоходные ограничения. Все строительство обошлось, в общем–то, в относительно небольшую сумму, но эффект, я считаю, был достигнут замечательный! Судопропускная способность участка увеличилась на 30%.

Также мы закончили реконструкции 25–ой и 27–ой плотин на Беломорско–Балтийском канале. Там 80% работ велись под водой: подводное бетонирование, подводная кавитационная очистка, монтаж металлоконструкций.

Для чего необходима кавитационная очистка, и как вы ее проводите?

Мы в течение многих лет совершенствовали технологию кавитационной очистки сложных подводных поверхностей. Суть заключается в том, что при определенных условиях удается превратить кинетическую энергию потока нагнетаемой воды в облако кавитационных пузырьков, которые при контакте с твердой поверхностью в жесткой водной среде производят микрогидроудар.

Когда имеешь дело с подводной частью старых гидротехнических сооружений, то другим способом просто невозможно очистить поверхности от всего ослабленного бетона, биологических обрастаний, техногенных загрязнений, перифитона. А в результате кавитационной очистки получается так, что даже ста-



Кишинеvский канал Севводпути

Давно поддерживаем тесные контакты и сотрудничаем в научном плане с МГСУ, МГАВТ и ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова. Мы всегда привлекаем их к участию в проектах, к заслушиванию результатов работ.

рая арматура блестит. Это создает хорошие условия для адгезии нового бетона при подводном бетонировании. У воды огромная кавитирующая способность, и нужно этим пользоваться. Поэтому мы взяли за правило, что при ремонте и восстановлении гидротехнических сооружений в подводной части обязательным элементом подготовки бетонных поверхностей должна быть кавитационная очистка.

Какие–либо собственные инновации были использованы при строительстве?

Да, на Волго–Балте мы применили буроинъекционные сваи. До этого в подобных условиях они не использовались. Это дало



25–ая плотина Беломорско–Балтийского канала

возможность на том рельефе, с его геологическими особенностями, быстро и надежно построить стенку, хотя многие высказывали сомнения по поводу того, как она будет держаться. Речь идет о 800-метровом ряде из буринъекционных свай, находившимся под напором из-за большого откоса. Благодаря тому, что у нас есть свои геологи, проектное бюро, строители, которые способны в любой момент гибко реагировать на изменение обстоятельств, нам удалось ввести эту инновацию эффективно.

Могу также отметить пространственные конструкции причалов, которые были построены на воде. Этот способ мы применили на втором шлюзе Волго-Балта, где отсутствовала возможность глубоко забить шпунт. Тогда из двухрядных шпунтовых стенок соорудили полугравитационные конструкции.

Приходилось искать оригинальное решение и для спецтехники. Например, при строительстве причалов на р. Свирь требовалось производить непрерывное бетонирование, однако автомобильный доступ к тому участку не был предусмотрен. Тогда трюм кранового сухогруза был разделен на два отсека: для нерудных материалов и для цемента. Смонтировали большой затворный узел и непрерывно лили бетон прямо с судна. Миксеры работали и готовили смесь, а бетонный насос сразу закачивал массу в полости. Собственно, таким способом непрерывного литья и была сделана большая причально-разделительная стенка на Верхней Свири.

Насколько мне известно, гидротехническое строительство предполагает использование специальных бетонов. Как вы выбираете марку?

В этой области мы очень тесно взаимодействуем с производителями бетонов и ремонтных составов. Каждая стройка для нас является своего рода полигоном, на котором мы пробуем разные составы бетонов для конкретных климатических зон и условий работы. У нас хорошая лаборатория строительных материалов, и мы можем испытывать различные режимы подводного бетонирования, проверять смеси, присадки (как отечественные, так и зарубежные), которые позволяют работать в различных климатических условиях. Сейчас стройки у нас идут в основном в северных районах. В распоряжении компании также другая лаборатория — изыскательская.

В чем еще заключаются особенности гидротехнического строительства и каковы его отличия от общего?

Основное отличие — особенности раздела сред. Когда есть вода, лед, переменные уровни — это уже наша специфика. Но, например, если мы строим гидроузел, там обязательно будут возводиться и административно-хозяйственные постройки. В любое гидротехническое строительство всегда входят и общестроительные компоненты: бетон, железо, арматура. Поэтому у нас большой коллектив инженеров по разным строительным направлениям.

В гидротехническом строительстве необходима особая техника — буксиры, плавкраны, баржи. То есть это не яхтенный, грузовой или пассажирский флот. Мы свои сухогрузы даже переделывали — про один, где смонтировали затворный узел, я уже говорил. А на другом стоял мощный экскаватор, на котором был установлен подводный гидравлический молот. Кстати, современный экскаватор — это, как правило, не только машина для копания. Вторая гидравлическая линия позволяет нести на себе много исполнительных устройств: например, вибропогружатели бокового захвата, которые крепятся на экскаваторы для забивки шпунтовых свай. Такая машина несколько лет работала у нас в Астрахани.

У вас накоплено немало знаний и опыта, неужели не возникло желания поделиться им с молодыми специалистами?



Генеральный директор —

Сергей Геннадьевич Башкиров.

Родился в Москве. Молодость провел в Одессе — отец был доктором наук, профессором, преподавал в Одесском институте инженеров морского флота, был специалистом по гидротехническим сооружениям. В 1975 г. Сергей Геннадьевич окончил Одесский государственный университет по специальности «морской биолог». В 1996 г. создал и возглавил гидростроительную компанию АО «Акватик». Хобби — самбо, парусный спорт. Как каскадер принимал участие в съемках художественных фильмов.

Охотно делимся. Давно поддерживаем тесные контакты и сотрудничаем в научном плане с МГСУ, МГАВТ и ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова. Мы всегда привлекаем их к участию в проектах, к заслушиванию результатов работ. А они в ответ подсказывают, кто из выпускников университета наиболее подготовлен и перспективен. Благодаря этому талантливые и амбициозные студенты после получения дипломов часто становятся нашими сотрудниками. Мы считаем это чрезвычайно важным, поскольку молодежь лучше усваивает новые идеи и предрасположена к изучению передовых материалов, технологических схем, строительных машин, современных программных продуктов. А наши строительные площадки предоставляют большие возможности попробовать все это на деле.

Что еще, помимо привлечения высококлассных специалистов, использования инновационных материалов, технологий, вы можете отнести к своим конкурентным преимуществам?

Главное — это идеология научно-производственного объединения (НПО). Мы всегда стремились использовать только такой способ производственного мышления. В своей организа-

ционной структуре мы располагаем большим инженерным звеном, где десятки людей трудятся над проектами, анализируют и переосмысливают строительный опыт. У нас собственные геологический, топографический, геодезический отделы, водолазная служба и современное строительное подразделение как гидротехнического, так и общего промышленного строительства.

В себя мы инвестируем в том смысле, что поддерживаем свою техническую базу на должном уровне. Также мы вкладываем средства в обучение своих сотрудников: например, отправляем их на различные курсы, строительные выставки и на выставки программных продуктов, которые используются при проектировании многокомпонентных сложных систем, в том числе и гидротехнических.

Для нас стройка — это одновременно и учеба, а любой проект — это учет опыта стройки. На этом взаимном обогащении и основывается наша работа.

Она связана с большим риском для жизни...

Водолазы, как и космонавты, находятся в инородной, если не сказать — во враждебной, среде. Это люди неспешные, аккуратные. Как говорится, орлы бывают двух видов: живые и отважные. Так же и водолазы — либо опрометчивые, либо живые. У нас изначально была очень хорошая водолазная школа, и за все время наших подводных работ (их тысячи часов) не было ни одной ситуации с намеком на аварийность.

Какие способы руководства вы применяете в своей организации, которая продолжает развиваться?

Когда у вас есть ребенок, вы не замечаете, как он растет, на каком этапе количественный рост переходит в качественный. Как у любого подростка, развитие сложного многофункционального организма АО «Акватик» не всегда пропорционально. Поэтому вместе с ростом нашей компании постоянно изменяется и форма управления. Когда у нас было 10 человек, то генеральный директор был одновременно грузчиком, судоводителем, главным бухгалтером и всем остальным. Сейчас у нас уже не 10, а почти 400 сотрудников, а иногда и больше — в зависимости от количества строек, которые мы одновременно ведем в разных местах. Таким образом, незаметно для себя мы оказались в категории между крупным и средним бизнесом.

Какой проект вам наиболее приятен с эстетической точки зрения?

Центральная городская набережная в Рыбинске. Может быть, это была не самая значимая и экономически выгодная для нас



Мы располагаем большим инженерным звеном, где десятки людей трудятся над проектами, анализируют и переосмысливают строительный опыт. У нас собственные геологический, топографический, геодезический отделы, водолазная служба и современное строительное подразделение.

стройка. Но теперь, когда мы едем куда-нибудь на север, то специально делаем крюк, чтоб заехать в Рыбинск. Самые красивые места в этом городе — набережная и музей. К музею мы отношения не имеем, а вот вся центральная городская набережная построена нами. Теперь это место стало точкой притяжения для огромного количества людей. Ведь все прекрасное, в том числе и архитектура, обладает и воспитывающим эффектом. Мне кажется, что если вы изменили лик земли к лучшему, построили красивое здание или удобный для судоходства канал, то это заслуживает уважения коллег и потомков.

Мы занимаемся гидротехническим строительством, которое является ландшафтообразующим. Когда заканчиваем работы, уходим с объектов с гордым осознанием того, что принесли людям пользу.



Нижне-Свирский шлюз Волго-Балта



17-ый шлюз Беломорско-Балтийского канала



5-7

АПРЕЛЯ 2017
МОСКВА, ВДНХ, ПАВ. № 75

XIII ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
«ГОСЗАКАЗ-ЗА ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ»

ПРЕДЛОЖИ ГОСУДАРСТВУ ЛУЧШЕЕ!



ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
ГОСЗАКАЗ
ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

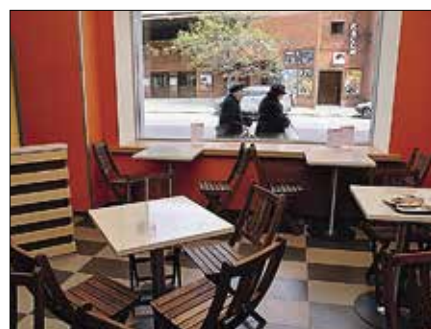
WWW.FORUM-GOSZAKAZ.RU
8 (800) 250-99-84



Лидер

СК СТРОЙИНВЕСТ

Проектирование и строительство вашей мечты



ООО «Строительная компания Стройинвест» существует уже 13 лет. Заработав репутацию высококачественного застройщика, организация регулярно получает заказы на руководство проектами от крупных инвесторов. Каждый раз, оправдывая доверие партнеров, предприятие демонстрирует необычайно широкий спектр выполняемых работ. В портфеле «СК Стройинвест» — проекты по реконструкции и строительству объектов для корпорации Boeing, реализация эксклюзивного дизайна продовольственного супермаркета «Азбука Вкуса», отделочные работы и монтаж инженерных систем для бутиков Naf Naf, Chevignon, Levi Strauss & Co, офисных помещений компаний «Стройтрансгаз», «Эрнст энд Янг». «СК Стройинвест» участвовала в реализации внутреннего пространства башни «Восток» комплекса «Федерация» ММДЦ, в подмосковном городе Лобня провела субподрядные работы для строительства жилого микрорайона. Продолжают поступать заказы от завода LG Electronics и др. Хотя услуги широкопрофильной компании не из самых дешевых на рынке, благодаря внушительному портфолио инвесторы выбирают именно «СК Стройинвест». О том, как предприятию удалось столь стремительно войти в группу лидеров строительного сегмента, рассказал генеральный директор Алексей Евгеньевич Ким.

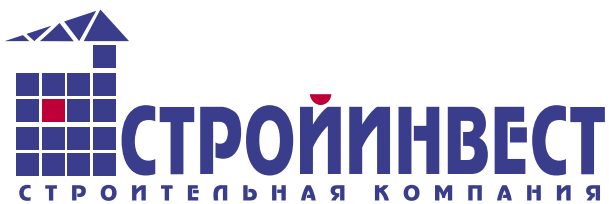
Алексей Евгеньевич, как зарождалась ваша компания? С каких проектов начинали?

Мы с моим будущим компаньоном работали на руководящих должностях строительных фирм, а познакомились благодаря сотрудничеству между нашими организациями. В одно время у владельцев предприятий, где мы трудились, возникли сложности, не связанные с производством, и компании стало лихорадить. В этих передерягах нам с компаньоном стало не до работы, однако оставлять любимое занятие не хотелось, и мы открыли собственный бизнес. Честно говоря, поначалу были опасения, поскольку круг компетенций расширился. Когда руководишь строительством, у тебя одна задача — реализовать проект. Но когда уходишь в предпринимательскую деятельность, сталкиваешься с абсолютно иной спецификой, и уже отвечаешь не только за свою работу, но и за коллективное взаимодействие. Поскольку на тот момент подобным опытом я не обладал, было страшновато. Первое время постоянно задавался вопросами о том, все ли я сделал, все ли успел проверить. Получив первые хорошие результаты, начали уверенно развиваться.

Поначалу «СК Стройинвест» выступала как строительная подрядная организация. Позже к нам стали обращаться инвесторы, которые просили руководить их проектами. Например, кто-либо располагает финансами для открытия магазина. В такой ситуации наши функции должны расширяться: помимо проектирования и строительства, необходимо «влезть» в общую концепцию и предложить продукт, соответствующий инвестициям. Скорее всего, на нас будет возложена и дальнейшая эксплуатация этого объекта. У нас было немало проектов, где мы не участвовали своими производственными силами, а брали на себя исключительно руководящие функции.

Почему же инвесторы не руководят проектами самостоятельно?

Для выполнения крупных проектов необходимо привлечь большое количество строительных организаций. Каждая имеет свою направленность: к примеру, одни — общестроительные, другие — инженерные, третьи занимаются декором. Но собрать все это воедино оказывается крайне трудно. Для этого привле-



кают нас. Мы берем управление и выдаем в результате готовый продукт. Одно из наших преимуществ, которое хочется отметить, — это грамотное регулирование процессов. Благодаря этому при участии в конкурсах мы можем их выиграть по цене.

За счет чего вам это удастся?

С каждой специализированной организацией, участвующей в проекте, необходимо провести отдельную работу. Одни занимаются возведением монолитов, другие — установкой металлических конструкций, кто-то отвечает за стекольные работы, кто-то — за все виды инженерных направлений. Когда эти компании по отдельности участвуют в конкурсе, они не всегда дешевле нас. Состыковывая общее взаимодействие, мы обнаруживаем решения, которые позволяют сэкономить.

Чем еще вы привлекаете заказчиков?

Основной принцип — клиенту всегда должно быть комфортно работать с тобой. Это касается любых проектов. Если с чьей-то стороны допущена оплошность, не должно возникать нервотрепки, споров, ненужной беготни. Ведь в людях нас раздражает не сама ошибка, а то, что совершив ее, многие пытаются это скрыть, завалулировать, ищут оправдания и перекладывают вину на других. Отсюда идет раздражительность, и проект «валится». В итоге он может быть завершен, но ощущения будут не самыми приятными. И в следующий раз заказчик, памятуя о негативном опыте, может отказаться от сотрудничества, даже если твое предложение выгодно с финансовой точки зрения. Порой нам приходилось жертвовать своей прибылью — в ситуации, когда выяснение того, кто прав или виноват, приводило к потере драгоценного времени, и возникала угроза срыва запуска проекта. Даже если потом ты докажешь, что был абсолютно прав, отпечаток того, что проект не был окончен, уже не смыть. И об этом обязательно узнают другие заказчики и партнеры. Поэтому мы всегда доводили проекты и только потом разбирались, как правильно решить те или иные нюансы.



Генеральный директор — Алексей Евгеньевич Ким

В 1994 г. окончил Ташкентский государственный технический университет по специальности «инженер-энергетик». В 1999 г. пришел в строительный бизнес. В 2004 г. создал и возглавил ООО «СК Стройинвест». Увлекается дайвингом, рыбалкой.

Важную роль в урегулировании сложных ситуаций и выстраивании конструктивных взаимоотношений с партнерами играет опыт сотрудников. Тогда удастся предвидеть развитие ситуации — за счет этого достигается положительный результат. Со многими партнерами мы работаем на протяжении многих лет. Среди них — завод LG Electronics, «Эрнст энд Янг», «Азбука Вкуса», X5 Retail Group, компания Project Line, которая занимается подготовкой помещений и вводом в эксплуатацию магазинов класса «люкс» и торговых сетей. Также продолжаем сотрудничать с ОАО «Стройтрансгаз», комплексом «Федерация» и др. В данный момент у нас идет интересная работа на заводе LG Electronics. Мы соединяем все производственные помещения единым переходным комплексом: строим теплые мосты между корпусами. Заказ включает в себя капитальное строительство, отделку, инженерные и земляные работы.





Лидер рынка

Когда очередной проект завершается, мы с партнерами помогаем друг другу в дальнейшем: всегда можем обратиться, если в каком-то вопросе необходима их компетенция.

Каким образом о вас узнают новые клиенты?

В основном за счет личных рекомендаций. Мы всегда делаем работу с заказчиком приятной, поэтому о нас отзываются в позитивных тонах. В большинстве случаев при реализации проектов мы контактируем с топ-менеджерами, которые рекомендуют нас, когда общаются со своими коллегами. Их положительные отзывы очень важны, ведь руководители высшего звена всегда дорожат своей репутацией. Если такие люди что-то рекомендуют, то им верят.

С какими проблемами сегодня сталкивается строительный бизнес-сегмент?

Из-за недостатка финансирования заказчики урезают многие проекты, которые планировали развивать. Соответственно, объем строительства упал. С другой стороны, для нас в этом есть свои плюсы. Раньше только ленивый не называл себя строителем: собрав малоквалифицированных людей, случайные фирмы пытались вести собственную деятельность. Теперь же критерии стали жесткими, и очень многие отсеялись. Рынок стабилизировался. Исчезли структуры, не имеющие финансовой поддержки, оборудования, квалификации. В этом плане все стало более прозрачным.

Как ваша компания справляется с непростой экономической ситуацией?

Оставляем только необходимые расходы. Безусловно, прибыль с проектов упала. Этот факт нужно принять и спокойно работать дальше. Сотрудники в нашей компании не стали получать меньше, у многих даже увеличились зарплаты. Но они начали выполнять больше функций — произошла определенная мобилизация. Тем не менее, нам удалось заключить большее количество контрактов (в том числе и на эксплуатацию объектов). Для кризиса это нонсенс, но число наших сотрудников увеличилось.

Сколько людей вы привлекаете к участию в проектах?

Сейчас на заводе LG Electronics работает около 50 сотрудников. Наш рекорд — 400 человек, которые были задействованы в реализации офиса для компании «Эрнст энд Янг» в деловом центре «Аврора Бизнес Парк». Мы включили в проект порядка 28 организаций. Помимо компаний, осуществлявших общестроительные, инженерные работы, с нами взаимодействовали специалисты узких направлений: по декоративным изделиям из нержавеющей стали, по подсветке на электронном управлении, по мебели, по деревянным декорациям и мн. др.



Как вам удается контролировать весь процесс работы, в котором участвует столько разноплановых компаний? И как вы организуете работу на своем предприятии?

Координация строительства осуществляется с помощью совещаний, собраний и, естественно, постоянному режиму контроля на площадке, а также ведения отчетов, отслеживания комплекса выполненных работ, инспектирования поставок. Важно вовремя предупреждать участников проекта, когда им приступить или заканчивать. Как ни странно, но в большей степени нужно контролировать и дисциплинировать самого себя. Когда приходишь к пониманию этого принципа, то организация процесса становится «делом техники».

Что касается организации деятельности в «СК Стройинвест», то мы как руководство всегда хотели отойти от общепринятого режима работы, когда человек, чтобы «отсидеть» положенное время, должен прийти в офис к 9 утра и уйти в 6 вечера. Зачастую люди отзываются об этом с негативом, поэтому мы предпочитаем другие методы организации труда.

Закрепление за каждым сотрудником определенных задач — это основа. Важно отслеживать ход их выполнения, а где при этом находится работник, не играет особой роли. Он может приходить в офис в удобное для него время. Главное, чтобы человеку было комфортно и он чувствовал себя спокойно. Благодаря этому все поставленные задачи будут выполняться им четко. А если сотрудник треплет себе нервы и испытывает негатив от того, что ему неприятно сидеть по многу часов в офисе, то пусть этого не делает! Ведь невозможно всегда находиться в состоянии стресса.

Что вы считаете в жизни по-настоящему важным?

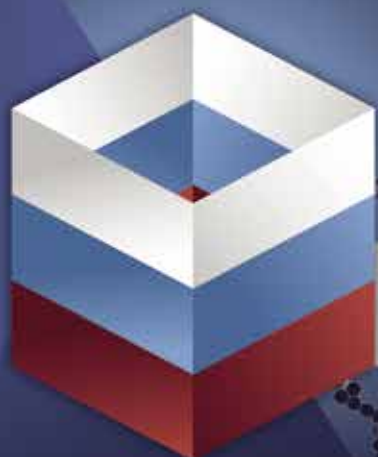
В первую очередь то, что нельзя достигать успеха, причиняя вред другим. Когда ты зарабатываешь деньги только ради обогащения, то ничего хорошего не выйдет. Важно понимать, что работа — это большая часть жизни. Соответственно, человек не должен половину времени «убивать» на нелюбимое дело. Когда работаешь — тоже живешь. И надо сделать так, чтобы тебе было комфортно.

То есть вы не отделяете повседневную жизнь от работы?

Конечно. Если так делать, то всегда с ужасом будешь воспринимать утро понедельника, езду в офис, начнешь с тоской считать дни до отпуска. Лучше сделать свою работу более комфортной и гармонично в ней уживаться.

Что же касается бизнеса, то после завершения каждого проекта или процесса все стороны должны быть довольны. Ведь, если этого не происходит, то вряд ли следует рассчитывать на очередной контракт. Вообще, у меня подход ко многому гораздо мягче, чем у коллег — и он оправдывает себя, потому что все в жизни должно происходить как можно проще, без надрыва.

3-я специализированная выставка



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

12-14 сентября 2017 года

МВЦ «Крокус Экспо»

- станкостроение
- машиностроение
- металлургия
- топливно-энергетический комплекс
- атомная промышленность
- химико-технологический комплекс
- сельское хозяйство
- производство, переработка и хранение продуктов питания
- информационные технологии, связь
- радиоэлектроника
- лесопромышленный комплекс и деревообработка
- строительная индустрия
- лёгкая промышленность
- локализация производства
- наука
- медицина
- фармацевтика
- банки и финансовые структуры
- православные традиции
- регионы России

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

www.imzam-expo.ru

12+
реклама

BERKSHIRE ADVISORY GROUP



Весь спектр консалтинговых услуг в сфере строительства

Berkshire Advisory Group — группа консалтинговых компаний, оказывающих комплексные услуги под ключ с учетом долгосрочных стратегий и текущих задач клиента в России и в большинстве стран ЕС. Универсальная и оптимальная внутренняя корпоративная структура группы компаний позволяет оперативно принимать решения, эффективно управлять проектами, осуществлять гибкую ценовую политику и предлагать конкурентные цены. В состав группы входит ООО «Беркшир Технолоджи», специалисты которого занимаются вопросами технического аудита и строительной экспертизы. Наш собеседник — генеральный директор Berkshire Advisory Group Ирина Александровна Вишневецкая.



Ирина Александровна, правильно ли будет считать, что строительное направление является одним из основных в деятельности Berkshire Advisory Group?

Да, это действительно так. Строительная тематика, которой занимается ООО «Беркшир Технолоджи», для нас сегодня является наиболее востребованной и актуальной.

Мы занимаемся вопросами строительной экспертизы, в том числе технологическим ценовым аудитом, судебной и внесудебной строительно-технической экспертизой, решаем вопросы, связанные с техническим надзором. То есть осуществляем в строительстве экспертные функции.

В группе есть подразделение, которое занимается финансовым консалтингом в отношении инвестиционных проектов Фонда развития промышленности в рамках программы импортозамещения. В этих проектах, напрямую связанных с вопросами строительства, мы осуществляем полное консалтинговое сопровождение: решаем юридические вопросы, осуществляем бизнес-моделирование, финансовую экспертизу, техническую экспертизу. То есть доводим эти проекты до стадии реального финансирования.

Как этот процесс выглядит на практике?

Фонд развития промышленности, с которым мы сотрудничаем — специально созданная при Министерстве промышленности и торговли РФ организация, призванная, в том числе, развивать проекты импортозамещения. Большое количество отбраковыва-

ется на разных стадиях рассмотрения. В чем проблема? Проект должен быть правильно «упакован» — структурирован, рассчитан, обоснована его целесообразность. Из проекта должно быть совершенно ясно, что продукт, который планируют производить на новом предприятии, будет востребован рынком, достойно заместит импортную продукцию. Вот как раз такой «упаковкой» проектов мы и занимаемся: смотрим заложенную в него технологию, выясняем, насколько эта технология действительно современна. Важно понимать, что Фонд — это не банк. Проводим техническую и строительную экспертизу, оцениваем бюджет проекта. Проводим маркетинговое исследование рынка, выясняем, по какой стоимости продукт может выйти на рынок при той себестоимости, которая прогнозируется, применяя конкретные технологии. Мы выявляем, какую кредитную нагрузку этот проект выдержит. По итогам проделанной работы строится финансовая модель.

Мы — эксперты в сфере строительно-технических и финансово-экономических вопросов. В строительстве перед нами стоят задачи и финансовой экспертизы, и учета, и стоимости активов. То есть сфера деятельности не ограничивается только вопросами объемов и качества выполненных работ.



Это же огромная работа!

Конечно. Как правило, на нее уходит не менее полугода. Мы — как сито, через которое проходит большое количество проектов. Если из ста находим 5 ценных, это хорошо. Такие проекты мы и стремимся выявлять. Именно они идут в «упаковку». Потенциальные заказчики уже знают, что мы успешно работаем с Фондом и обращаются к нам. Если проект интересный, предлагаем реальные варианты финансирования, необязательно через Фонд развития промышленности. Проектным финансированием сейчас мало кто занимается, но остается возможность привлечения средств через коммерческие банки, например, под твердые залого.

Какие-то из проектов, в подготовке которых вы принимали участие, уже реализованы?

Да. Например, построен и уже начался выпуск продукции завод по производству медицинских подгузников в Калужской области. Ранее их закупали за рубежом. Более того, мы подошли к проблеме комплексно. В процессе нашей работы для ФРП над этим проектом было учтено, что сырье для нового завода в настоящее время также поступает к нам из-за рубежа. И сейчас в Минпромторге уже рассматриваются возможности организации производства и всех необходимых видов сырья в России, — таким образом проект получил дальнейшее развитие.

В планах у нас сейчас также проект по созданию производства мебельной трубы. Казалось бы, металлургия в целом в стране развита хорошо, но вот мебельную трубу мы в основном импортируем. Занимаемся также проектом строительства сразу в нескольких регионах реабилитационных центров.

В последние годы Berkshire Advisory Group демонстрирует завидный рост основных показателей, характеризующих деятельность компании. И это при том, что строительный комплекс, с предприятиями которого вы работаете, переживает не лучшие времена...

С точки зрения динамики рынка консалтинга в целом у нас рост очень солидный. При этом мы опережаем рост самого рынка. Для себя я объясняю это тем, что мы проводим правильную политику, пошли в нужном направлении.

Мы — эксперты в сфере строительно-технических и финансово-экономических вопросов. В строительстве перед нами стоят задачи и финансовой экспертизы, и учета, и стоимости активов. То есть сфера деятельности не ограничивается только вопросами объемов и качества выполненных работ.

Традиционно вопросами строительной экспертизы у нас в стране занимались экспертные учреждения Минюста и МВД. Но в последнее время Минюст позиционирует себя как ведомство, крайне загруженное экспертными работами, к тому же постепенно ставшее очень дорогой инстанцией для коммерческих заказчиков. Поэтому суды, а также представители истцов и подрядчиков, все чаще обращаются к негосударственным экспертам — компаниям, подобным нашей.

Кроме того, 2014–2015 гг. были отмечены огромным количеством банкротств строительных фирм. Поэтому к экспертизе в этой сфере также начали привлекать специалистов с рынка. Мы стали еще более востребованы. Например, иногда бывает очень сложно разобраться, сколько средств реально вложено в строительство конкретного объекта. Или сколько денег необходимо, чтобы его достроить. Или сколько стоит незавершенный объект строительства, когда речь идет об установлении первоначальной цены продажи при процедуре банкротства. Ответы на вопросы такого рода нам приходится давать очень часто.

Специалистов нашего профиля высокого уровня не так много. В основном это люди, работавшие ранее в экспертных учреждениях Минюста или МВД.



Генеральный директор — Ирина Александровна Вишневская.

Окончила Брянскую инженерно-технологическую академию по специальности «инженер-строитель», Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «оценка собственности», в 2007 г. получила степень MBA по программе «Стратегический менеджмент и предпринимательство» в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. Работала в Брянской лаборатории судебной экспертизы Минюста России экспертом по строительно-технической экспертизе, Торгово-промышленной палате, крупных консалтинговых компаниях. Более 5 лет была руководителем крупной инжиниринговой компании. С 2011 г. работает генеральным директором ООО «Беркшир Адвайзори Групп», руководителем судебно-экспертной лаборатории. Сертифицированный судебный эксперт, член НП «Палата судебных экспертов им. Ю. Г. Корухова»; сертифицированный специалист в области коммерческой медиации и досудебного урегулирования споров; сертифицированный специалист по оценке недвижимости, активов и банковских залогов; международный судебный эксперт, профессиональный член Королевского общества судебно-экспертных наук (The Chartered Society of Forensic Science, Великобритания); эксперт Рабочего органа по методическому обеспечению и экспертизе при Совете по оценочной деятельности Минэкономразвития РФ; член Рабочего органа по защите прав и законных интересов оценщиков и СРОО Совета по оценочной деятельности Минэкономразвития РФ.

Но конкуренция в этом сегменте рынка все равно существует?

Конечно, ее острота во многом обусловлена тем, что в последние годы на рынок пришли люди, которые считают себя специалистами в строительстве, в целом понимают, как построить здание, но экспертами ни в коем случае не являются.

Поэтому мы вынуждены конкурировать не только с профессионалами. Причем понятно, что услуги настоящих специалистов высокой квалификации не могут стоить дешево. У меня неприятие вызывает тот факт, что на практике экспертов выбирают исходя из того, чьи услуги дешевле. Да, судьи, к примеру, руководствуются необходимостью минимизации расходов, но ни к чему хорошему это не приводит.

Недавно мы выполняли внесудебную экспертизу по заказу стороны защиты по вопросам строительства очень крупного инфраструктурного объекта в Московской области. До того, как мы подключились к этой работе, было проведено 18 экспертиз, инициированных и следствием, и обвиняемой стороной. Но никакой ясности в дело они не внесли. Это еще раз свидетельствует о том, что, к сожалению, наш рынок заполнен очень большим количеством непрофессионалов. Чтобы быть экспертом, особенно судебным, в строительных вопросах, в экономике, в оценках, — нужно не только хорошо разбираться в предмете, но и знать многие специфические процессуальные моменты. Эксперты должны ориентироваться в юриспруденции и в то же время обладать теми компетенциями, которые необходимы для того, чтобы выстроить свои решения на профессиональном уровне. Экспертное мнение должно быть настолько обоснованным, чтобы ни у кого не возникло вопроса: «А почему это сделано именно так?» Иначе экспертизы в судах просто рассыпаются.

Самое главное преимущество — наши люди, специалисты, работающие в компании, наши эксперты — носители компетенций. Причем речь идет не только о сотрудниках в штате. Ко многим проектам привлекаются и внештатные сотрудники, профессионалы в конкретных областях работы.

Практически каждая успешная компания имеет свои особенности, методы работы, выгодно отличающие ее от большинства конкурентов...

Мы в этом смысле не исключение. Если говорить про строительство, то наши эксперты в этой области прошли углубленную подготовку по вопросам судебной экспертизы: специальный курс при Палате судебных экспертов. Такая подготовка дает возможность более профессионально, структурированно представлять результаты своей работы в судах.

Второе отличие — аджайл. Сейчас это понятие становится модным. Речь идет о системе управления проектами, когда в организации создается команда, которая выполняет конкретную задачу, опираясь на потребности заказчика. У нас в компании уже достаточно давно применяется именно эта система — создаются специализированные команды под конкретные проекты. В принципе все виды услуг, которые оказывает наша группа компаний, в полной мере соответствуют этой системе. Если кто-то сейчас еще только задумывается над переходом на аджайл, то мы уже давно такой метод успешно используем. Поэтому крупным компаниям, которые также активно внедряют

у себя современные системы управления, работать с нами особенно комфортно.

Самое главное преимущество — наши люди, специалисты, работающие в компании, наши эксперты — носители компетенций. Причем речь идет не только о сотрудниках в штате. Ко многим проектам привлекаются и внештатные работники, профессионалы в конкретных областях. За время существования группы компаний, то есть с 2005 г., у нас сформировался обширный пул профессионалов высокого класса.

Какие советы вы, как эксперт в сфере консалтинга, могли бы дать сегодня российским строителям?

Рекомендация строительным фирмам только одна: оформляйте документы, тщательно документируйте все свои действия. Потому что в той ситуации, при которой вы вынуждены будете прибегнуть к нашей помощи, окажется, что отсутствует часть документов по проекту, нет деловой переписки, а какие-то важные вопросы, например, изменение графика производства работ или даже изменение сроков выполнения контракта, решались по телефону. При наличии документации неизмеримо легче отстаивать свою позицию, если возникнет такая необходимость. Особенно если речь идет о судебных процессах, где все должно быть подкреплено документами. А от возникновения необходимости идти в суд ни одна строительная фирма у нас не застрахована. Причины этого могут быть самыми разными.

Каковы, на ваш взгляд, основные направления дальнейшего развития Berkshire Advisory Group?

Мы в декабре прошлого года вошли в состав НП «Национальное объединение технологических и ценовых аудиторов», поэтому, помимо традиционной строительной экспертизы, в том числе судебной, где у нас накоплен огромный опыт, возникает новое направление работы с крупными проектами. Оно представляет для нас интерес как раз с точки зрения дальнейшего развития компании.

Что касается проектов импортозамещения, то здесь все зависит от того, как будет меняться экономическая ситуация. Если мы увидим активизацию кредитования, прежде всего, со стороны коммерческих банков, тогда можно будет ожидать и увеличения количества проектов на финансирование, и, как следствие, активизации в сфере строительства в целом. На мой взгляд, во втором полугодии текущего года можно ожидать некоторого оживления процессов кредитования, а значит, и реализации проектов развития. Соответственно, у нас могут появиться новые объемы работы, прежде всего, по контролю за целевым использованием кредитных банковских средств, строительного надзора.

Кроме того, для нас существует и перспективное региональное направление. Это Крым, который постепенно адаптируется под российскую систему законодательства. Там все чаще стала возникать необходимость независимой экспертизы местных предприятий. Это связано и с вопросами антимонопольного законодательства, касающихся, в частности, классификации строительных работ, целевого использования денежных средств при строительстве объектов, определением бюджетов на строительство. Я думаю, что крымское направление сегодня для нас является достаточно перспективным.

В моем понимании развитие компании заключается не только в увеличении количества всевозможных доверенных нам экспертиз, но и в повышении сложности вопросов, которые перед нами ставятся. Чтобы ответить на них, нужна постоянная профессиональная подготовка людей, повышение квалификации наших специалистов, чем мы занимаемся на постоянной основе. Именно это дает новые возможности в работе.



CERA GROUP



Решение задач любой сложности в строительстве

В современном обществе сложился стереотип, что каждую стройку всегда сопровождают неубранный мусор, грязь и пыль, а от мест проведения строительных работ лучше держаться подальше. К счастью, деятельность компании CERA GROUP опровергает подобные суждения. Ведь организовать рабочий процесс так, чтобы после посещения стройплощадки заказчик уходил в чистой обуви, — один из приоритетов. Благодаря неизменно высоким требованиям к себе вкупе с постоянным стремлением к повышению уровня профессионализма CERA GROUP завоевала репутацию команды, для которой нет невыполнимых задач в строительстве. Компанию регулярно привлекают к возведению, реконструкции и реновации уникальных объектов, к выполнению полного комплекса инженерных и отделочных работ. Аббревиатура CERA в названии организации состоит из первых букв английских слов, которые переводятся как «доверие», «опыт», «уважение» и «преимущество». С момента основания в 2014 г. эти принципы являются для компании наивысшими ценностями. О том, как сегодня они реализуются на российском рынке строительства, рассказал генеральный директор предприятия Алексей Сергеевич Минаков.

Алексей Сергеевич, к сожалению, часто строительные компании пренебрегают интересами клиента, снижая качество работ. Как в CERA GROUP решают эту проблему?

Многие строительные компании на каждый проект нанимают новые бригады, используют разные подходы в реализации, но гарантируют при этом постоянное высокое качество. Но с перспективы личного опыта могу сказать, что обычно на краткосрочных проектах поиск строителей происходит в судорожном режиме — главное, чтобы хоть кто-то начал работы. Людей находят, но потом за ними приходится переделывать. В результате сроки срываются, заказчик недоволен. В компании CERA GROUP эта проблема решается за счет того, что все сотрудники работают в штате, получают «белую» зарплату и чувствуют себя максимально защищенными в социальном плане. Благодаря этому мы можем гарантировать качество работ.

Одна из проблем строительной индустрии в России — стремление компаний заработать быстрые деньги на одном объекте. Как, на ваш взгляд, это сказывается на развитии отрасли?

С таким подходом строительные организации лишают себя дальнейших перспектив. Мы воплощаем долгосрочную стратегию развития, где целью не является сиюминутный заработок. Чтобы это происходило, нельзя работать в «сером» сегменте, ведь рано или поздно это заканчивается крахом. Проще говоря, мы стараемся поддерживать компанию на таком уровне, чтобы в будущем наши дети смогли ею управлять. Поэтому стабильно вкладываемся в развитие: покупаем оборудование, обучаем персонал. Изначально в нашу компанию закладывался такой фундамент, чтобы любая задача была ей по плечу, и сейчас на платформе CERA GROUP мы можем воплощать любые проекты. Здесь работают профессионалы, которые знают, что делать.

Не могли бы вы рассказать, какие нововведения существенно повысили эффективность компании?



Заявки на материалы большинство строительных компаний реализуют через 1С. Мы же делаем это через отдельную программу. Я, как генеральный директор, не подписываю счета, то есть они не лежат и не ждут своей очереди. Все заказы фиксируются в программе, затем бухгалтерия проводит оплату, и материалы отправляются без моего участия. Любой руководитель проекта может увидеть, какие счета оплачены, на какой стадии находится движение материала — все контролируется в режиме онлайн. Я свободно могу посмотреть, у какого поставщика мы купили, например, гайку полтора года назад и сколько она стоила. Без участия бухгалтерии, без участия финансового аналитика. Для этого мне понадобится всего пять секунд. Эта находка позволяет нам быть более эффективными.

Почему вы решили обзавестись собственным сервером?

Для компании, которая занимается ремонтом и отделкой, это был необходимый шаг. Мне как-то пришлось работать в офисе, где для сотрудников были установлены стационарные

Экспертное мнение

компьютеры. Руководители проектов использовали ноутбуки, у кого-то были планшеты — все от разных производителей, с сомнительным софтом. Все вместе это не могло функционировать корректно. В CERA GROUP мы сразу захотели встать на правильные рельсы. Поэтому у нас единый сервер, полностью лицензионный софт, идентичная IT-среда. Благодаря чему система не «падает», ничего не зависает. Это позволяет руководителю, находясь в проектно-офисе объекта, работать удаленно, не чувствуя себя чем-либо обделенным.

С чем еще вы связываете высокую востребованность CERA GROUP?

Мы предлагаем услуги fit-out, то есть комплекс работ по проектированию, строительству, отделке и инженерному оснащению внутренних помещений объектов. В этом сегменте бизнеса важны сроки выполнения. Например, заказчику нужно, чтобы через три месяца был построен офис, но проекта нет. Тогда мы используем подход Design&Build, то есть у нас параллельно идет проектирование и строительство объекта. Даже если у заказчика есть только наброски будущего проекта без учета инженерных коммуникаций, наш опыт позволяет на предварительном этапе очень точно рассчитать стоимость работ. Но для того, чтобы все реализовывалось быстро и четко, заказчик в процессе работы должен находиться с нами в постоянном контакте.

При участии специалистов вашей компании был выполнен комплекс работ по отделке и инженерному оснащению первого отеля DoubleTree by Hilton в Москве. Вы делали конференц-залы, офисные зоны, ресторан, фитнес-центр — объекты с разными спецификами. Как вы к ним адаптировались?

В принципе, подход к разным проектам у нас один и тот же: является новая задача, мы в ней разбираемся, изучаем и находим решения. Иногда для этого приглашаем специалистов, консультируемся с профессионалами определенных сфер. Благо, что инженерный склад ума сотрудников позволяет разобраться с любым проектом. К тому же задачи падают не комом, а поступают планомерно. К нужному моменту решение сформировано, заказаны необходимые материалы и люди стоят на низком старте, готовые выполнять задания. Эти схемы в CERA GROUP уже отработаны на ряде проектов, поэтому никакие спецификации нас не пугают. Мы — компания, которая способна комплексно реализовывать любые проекты и готова брать на себя все вопросы, включая и само проектирование. Здесь можно применить распространенную аналогию «одного окна» — заказчик, чтобы решить задачу, обращается только к нам, а в ответ мы выдаем ему готовый продукт.

Известно, что у проектов для отелей Hilton высочайшие требования к безопасности, а отделка гостиниц бренда зачастую требует специфических решений. Почему знаменитые отели выбрали именно ваши услуги?



Генеральный директор — Алексей Сергеевич Минаев

Окончил Московский государственный строительный университет по специальности «инженер-строитель». С 2001 г. работает в строительной сфере на управленческих должностях. В 2014 г. создал и возглавил компанию CERA GROUP. Мастер спорта по спортивному ориентированию, бегаем на лыжах, играет в футбол.

Действительно, для отделки DoubleTree мы использовали натуральный камень. Это требовало дополнительных усилий в сертификации и обработке материала. Что же касается начала нашего сотрудничества с Hilton, отмечу, что для них мы были «котом в мешке», и выбрать CERA GROUP для реализации своего проекта стало смелым шагом. Хотя нас и рекомендовали общие знакомые по предыдущим проектам, но основным фактором для принятия решения оказалась стоимость. Дело в том, что где-то по условиям проекта была fix price, но также присутствовали и открытые позиции. По ним заказчик требовал абсолютной прозрачности — обязательные указания поставщика и стоимости. Это в полной мере соответствует нашему открытому подходу к клиенту. Возможно, честность помогла убедить заказчика, что нам можно доверить эту работу.

Для реализации подобных проектов необходима не только грамотная разработка, но и иные компоненты...

У нас предусмотрено все до мелочей — строители на площадке используют высококачественный инструмент Hilti. Кто-то может подумать, что мы «клюнули» на бренд, но могу сказать, что поломки этого инструмента случаются крайне редко. Да, возможно, экономически выгоднее покупать дешевое оборудование, которое придется выбросить после завершения одного проекта. Но мы считаем по-другому. Поломка инструмента означает остановку работы строителя. А компания ему все равно платит, поскольку сотрудник в штате. Поэтому мы просто обязаны обеспечить его всем необходимым для работы, причем надлежащего качества. Также мы стараемся максимально автоматизировать все строительные процессы — шпаклевку, покраску, механизмируем стяжку. Применяем всевозможные приемы, ускоряющие строительство, например, используем саморезы в лентах.

Почему такой подход применяют далеко не на всех строительных площадках?



Потому что многие строительные компании привлекают дешевую рабочую силу — им в руки дорогой инструмент не дашь. А поскольку сотрудники зачастую не оформлены, происходит постоянная текучка кадров, то ничему новому обучить персонал не успевают. Мы считаем, что не только компания, но и каждый сотрудник должен работать на долгосрочную перспективу. Поэтому очень важно регулярно отправлять персонал на обучение, и, естественно, выдавать строителям только качественный инструмент.

Как вы подбираете материалы для строительства?

Мы не экономим там, где не нужно. В этом плане мы честны перед заказчиком и применяем только качественные сертифицированные материалы. Для нас такой выбор очевиден. Не имеет смысла экономить, покупая, например, дешевый клей для плитки, чтобы она потом отвалилась. Ведь наша задача — добиться того, чтобы заказчик не просто остался доволен, а пригласил нас для выполнения работ и через пять лет, когда ему, например, будет нужно расширяться или обустроить новый офис.

Часто клиент не знает многих нюансов о материалах. Шпаклевка, краска, клей — для него это «темный лес». Наша компания не пользуется подобной неопытностью. Проще говоря, мы строим как себе: если я не готов сделать что-то у себя дома, то я и заказчику этого предлагать не буду. И таким понятным подходом мы облегчаем работу сотрудникам. Например, прораб при заказе материалов не сомневается в том, что ему нужно выбрать прежде всего оптимальный, а не дешевый вариант. И он уверен, что потом ему никто не выскажет за это претензий. Благодаря этому голова сотрудника не занята мыслями сэкономить там, где это не нужно.

К сожалению, сегодня строительство — не самый легальный рынок. Видите ли вы перспективы в улучшении ситуации?

Пока в нашей стране эта проблема не решена, поскольку еще не у всех сомнительных банков отозваны лицензии. Но мы с нетерпением ждем, когда правоохранительные органы полностью перекроют нелегальные каналы по обналичиванию средств. Тогда все строительные компании окажутся в равных условиях, и мы будем конкурировать только с теми, кто работает так же, как и мы — честно.

Как ваша компания действует, когда выполнение желания заказчика не соответствует инженерным нормам?

Мы обязательно предложим клиенту корректное решение, добьемся того, чтобы его желания были учтены и грамотно реализовались. Бывали ситуации, когда правильное решение стоило дороже, но заказчика волновала только дешевизна. Тогда мы, ничего не зарабатывая, делали по предлагаемой им цене, но зато это было правильно и безопасно! Для нас всегда важно сохранять репутацию бренда и спокойную совесть.



Мы предлагаем услуги fit-out, то есть комплекс работ по проектированию, строительству, отделке и инженерному оснащению внутренних помещений объектов.

Помимо сроков выполнения, клиентов всегда волнует стоимость проекта. За счет чего вы предлагаете им сэкономить?

В проекты часто закладываются чересчур дорогие позиции от европейских производителей. Там, где это возможно, мы предлагаем заказчику сэкономить с помощью отечественных аналогов. Например, экономия на осветительном оборудовании: архитектор может закладывать в проект дорогостоящие зарубежные бренды, однако товары российских производителей позволяют удешевить проект без ущерба для качества освещенности. Или вентиляционные решетки: зачем выбирать продукцию от известных европейских производителей? Решетка представляет собой простую алюминиевую конструкцию, покрашенную порошковой краской, с камерой статического давления из оцинкованного листа. Неужели в нашей стране, где производят даже танки, не могут сделать подобное? Российские предприятия заметно подтянулись по качеству и предлагают товары ничуть не хуже, но гораздо дешевле.

Какие планы у CERA GROUP?

Пусть это громко сказано, но наша — задача достичь уровня Google или Facebook, но только в сегменте строительства. Пока же нашим основным направлением остается fit-out. Также у нас есть желание и возможности выйти на капитальное строительство. Здесь речь идет не о массовых застройках микрорайонов панельными многоэтажками — это не наш формат. Нам ближе капстроительство точечных объектов класса «А», например, клубных домов.

Входит ли в интересы вашей компании развитие сферы сервиса и эксплуатации зданий?

Некоторые объекты уже обслуживаем. Но, чтобы расширить это направление, CERA GROUP планирует создать отдельную сервисную службу. Мы замечаем, что в сегменте B2C область контроля эксплуатации сооружений развита слабо. Скорее всего, это происходит за счет нашей ментальности. Если у нас в стране люди ТО автомобиля не всегда проходят, а документы о техосмотре предпочитают покупать, то исправность и чистота, например, кондиционера, их вообще мало волнует. Но мы верим, что со временем российское общество придет к правильному пониманию своей гражданской ответственности.

ВОРЛД ЛОДЖИСТИК



world logistic

Заместитель генерального директора

ООО «Ворлд лоджистик» — Константин Юрьевич Курченко.

Родился в Москве в 1984 г. Окончил Московский институт бухгалтерского учета и аудита. Работал бухгалтером, затем менеджером, потом коммерческим директором в компании по утилизации боеприпасов. С 2002 г. занимается нерудными материалами. С 2013 г. работает в «Ворлд лоджистик».

Как обеспечить бесперебойные поставки больших объемов нерудных материалов

Когда крупномасштабное строительство идет полным ходом, ни о каких перебоях с поставками строительных материалов не может быть речи. Поэтому застройщику важен поставщик, способный оперативно доставить продукцию требуемых объемов и качества точно в срок. Именно так поступает ООО «Ворлд лоджистик», обеспечивающее строительные предприятия нерудными материалами, и ее надежный партнер в сфере транспортных перевозок ООО «ЕвроТрансРейл». Невзирая на сложности, связанные с удорожанием услуг железнодорожных операторов, тандем двух предприятий помогает решать типичные проблемы строителей: не в полном объеме поставленный товар либо нарушение сроков поставки. Подробнее о сложившейся на рынке ситуации и путях ее решения рассказали заместитель генерального директора «Ворлд лоджистик» Константин Юрьевич Курченко и генеральный директор «ЕвроТрансРейл» Евгений Иванович Тегельман.

Какую продукцию вы поставляете вашим заказчикам?

Щебень гранитный различных фракций, который применяют для дорожного строительства и производства бетона. Мы закупаем, привозим и реализуем щебень строительным организациям. Среди них — крупнейшие компании, специализирующиеся на дорожном строительстве и возведении мостов: ООО «Трансстрой-

механизация» (на данный момент занимается строительством участка трассы Москва — Санкт-Петербург), ПАО «Мостотрест» (сейчас ведет строительство Керченского моста). Обеспечиваем щебнем немало организаций-производителей бетона и железобетонных конструкций в Москве и регионах: ООО «ПКФ Стройбетон», ООО «Центргорстрой» (г. Ярославль) и др.



ЕВРОТРАНСРЕЙЛ

Работаем напрямую с крупнейшими поставщиками этого материала: большинством предприятий горной промышленности нашей страны и зарубежья. Крупнейшими из них являются: ООО «Клёсовский карьер нерудных ископаемых «Технобуд» (Украина), ОДО «Коростенский щебзавод» (Украина), АО «Ленстройкомплектация», ПАО «Группа ЛСР», ООО «Лафарж Нерудные материалы и Бетон». Поставляем также щебень из Белоруссии. У всей продукции есть необходимый сертификат радиологии.

Чем обоснован выбор зарубежных производителей щебня?

Наиболее качественный щебень предлагают добывающие предприятия Республики Карелия — соответственно, цена на него высока. Украинская продукция дешевле, а ее характеристики позволяют использовать материал при строительстве дорог и производстве бетона. Кроме того, с Украиной были давно налажены партнерские отношения в плане поставок нерудных материалов именно для Москвы, тогда как Карелия больше ориентирована на Санкт-Петербург. С точки зрения логистики, из Санкт-Петербурга в Москву грузовое движение поездов более проблематично ввиду большого потока пассажирских перевозок.

Однако при перевозках с Украины могут также возникнуть сложности...

Они были, но сейчас ситуация заметно улучшилась. С конца 2015 г. на территории России возобновлены бесперебойные поставки украинского щебня. До этого времени процесс был приостановлен в связи с введением лицензирования импорта щебня и гравия. Возобновлению поставок способствовало получение украинскими производителями нерудных материалов лицензий, дающих право на импорт щебня в регионы России. Точно также и российские компании, занимающиеся транспортировкой этого товара, получили соответствующие лицензии. «Ворлд лоджистик» стала одной из первых компаний, работающих по новым стандартам.

А что происходит с перевозками на внутреннем рынке?

Внутри страны сейчас колоссальное напряжение в этой сфере. Перевозка щебня по железной дороге становится дороже из-за высоких ставок на аренду вагонов. Так, с января 2016 г. по январь 2017 г. они увеличились вдвое, а в июне рост может составить еще треть.

Данные Института проблем естественных монополий свидетельствуют о значительном росте расходов грузоотправителей по оплате услуг железнодорожных операторов со второй половины 2016 г. Ставка на полувагоны выросла за год с 580 руб. в сутки до 950 руб. — в основном за счет сокращения парка и локального дефицита вагонов. В январе 2017 г. ставка на полувагоны стала еще выше — 1120 руб. в сутки. Прогноз на июнь вряд ли можно назвать утешительным — 1280 руб. Специалисты отрасли предсказывают и дальнейший рост транспортной составляющей в структуре расходов грузоотправителей.

Может быть, стоит обратиться к автомобильным перевозкам?

В апреле 2017 г. планируется введение специального порядка проезда грузового транспорта по федеральным трассам. Данные ограничения вводятся с целью обеспечения сохранности



Генеральный директор ООО «ЕвроТрансРейл» — Евгений Иванович Тегельман.

Родился в 1987 г. в Москве. Окончил МГУ ПС (ранее МИИТ) по специальности «таможенное дело». Окончил РУДН по специальности «государственное и муниципальное управление». Работал в ОАО «РЖД» в различных должностях, начиная с приемосдатчика груза и багажа, дежурного по станции. С 2011 г. работал в коммерческих компаниях в должности логиста, а также начальника отдела логистики. В 2014 г. открыл собственную компанию.

дорожного покрытия в период возникновения неблагоприятных природно-климатических условий, а именно: в целях исключения их преждевременного разрушения. Так, в весенний период ограничивается движение автотранспортных средств на тех автомобильных дорогах (участках дорог), где прочность дорожного покрытия не обеспечивает возможность пропуска тяжелых автомобилей. Проект приказа в части летнего ограничения распространяется только на тяжеловесные транспортные средства (превышающие по осевым нагрузкам допустимые значения, установленные постановлением Правительства РФ № 272), осуществляющие движение в дневное время по дорогам федерального значения с асфальтобетонным покрытием, при значениях температуры воздуха свыше 32 °С — в такие дни проезд тяжеловесным транспортным средствам разрешен лишь в ночное время.

Естественно, все ограничения не лучшим образом сказываются на строительстве. Однако стоит отметить, что для масштабных работ все же требуется большой объем поставок, который можно покрыть лишь железнодорожными перевозками.

Каковы пути решения указанных проблем?

Только законодательное регулирование на государственном уровне может изменить ситуацию. Например, до введения лицензирования продаж щебня рынок был стихийным и мало-

понятным. Сейчас он постепенно систематизируется: «диких» компаний, которые обещают клиенту более низкие цены, но, взяв предоплату, не выполняют условия поставок, остается на рынке все меньше. С другой стороны, заказчики сейчас становятся разборчивей и понимают, что не стоит гоняться за дешевым товаром, если объемы и темпы строительства требуют большого количества материала.

Например, заказчику необходимо получить 700 тыс. тонн щебня за три месяца на строительство взлетной полосы аэропорта. Целесообразно не отдавать этот заказ тем, кто не сможет его выполнить — поставщикам с небольшими объемами продаж и отсутствием оборотного капитала. Если заказчик выберет такого исполнителя лишь на основании более низкой предложенной стоимости товара, то в итоге потеряет гораздо больше. Ему все равно потом придется докупать щебень (после неизбежного простоя и потери собственных средств в ожидании требуемого объема) — у нас или подобных нам крупных игроков, кто знает, как возить большие партии товара и может сделать это точно в срок.

Если тарифы на ж/д перевозки нельзя держать под контролем, то следует хотя бы проводить предварительную аналитическую работу перед строительством любого федерального объекта. Минстрой, Минтранс или «Росавтодор» должны как-то регулировать такие вещи: строить прогнозы для наиболее благоприятного (и в финансовом плане) начала строительства либо, при необходимости, увеличивать сметную стоимость с учетом различных факторов — сезонности, нехватки вагонов и др. Генподрядчик бы имел возможность выбрать надежного поставщика, а не хвататься за самого дешевого, и, в свою очередь, ставил бы жесткие условия выбранному партнеру.

Также необходимо при принятии решения о строительстве прежде всего выстраивать сеть перевалочных баз. Сейчас как происходит: начинают строительство дороги, а затем она обрывается перевалочными базами. На согласования уходит масса времени, ведь попутно еще строят дополнительные подъездные пути, эстакады. Это — лишние расходы. А можно изначально согласовать проект с РЖД, транспортным отделом компании-застройщика. У нас, увы, заканчивается все тем, что привлекают Центральную дирекцию по управлению терминально-складским комплексом, где склады гораздо дороже, чем у частных компаний.

До введения лицензирования продаж щебня рынок был стихийным и малопонятным. Сейчас он постепенно систематизируется: «диких» компаний, которые обещают клиенту более низкие цены, но, взяв предоплату, не выполняют условия поставок, остается на рынке все меньше.

Еще одна действенная мера — определить зоны поставок: из каких источников в какой регион перевозить. Это под силу Минтрансу. Соответственно, все поставщики начинают работать со своим регионом. Общее количество потребителей щебня делится на сектора, которые обслуживают несколько десятков трейдеров. У них образуется пул постоянных клиентов — карьеры, с которыми необходимо будет очень долго работать. Фактор рыночного спроса перестанет играть большую роль. Поставщик, в свою очередь, сможет гарантированно получить оплату — если заказчик не перечислит ему средства, то попросту в дальнейшем не получит товар. Сейчас задержать оплату материала — обычное дело. Но трейдер — это не банк, он не может подождать: ему необходимо искать вагоны, строить логистику, регулировать таможенные и массу других вопросов.



Перевозка щебня по железной дороге становится дороже из-за высоких ставок на аренду вагонов. Так, с января 2016 г. по январь 2017 г. они увеличились вдвое, а в июне рост может составить еще треть.

Как вам удается обеспечивать заказчиков в сложившихся идеальных условиях?

Сейчас обеспечить необходимый объем поставок возможно только сообща, подобрав грамотных партнеров, с которыми легче вместе решать общие задачи. Например, в секторе железнодорожных коммерческих перевозок компания «ЕвроТрансРейл» лидирует по количеству предоставляемого парка вагонов на территории Украины. Многолетний опыт работы с данным регионом позволил выделить ключевые карьеры для осуществления своей деятельности. Данные карьеры фактически осуществляют погрузку продукции за полдня, когда по договорам им дается двое суток. Иные украинские карьеры зачастую могут осуществлять погрузку вплоть до 5–7 дней. Оперативная подача вагонов, а так же их погрузка — это и есть слаженная работа, где наша задача — обеспечить объем.

Компания «Ворлд лоджистик» располагает перевалочными базами в Москве, Подмосковье, Валдае, Окуловке, Великом Новгороде, Санкт-Петербурге, Тамани и в др. регионах России, что позволяет уменьшить расстояние до клиента. Мы заранее составляем и согласовываем расчет на поставку. Налаженная работа по логистике позволяет предлагать самые конкурентные финансовые условия и гарантировать бесперебойные поставки в установленные заказчиком сроки.

Мы прибегаем к услугам аккредитованных лабораторий, весь товар соответствует требованиям заказчика. Каждая партия проверяется на уровень радиации и др. показатели: загрязненность, пыль, лещадность, адгезию.

К чему стремитесь прежде всего?

Наша задача — постоянно увеличивать объемы поставок. Потребность в щебне неуклонно растет. Например, Московской железной дороге его требуется 1,5–2 млн тонн в месяц.

Мы ставим задачу выйти на лидирующие позиции на этом рынке. При этом бизнес-стратегия проста: мы особенно ценим наших ключевых клиентов и будем максимально концентрироваться на федеральных стройках, что позволит улучшить сроки возврата оборотных средств. Так мы сможем направить прибыль на развитие поставок из других регионов, например, с уральских карьеров.



Генеральный директор —

Александр Александрович Рождественский.

Родился в Сыктывкаре. Окончил физико-математический лицей. Затем окончил МГСУ по специальности «теория сооружений». Имеет диплом с отличием. Первый опыт работы получил еще в студенческие годы в НИИСФ РААСН. После окончания вуза работал в зарубежной фирме, занимающейся строительством канатных дорог, после чего стал руководителем проектного отдела в компании «СДТ». В 2007 г. основал собственную организацию «Созидатель Проект».

Проверка на прочность: экспертиза сооружений и инновационные методы усиления конструкций

Для профессионалов строительной отрасли не секрет, что любая постройка со временем теряет прочность. При этом возраст строения может не быть определяющим фактором: если был выбран некачественный материал либо нарушена технология при строительстве, объект очень скоро станет аварийным. «Крупномасштабное строительство остро ставит вопрос о надежности и безопасности возведенных конструкций, так как от этих параметров зависят инвестиции в недвижимость и, самое главное, жизнь и здоровье людей», — говорит генеральный директор ООО «Созидатель Проект» Александр Рождественский. — Любой объект требует внимания ко всем деталям. Без профессионального взгляда допущенные огрехи могут обойтись очень дорого. Наша компания предлагает широкий спектр услуг — от разработки проектной документации до исправления уже существующих ошибок в реализованном объекте». О том, как на практике происходит работа на различных площадках предприятия, и какие методы наилучшим образом позволяют сохранять многочисленные постройки как старого фонда, так и возведенные не столь давно, наш разговор.

Александр Александрович, деятельность вашей компании в первую очередь направлена на усиление конструкций сооружений различного назначения. Насколько востребованы ваши услуги в этой сфере?

Действительно, наше конструкторско-исследовательское бюро занимается в первую очередь обследованием зданий и сооружений, а также разрабатывает конструктивные решения по сохранению зданий. Мы — врачи в строительстве: и старый фонд, и новые постройки нуждаются в восстановлении, усилении, реконструкции. Материалы старых построек — кирпич, металл, дерево, бетон — со временем теряют свои свойства, ветшают. Новые здания зачастую грешат некачественным исполнением: их возводят из некачественных материалов либо с нарушением производства строительных работ.

Сейчас потребность в усилении зданий стоит особенно остро. Если следить за новостями, то часто можно услышать об обрушении построек либо их частей: кровли, подъездов и т. п. Поэтому эксплуатационные компании предпочитают заранее перестраховаться и не ждать неприятных сюрпризов. Многие постройки, хотя и выглядят внешне вполне надежными и прочными, на самом деле таковыми не являются. Поэтому лучше проявить дальновидность и обратиться к нам для исследования и дальнейшей работы. Мы приходим на помощь генподрядчикам, субподрядчикам и берем на себя решение различных проблем.

Как понять, когда пора обращаться к экспертам и обследовать конструкцию? Есть какие-либо предпосылки?

Экспертное мнение

В связи с возрастанием темпов строительства новых объектов, потребности в реконструкции и техническом перевооружении, обследование конструкций зданий и сооружений актуально для 95% строительных объектов. Процедура может производиться в отношении построек жилого, производственного и коммерческого назначения. Обследование является самым важным начальным этапом при необходимости реконструкции или капитального ремонта, оценки возможности дальнейшей безаварийной эксплуатации здания, истечения нормативного срока эксплуатации здания. Также экспертиза требуется, если отдельные конструкции здания или оно целиком находится в напряженно-деформированном состоянии. К нам обращаются для оценки текущего технического состояния и проведения мероприятий по устранению аварийного состояния объектов, находящихся в ограниченно работоспособном положении; для контроля состояния несущих конструкций и предотвращения их обрушения на уникальных объектах, в том числе высотных и большепролетных. Кроме того, обследование необходимо при дальнейшем техническом перевооружении здания либо при его сносе.

Процедура призвана объективно оценить техническое состояние объекта или его отдельных элементов, включая несущие конструкции, инженерные системы и др. Мероприятие включает в себя визуальный и инструментальный анализ. В процессе выполнения работы мы используем методы неразрушающего контроля и зондирование, необходимое для получения образцов стройматериалов, а также выявления дефектов, которые невозможно обнаружить визуально. Согласно нормативным требованиям, к выполнению данной работы организации допускаются только при наличии специального разрешения, которое подтверждает получение аккредитации и соответствующую квалификацию персонала. В нашей компании создано подразделение обследований строительных конструкций зданий и сооружений.

Как проводится процедура экспертизы?

В целом мероприятие можно разделить на три этапа, первым из которых является предварительный анализ объекта, позволяющий получить данные для составления технического задания. Далее производится непосредственное обследование конструкции и прилегающей к ней территории. Полученные сведения заносят в специальную ведомость, подтверждая их соответствующими фотоматериалами. Для получения объективной оценки эксплуатационных параметров здания необходимо исследовать участок, на котором оно расположено: природные и климатические факторы способны вызвать преждевременный износ постройки. В частности, при недоброкачественной работе дренажной системы постоянное воздействие влажной среды приводит к повреждению строительных материалов и их быстрому разрушению. Завершающим этапом технического обследования сооружений является обработка данных и проведение расчетов, которые необходимы для вынесения заключения. В этом документе, который выдается на руки заказчику, содержится информация о результатах процедуры. Далее,



если здание подлежит восстановлению либо требуется его реконструкция, выбираем соответствующий метод усиления.

Каким методам вы отдаете предпочтение?

«Созидатель Проект» в своей работе стремится использовать инновационные технологии — такие, какие мало кто применяет сейчас. Основной проблемой усиления сооружений и несущих конструкций является противостояние сжатию, крутящему моменту, растяжению и другим силам, которые могли бы воздействовать на конструкции, разрушая их, уменьшая эксплуатационный срок. Современный способ усиления несущих конструкций (из бетона, кирпича, камня, металла) — применение системы внешнего армирования (СВА) углепластиком. Суть состоит в наклеивании сверхпрочного углеволокна, композитных ламелей, на поверхность конструкции. Материалы берут на себя часть нагрузки, повышая несущую способность. Для склеивания углеволокна используем специализированные адгезивы, в основе которых лежат эпоксидные смолы, так как, соединяясь, эти два материала обладают исключительной сцепляемостью.

К преимуществам этой технологии можно отнести существенное усиление (в 2–4 раза) конструкции, восстановление несущей способности кирпичных стен, плит, перекрытий, железобетонных балок, ригелей, элементов ферм, колонн и др., увеличение межремонтного периода до 80 лет. Эта система хороша при усилении сложных промышленных и спортивных сооружений, бассейнов, а также деревянных конструкций стропильных систем. При этом после усиления несущих конструкций не уменьшается полезный объем и не повышается собственный вес здания (толщина элементов усиления составляет 0,11 мм). Кроме того, благодаря технологии существенно сокращаются сроки проведения работ, вдобавок можно отказаться от средств средней и тяжелой механизации, что позволяет выполнять работы в эксплуатируемых сооружениях. Все элементы СВА экологически безопасны, возможен контакт с питьевой водой, следовательно, систему можно применять для усиления трубопроводов, а также обеспечить с ее помощью надежную эксплуатацию исторически значимых конструкций, демонтаж и замена которых значительно дороже ремонта или невозможны вообще.





Подобная технология затратнее традиционных методов усиления?

Сам материал по стоимости выше, чем используемые в традиционных технологиях, где применяют металл, железобетонные обоймы, заменяют отдельные конструкции на новые. В нашем случае нет необходимости в различных вариантах, и поэтому в итоге стоимость усиления зданий и сооружений технологией СВА примерно на 15–20% (в зависимости от объекта) ниже, чем стоимость усиления традиционными способами.

С какими еще инновационными материалами и технологиями вы работаете?

Мы можем не только усилить существующую постройку, но и спроектировать новую согласно последним тенденциям в строительстве, например, на основе прочного материала без применения арматуры, каким является фибробетон.

Далее, мы работаем со швейцарской системой COVIAХ: это установка пустотообразователей при бетонировании железобетонных плит перекрытий. Применение подобной системы позволяет уменьшить вес железобетонной плиты без потери прочности и формы. Это также выгодно с экономической точки зрения.

Конечно, при масштабных работах целесообразно использовать комплексные методы: инновационные и традиционные. Обычно перед тем, как применить СВА-технология, требуется принять ряд мер по восстановлению сплошности материала — например, с помощью инъектирования. При необходимости используем и другие классические способы укрепления построек — нанесение прослойки бетона для увеличения прочности, усиление стен стальными тяжами, дополнительная установка несущих конструкций.

Какие объекты вам уже доверили заказчики?

Реализованных проектов много, и они очень разные — в Москве и Санкт-Петербурге, регионах, за пределами страны. Так, мы обследовали старый фонд в Ярославле — за три месяца работ было изучено 500 зданий. Работали над восстановлением уникального старейшего бассейна в Северной столице. Что касается современных построек, то на нашем счету немало восстановленных после пожаров зданий, как правило, ТЦ. Другие примеры — усиление плиты перекрытий башни «Имерия Тауэр» и «Око» на Пресненской набережной, усиление несущих конструкций перекрытий гостиницы «Москва», БП «Телеком-сити», несущих конструкций ЖК «ВТБ Арена Парк», ЖК «Алые Паруса», ЖК «Долина Сетунь» и др.

Из последних проектов можно выделить две масштабные реконструкции: одного из первых ТЦ в центре столицы площадью 103 тыс. кв. м и здания центрального офиса ФГУП «Почта России» на Варшавском шоссе площадью 500 тыс. кв. м.

Почему компаниям лучше выбирать вашу организацию для обследований и ремонта?

Что касается преимуществ работы с нами, то одно из важнейших — хорошее техническое оснащение. «Созидатель Проект» располагает собственной исследовательской лабораторией, расположенной в Мытищах. При проведении обследований на объектах специалисты применяют передовые технические средства. Все это позволяет выполнять работу быстро и делать точные заключения. Мы — практики, которые не только разрабатывают чертежи и готовят сметы, но и постоянно находятся во взаимодействии с каждым объектом. После реализации всего намеченного наши специалисты проводят финальное обследование на объекте, включающее силовые статические испытания, чтобы убедиться в качестве проведенных работ. Кроме того, мы устанавливаем специальные датчики и мониторы, в том числе в самых труднодоступных местах, позволяющие отслеживать и собирать воедино всю информацию о любых изменениях внутри объекта. Этим мы подтверждаем свою профпригодность.

Часто нас привлекают, если необходима дополнительная экспертиза либо заказчик хочет оптимизировать проект в части финансовых затрат. Мы можем посоветовать замену тех или иных материалов, предложить более рациональное решение без потери качества. Это тоже одно из востребованных направлений нашей работы.

Нам интересно работать комплексно — зайти на объект и выполнить цикл от экспертизы до восстановления. Однако беремся выполнять и небольшие разовые задания, не отказываем никому из обратившихся, поскольку понимаем, что заказчику порой необходимо убедиться на деле в нашей компетенции. По опыту знаю, что из небольшого проекта может вырасти долгосрочное перспективное сотрудничество. Так было, например, в начале партнерства с «Дон-строём» — известным застройщиком, для которого мы выполнили вначале работы по обследованию небольшого участка, а затем компания стала нас привлекать к более масштабным проектам.



Башня
«Импери́я Тауэр»

При таких задачах и объемах работ вам наверняка требуется квалифицированный персонал?

Безусловно. У нас организованы два отдела по 10 человек в каждом: группа конструкторов и специалисты по обследованию. Все сотрудники обладают необходимой квалификацией и опытом. В связи с ростом компании и увеличением числа заказов последние два года штат расширился, мы приняли на работу в каждый отдел по несколько новых работников. Привлекаем сторонних специалистов, если необходимо, например, при работе в регионах или странах СНГ. В столице, если не хватает своих ресурсов, приглашаем в качестве субподрядчиков либо рекомендуем заказчику ряд проверенных организаций: не хотим потом краснеть из-за чьих-то недоделок.

В планах у нас — дальнейшее расширение штата, к которому мы подходим со всей ответственностью. Каждый потенциальный сотрудник на собеседовании проходит систему верификационных тестов, а это означает, что случайные люди у нас не работают и работать не будут. Принимаем в штат и молодых специалистов: сами обучаем, помогаем набраться опыта, чтобы затем из них выросли высококвалифицированные кадры. Это серьезная долгосрочная политика нашей компании.

Вы, как я вижу, не просто руководитель, но и опытный специалист в своем деле?

У меня за плечами, помимо профильного вуза — немалый практический опыт по выбранной специальности. За годы деятельности в строительной сфере я видел массу некачественной работы, которую мне и моим коллегам приходилось переделывать. Я считаю, этого не должно быть, поэтому в своей компании не просто занимаю руководящий пост, а слежу за качеством выполнения всех работ, контролирую их проведение и отвечаю за результат. На переговорах с заказчиком не просто слушаю о тех или иных проблемах, а вникаю в суть, могу сам выехать на объект, оценить его состояние, дать начальную консультацию. Мне действительно интересно во многом разобраться, найти грамотные решения.

Инновационная технология 3D каркас: высокое качество современного жилья



Каким должен быть современный дом для комфортного проживания семьи за городом? Надежным, теплым и безопасным. А еще — продуманным до мелочей. Именно такие дома по уникальной технологии 3D каркас строит ООО «ДЭКАРД». Благодаря этой технологии каркасный дом обладает особой прочностью и энергоэффективностью, его отличает высокая степень пожаробезопасности. О том, как разрабатывалась технология 3D каркас, а также ее немалых преимуществах и перспективах каркасного домостроения рассказывает генеральный директор компании «ДЭКАРД» Юрий Александрович Сорокин.

Юрий Александрович, вы являетесь не только руководителем компании, но и создателем технологии 3D каркас. Расскажите, почему возникла такая необходимость?

Я много лет занимался постройкой типовых коттеджей из кирпича, дерева и бруса. Проектирование и строительство каркасных домов показалось мне наиболее перспективным направлением, и с 2008 г. моей специализацией является исключительно возведение качественного жилья по каркасной технологии. Опыт в строительстве загородных домов позволил увидеть минусы существующих каркасных технологий и постепенно устранить их с помощью детальной проработки всех элементов. Первым шагом в 2010 г. было создание и строительство двойного каркаса, затем появилось желание его усовершенствовать: полностью ликвидировать недостатки и сделать конструкцию, абсолютно пригодную для круглогодичного проживания, в том числе в север-



Генеральный директор — Юрий Александрович Сорокин

Родился в 1970 г. Окончил Уральский государственный лесотехнический университет, в бизнесе загородного строительства с 2001 г. С 2008 г. целиком посвятил себя сегменту каркасного домостроения, с 2010 г. активно развивает и совершенствует строительство загородных домов, в том числе по собственной разработанной и запатентованной технологии. Свободное время старается уделять семье и любимому внуку.

ных регионах страны. В итоге появилась запатентованная технология стеновой многослойной конструкции 3D каркас, которая обладает рядом преимуществ по сравнению с прежней разработкой и не имеет аналогов в мире. Улучшенная модель обеспечивает необычайную для каркасных домов прочность, суперэнергоэффективность и высокий уровень пожаробезопасности.

Однако фирмы, практикующие каркасное строительство, тоже заявляют о сходных характеристиках. в чем ваша технология превзошла технологию конкурентов ?

Продукт такого уровня не может предложить пока ни одна строительная компания. Чтобы добиться высокой прочности, отсутствия теплопотерь и устойчивости к возгоранию, мы используем тройной каркас. Суть технологии в следующем: внешняя стена дома состоит из трех смещенных относительно друг друга ячеистых каркасов — внешнего (вертикального), промежуточного (горизонтального) и внутреннего (вертикального). Три деревян-



ных каркаса скреплены между собой и заполнены плитным базальтовым утеплителем.

Конструкция дома по технологии 3D каркас обладает непревзойденной прочностью. Промежуточный каркас, горизонтально расположенный между двумя вертикальными, является мощным связующим звеном между стойками внешнего и внутреннего каркасов. При этом образуется единая жесткая конструкция внешних стен с отличной несущей способностью. Благодаря такому продуманному сочетанию стеновых элементов достигается высочайшая прочность всего здания.



Энергоэффективность дома по технологии 3D каркас соответствует параметрам пассивного дома. Во внешних стенах полностью отсутствуют «мостики холода», так как все конструкции тройного каркаса перекрыты утеплителем. Кроме того, чтобы ликвидировать сквозные промерзания в полах, мы закрыли цокольное и межэтажное перекрытия дополнительным слоем утеплителя внешнего каркаса. Считаю, что иметь теплые полы в зимнюю стужу — это неплохо! При толщине послойного перекрестного утепления внешних стен 250 мм, дом великолепно сохраняет тепло, а эта способность загородного жилья особенно важна при аварийных отключениях энергосистем. Можно долгое время вполне комфортно обходиться без отопления, не опасаясь за размораживание систем водоснабжения.

Что касается пожаробезопасности, то это — еще одно бесспорное достоинство деревянного дома, построенного по технологии 3D каркас. Базальтовый утеплитель относится к негорючим материалам класса НГ. Все деревянные элементы конструкции перекрыты базальтом и никак не соприкасаются друг с другом, поэтому исключается возможность распространения огня во внешних стенах. При использовании отделочных материалов пониженного класса горючести, в разы увеличивается огнестойкость каркасного дома. Аналогов по пожаробезопасности среди загородных деревянных домов на сегодняшний день не существует.

Тройной каркас обладает еще одним преимуществом: воздушный зазор между его элементами и внутренней обшивкой дает возможность провести скрытые инженерные коммуникации во внешних стенах без нарушения пароизоляционного слоя.

Кроме того, технология 3D каркас позволяет увеличивать толщину стен до 400 мм, что дает возможность возводить энергоэф-

фективное жилье даже в условиях вечной мерзлоты и при этом существенно экономить на отоплении.

Всеми перечисленными особенностями не могут похвастать прочие деревянные сооружения.

Насколько комфортно проживание в доме, построенном с применением технологии 3D каркас?

Инновационная технология 3D каркас помогла устранить самую главную проблему загородного дома — его промерзания, которые полностью ликвидированы с помощью разработанной системы утепления стен, крыши и пола. В доме тепло даже в суровые морозы, а в летнюю жару прохладно и легко дышится. Также в ограждающих конструкциях исключено образование конденсата. Поддержание нужной температуры и отсутствие повышенной влажности внутри помещений не только хорошо сказывается на долговечности отделки, но, главное, положительно влияет на здоровье проживающих.

В наше время загородный комфорт подразумевает наличие в доме всех инженерных систем. Не вижу смысла сдавать объект без внутренних коммуникаций, так как в любом случае заказчик будет их делать. Поэтому в базовую комплектацию дома по технологии 3D каркас входит скрытый монтаж всей инженерии: горячее и холодное водоснабжение, канализация, отопление, вентиляция и электрика. Причем используются только лучшие современные материалы и комплектующие. Мы сдаем заказчику дом максимальной готовности и высочайшим уровнем комфорта.

Дом по технологии 3D каркас — это еще и практичное жилье, где каждый метр площади используется рационально. Еще на этапе проектирования будущего дома наши архитекторы учитывают все потребности и пожелания заказчика, поэтому создается проект, в котором удобство и комфорт в сочетании с индивидуальным стилем играют важную роль. Причем функциональность не зависит от габаритов дома, площадь может быть небольшой, но при этом максимально полезной.



А какие материалы вы используете при строительстве и отделке каркасного дома?

При строительстве дома мы используем заготовленный в заводских условиях строганный пиломатериал камерной сушки. То есть, из древесины удаляется влага под действием циркулирующего воздуха, нагретого до температуры 100 °С и выше. После сушки в специальных камерах материал ровно обрезается и уже готовым поступает на строительный объект. Преимущество такого вида обработки очевидна — пиломатериал становится, во-первых, устойчив к влажности и, соответственно, не подвержен ко всякого рода грибкам. Во-вторых, древесина получается прочной (защищена от растрескивания), а после строгания становится ровной и гладкой, что позволяет сохранить правильную

геометрию стен для идеальной внутренней и внешней отделки дома.

Говоря о строительстве, нельзя обойти тему фундамента — основе основ любого дома. Мы возводим капитальный фундамент из монолитного железобетонного ростверка по сваям ниже глубины промерзания, который не подвержен воздействию пучинистых грунтов, либо изготавливаем монолитную железобетонную плиту с утеплением внешнего контура. Я категорически против строительства дома на металлических винтовых сваях. Фундамент должен быть крепким и долговечным, а винтовые сваи, как показывает практика, больше подходят для хозяйственных построек.

Для утепления каркасного дома используем плитный базальтовый утеплитель от компании PAROK. Выбор не случаен: утеплитель сочетает в себе высокий уровень теплоизоляции, гидрофобные параметры (не впитывает влагу), не горюч и обладает уникальными звукоизоляционными свойствами. Кстати, нетипичное для каркасного дома шумоподавление настолько сильное, что, будучи построенным вблизи аэропорта или автомагистрали, дом с применением технологии 3D каркас абсолютно нечувствителен к сторонним шумам.

Для защиты внешних стен дома снаружи мы применяем супердиффузионную мембрану Tyvek Solid, обладающую высоким уровнем защиты. Пористая структура материала позволяет выводить влажные испарения наружу, за счет чего дом «дышит», а значит, строительные конструкции при любых условиях остаются сухими.



Мы отдаем предпочтение экологичным материалам. Например, при обшивке каркасных конструкций применяем плиту OSB от европейского концерна GLUNZ AG, превосходящую древесину по влагостойкости. В составе плиты присутствует максимум натурального дерева, и она соответствует самым строгим европейским экологическим нормам безопасности E1.

Одним из существенных показателей экологичности наших построек служит тот фактор, что в них комфортно жить людям с аллергией и астматическими заболеваниями. Каждый материал, прежде чем поступить на строительную площадку, проходит тестирование и тщательный анализ, благодаря чему в работе задействованы самое лучшее сырье и материалы для каркасного строительства. В своей работе мы руководствуемся золотым правилом: «Строить, как для себя».

Каковы особенности вашей работы с клиентами?

В основу нашей работы заложен индивидуальный подход к каждому. Соответственно, весь спектр услуг нашей компа-



нии ориентирован на то, чтобы подобрать оптимальное решение для заказчика, учитывая все пожелания по строительству объекта. До начала строительных работ мы слушаем предпочтения клиента, затем профессиональный архитектор создает «дом мечты». Разработка проекта выполняется с учетом строительных норм и правил, готовится необходимый пакет документов для дальнейшего согласования в органах исполнительной власти. При проведении строительных работ, по желанию заказчика, сразу выполняем внешнюю отделку дома. Здесь мы готовы предложить целый ассортимент фасадной отделки: клинкер или искусственный камень, «мокрый» штукатурный фасад с декоративными вставками, различные панели или имитацию бруса. Помимо внешней облицовки дома предусмотрена внутренняя отделка помещений с применением современных отделочных материалов. Выполняем весь спектр услуг: от проектирования и строительства до подключения внешних коммуникаций и благоустройства участка.

Наш дом сдается под ключ и полностью готов для комфортного проживания.

Если заглянуть на десятилетие вперед, то какой вы видите компанию «ДЭКАРД»?

В первую очередь развивающейся, а также отвечающей последним тенденциям времени. Процесс улучшений и интересных разработок у нас не останавливается. В нише строительства каркасных домов на сегодняшний день с эксклюзивной технологией 3D каркас мы занимаем прочные позиции и продолжаем находить новые решения по усовершенствованию каркасных конструкций. Наша задача — активно внедрять прогрессивные технологии строительства по всей России, разрушая при этом все возможные предубеждения и стереотипы в отношении «каркашников», демонстрируя великолепные характеристики наших домов и качество исполнения. Наши проекты говорят сами за себя и доказывают, что каркасный дом может быть идеальным жильем для круглогодичного проживания в различных климатических поясах. А на территориях с холодными долгими зимами теплое комфортное жилье просто необходимо. В дальнейшем планируем открывать представительства в других странах, так как запросы на строительство по технологии 3D каркас поступают не только из регионов России, но также из-за рубежа.

Уверен, что через десятилетие счастливых людей, живущих в своих прочных, энергоэффективных и пожаробезопасных домах, с нашей помощью станет в десятки тысяч раз больше. Мы и дальше будем создавать высококачественные загородные дома, которые спустя долгие годы будут служить нашим заказчикам, а также их внукам и правнукам.



ПРОФМЕТАЛЛ

Производство кровельных и стеновых материалов



Компания «Профметалл» — это производитель кровельных и стеновых материалов, имеющий собственный завод в Московской области. Организация изготавливает и реализует профнастил, металлочерепицу, доборные элементы, гофрированный лист, гладкий лист, штрипс, евроштакетник. «Профметалл» гордится высокой скоростью выполнения заказов, при этом сохраняя качество выпускаемой продукции. Примечательно, что пик развития компании пришелся на период с 2014 по 2016 годы — нелегкие для нашей страны экономические времена. Успешно адаптируясь к возникающим трудностям, «Профметалл» является одним из лидеров индустрии. Начиная с 2015 г., предприятие перешло на круглосуточный режим работы и увеличило производительность. Сегодня «Профметалл» обеспечивает своей продукцией не только компании из РФ, но и осуществляет экспорт материалов в страны ближнего зарубежья. О том, как добиться успеха в непростых экономических условиях, рассказал генеральный директор компании Алексей Геннадьевич Тарасов.

Алексей Геннадьевич, как образовывалась ваша компания?

Мы начинали с продаж готовой продукции: предлагали кровельные, стеновые материалы и комплектующие к ним. Потом, чтобы быть конкурентными на рынке товара, мы приняли решение выпускать продукцию самостоятельно. В августе 2013 г. компания приобрела оборудование для производства профнастила марок С8 и С20 и сразу же приступила к выпуску готовой продукции. Через полгода мы приобрели дополнительное оборудование по выпуску профнастила марки Н75. Затем ежегодно закупали новое оборудование, постоянно расширяя линейку выпускаемой продукции.

Какие основные продукты вы предлагаете рынку?

На сегодняшний день это широкая линейка кровельных и фасадных материалов. Профнастил марок С8, НС20, С21, НС35, С44, НС44, Н60, Н75, Н114, гофрированный и гладкий лист. Мы обеспечиваем потребителей металлочерепицей, профнастилом. Предлагаем евроштакетник, штрипс, комплектующие и крепежные элементы. А также доборные элементы кровли, которые мы

производим по индивидуальным эскизам и чертежам: отливы, откосы, ветровые и коньковые планки и т. д.

Расскажите об оборудовании вашего завода.

Чтобы предоставить потребителям качественный товар, мы решили положиться на европейские стандарты и выбрали станки польского производителя. Это оборудование — высокоскоростное, и позволяет выпускать профнастил длиной от 0,5 м до 13 м, с градацией в один мм. Также мы дополнительно оснастились оборудованием для порубки гладкого листа, гофрированного листа, штрипса (ленты). В конце 2016 г. приобрели линию по порошковой покраске изделий из металла. Размер ее покрасочной камеры позволяет красить изделия длиной до 13 м.

Сегодня мы имеем абсолютно весь модельный ряд — от мелкого профиля до больших промышленных профилей. И это наше серьезное преимущество. На сегодняшний день мы можем выполнить любой профиль! В состоянии реализовать заказ как для частного потребителя, так и для крупного промышленного объекта.

Покупателей всегда волнуют три вещи: цена, качество и сроки.

Цены у нас весьма приемлемые. В компании «Профметалл» выстроена гибкая ценовая политика. Конкуренция на рынке металлоизделий высока. Чтобы приобрести своего клиента, мы разрабатываем выгодные предложения, используем индивидуальный подход. Если говорить о качестве продукции, то оно напрямую зависит от сырья, поэтому мы выбираем только отечественного производителя — ПАО «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат, Каширский завод стали с покрытием, Магнитогорский металлургический комбинат. У нас только проверенные поставщики.

Поскольку у нас хорошее скоростное оборудование, выдающее качественную продукцию, мы можем выполнять заказы в самые кратчайшие сроки. Часто заказчику необходимо получить металлопродукцию максимально быстро — особенно в строительный сезон, когда у всех «горят» сроки. Мы готовы изготовить любой заказ за 1–2 дня.

Часто у заказчика нет времени, чтобы заниматься доставкой, искать транспорт. Есть ли у вашей компании собственная служба логистики?

Да, мы осуществляем доставку нашей продукции на объекты, строительные площадки. У компании «Профметалл» есть собственный транспорт, и кроме того, мы пользуемся услугами транспортных компаний, с которыми заключили долгосрочные договоры. Мы возим продукцию не только по Москве и области, но и по всей территории РФ. Осуществляли доставки и в Крым, и на Камчатку, и в Якутск.

Есть ли у вашей компании постоянные партнеры?

Конечно. В основном это фирмы, поставляющие строительные материалы на объекты. Наша продукция использовалась для строительства стадиона «Лужники», при реконструкции завода «ЗИЛ» в Москве, при возведении «Лахта-центра» в Санкт-Петербурге, в аэропортах Домодедово и Пулково. Также мы поставляли продукцию для строительства гипермаркетов «Леруа Мерлен». Наши материалы использовались при строительстве объектов ОАО «РЖД» и Московского метрополитена. Помимо крупных компаний, к нам обращаются и рядовые покупатели, которым нужно, например, сделать забор или перекрыть крышу.

Не всегда строительство предполагает использование стандартных материалов — иногда требуется некоторая доработка.

Да, с этим заказчики тоже обращаются к нам. Например, по запросу проекта необходим определенный класс оцинкования или какой-либо необычный цвет металла. Тогда наши партнеры нам не отказывают и цинкуют металл. Что же касается требований по цвету, то объемы от 5 тонн мы готовы покрасить в любой цвет. Для сравнения, на большинстве комбинатов минимальный объем металла на покраску — 60 тонн, а срок выполнения — до полутора месяцев. Мы же готовы предоставить эту услугу в течение 7–10 дней.

Как в компании «Профметалл» организован процесс производства?

Все делается в скоростном режиме — онлайн. У нас четко отлажена внутренняя производственная логистика. Менеджеры продаж, мастера производства, логисты находятся и работают в одном помещении и совместно решают все входящие вопро-



Генеральный директор —

Алексей Геннадьевич Тарасов

Выпускник экономического факультета Московского государственного индустриального университета.

С 2011 г. занимался продажами в строительной сфере. В 2013 г. возглавил компанию «Профметалл».

Увлекается рыбалкой. Женат, двое детей.

сы между собой. Это позволяет выполнять работу коллективно, не разрозненно. За счет этого мы сокращаем сроки выполнения заказов.

Иногда клиенты, которые обращаются в строительные компании, сталкиваются с некомпетентностью сотрудников. Вам удается обходить эту проблему?

На телефонные звонки в нашей компании отвечают менеджеры. В зависимости от того как они представляют компанию «Профметалл» клиенту, что они расскажут о нашей продукции, ее возможностях и ценах, зависит будущее сотрудничество. В принципе, с телефонного звонка и начинается вся работа. Поэтому менеджеры компании отбирались через подробные собеседования, а затем проходили обучение именно по специфике металлопроизводства. При этом увеличение штата квалифицированных менеджеров происходит постоянно: мы тщательно отбираем людей, способных работать с нами в одном русле — то есть на совесть.

Как вы обучаете сотрудников производства?

Одно из условий для поставщиков оборудования — после его установки и запуска поставщики должны обучить персонал на нем работать. За счет этого люди, которые прикреплены к каждому виду оборудования, знают, как его правильно эксплуатировать. Наши сотрудники постоянно проходят специализированные

курсы. В основном они приобретают профессию оператора про-филигибочного оборудования. По большому счету, оборудование на нашем заводе друг от друга не сильно отличается — у него одна общая специфика.

Какие принципы взаимоотношений существуют в вашем коллективе?

В первую очередь, всегда важно относиться к людям по-доброму и вести себя по совести. Мы общаемся с каждым работником не на уровне руководитель-подчиненный, а на равных. Любой сотрудник может зайти в кабинет руководителя и рассказать о своих трудностях. Повторюсь, мы живем одним большим коллективом. Поэтому нам и работать проще — понимаем друг друга с полуслова. Конечно, каждый работник отвечает за выполнение конкретной задачи, но при этом должностная иерархия не играет особой роли. К тому же все сотрудники взаимозаменяемы. При необходимости руководитель может запросто надеть каску и пойти работать в цех. В компании «Профметалл» все вопросы решаются по ходу возникновения, в течение рабочего дня. Мы просто выслушиваем мнения сотрудников и решаем вопросы в обход всякой корпоративной бюрократии.

Какие складываются отношения у вашей компании с покупателями?

Знаете, когда-то мы и сами были клиентами, и поэтому четко понимаем, что нужно потребителю. Когда только начинали работать, то, не имея всех профилей, необходимые наименования заказывали у партнеров. При этом сталкивались с такой бюрократией, когда из-за одной подписи или бумажки приходилось ждать загрузки товара днями. Глядя на эти сложности, мы делали выводы и учились не допускать подобных ошибок. Поэтому на сегодняшний день создали для клиента такие условия, что, приезжая к нам, он просто радуется. Ведь у нас даже в сезон нет очередей, а машины для загрузки продукцией не задерживаются более двух часов.

Не могли бы вы привести цифры, характеризующие деятельность вашей компании?

Наши цифры говорят о стабильном росте. В начале своего существования в 2013 г. мы переработали 1 600 тонн металла. В 2014-м этот показатель увеличился до 7 500 тонн. За 2015 г. — более 16 000 тонн. А в прошлом 2016 г. мы переработали 27 000 тонн металла. Увеличение объемов происходило за счет постоянного приобретения оборудования и расширения ассортимента продукции. Вместе с тем непрерывно расширяются и наши производственные площади. На начало 2013 г. их величина составляла 900 кв. м., а сегодня это уже более 3 000 кв. м. Плюс в 2016 г.



мы открыли офис продаж в Москве, что привело к увеличению офисных площадей компании со 100 до 400 кв. м.

Удивляет, что ваша компания выходила на рынок как раз в разгар экономического кризиса.

Действительно, компания «Профметалл» начала свою деятельность в кризисный момент. Хотя мы и немного застали времена, когда с нашим основным сырьем — рулонной сталью, ситуация была проще: осуществлялись поставки из Китая, Индии, Турции. Но сегодня этих экспортеров на рынке нет.

Почему же вам удалось не только выжить, но и превратиться в одного из лидеров сегмента?

Думаю, это произошло за счет грамотной внутренней политики, мобильности, сплоченности всех подразделений и высочайшей самоотдачи. Нам, как молодой фирме, это просто необходимо. Порой бывает, что не спим ночами, — работаем. Без максимальных усилий нам бы не удалось остаться на плаву. За счет усердной работы мы развивались, нарабатывали клиентов. Да, был кризис, но цифры говорят сами за себя. Мы понимаем, что если бы не сложная экономическая ситуация, то рост наших показателей достиг бы более высокой отметки. Но мы родились в этом кризисе. Возможно, он нам даже поспособствовал — сделал закаленными и уверенными в своих силах.

Какие планы у компании «Профметалл»?

Безусловно, расширяться. Приобретать дополнительное оборудование, открывать офисы продаж и производства в регионах. Ведь, используя то же самое сырье, можно существенно расширить линейку выпускаемой продукции. Освоим этот рынок и будем развиваться дальше.



СИМКС

сварные конструкции

производство • продажа • монтаж



Надежные металлоконструкции для вашего строительства

Металл — один из главных строительных материалов. Прочность и долговечность будущих зданий во многом зависят от качества металлоконструкций, которые закладываются в основу почти любого строительства. Образовавшись всего год назад, ООО «Сварка и монтаж конструкций строительству» («СИМКС») уверенно заняло нишу по выполнению работ, связанных с металлом. Изготовление и монтаж металлоконструкций, реконструкция зданий и сооружений, сварка изделий из металла, а также алмазная резка и усиление проемов и перекрытий — эти виды работ «СИМКС» осуществляет профессионально и высококачественно. Успех компании стал возможен за счет опыта сотрудников и наличия новейшего оборудования фирмы Lincoln Electric. Зарекомендовав себя на ряде успешных проектов в Московском регионе, предприятие запустило собственное производство изделий из металла и закладных деталей. О том, как работать на результат, рассказал генеральный директор строительной компании Андрей Борисович Козлов.

Андрей Борисович, где возможности вашей структуры чаще всего находят применение?

В основном участвуем в проектах по реконструкции зданий. Компанию «СИМКС» привлекают туда, где требуются специализированные организации для работы с ответственными конструкциями и где изначально закладывается прочность на долгие годы. Как правило, это те места, где безопасность превышает все-го, там, где проходит большой поток людей, например, объекты

питания и торговли. Нас допускают к особо ответственным конструкциям, в которых должны быть качественные провары — выполнить это простым оборудованием очень сложно.

Благодаря чему удается добиться высокого качества сварных работ?

Высокого качества сварки можно достичь, используя только профессиональные аппараты. Поэтому мы предпочитаем продукцию фирмы Lincoln Electric. Это — ведущий производитель сварочного оборудования и сопутствующих материалов: электродов и сварочной проволоки. Естественно, продукция фирмы Lincoln Electric стоит дороже, чем у большинства других производителей, но на выходе качество проваров несравнимо выше. Благодаря этому мы всегда успешно проходим проверки сварочных швов ультразвуком и рентгеном. Оборудование Lincoln Electric, помимо высокого качества работы, позволило также существенно увеличить скорость ее выполнения.

Высокого качества сварки можно достичь, используя только профессиональные аппараты. Поэтому мы предпочитаем продукцию фирмы Lincoln Electric.



Каковы особенности вашего производства?

Многие строители часто отказываются от специального оборудования, предпочитая резать металл «на коленке». Естественно, это негативно сказывается на качестве металлоконструкций. Мы сделали ставку на то, чтобы функционировать как мобильный завод по изготовлению изделий из металла. За счет того, что наше оборудование приспособлено к транспортировке, производство закладных деталей для последующего монтажа мы осуществляем непосредственно на объекте.

Если нет необходимости разбивать производственный лагерь у заказчика, то наше монтажное цеховое оборудование позволя-

ет подготовить у себя детали к будущему монтажу и складировать их до отправки на объект.

Разве конкуренция в сфере металлопроизводства сейчас не очень высока? Почему возникла необходимость открыть собственный завод?

Любое строительство, где ведутся сварочные работы, не обходится без закладных деталей. Поэтому мы решили изготавливать их самостоятельно, чтобы потом устанавливать на объектах. Конечно, уже существуют промышленные заводы гигантских площадей по производству металлических изделий, где, например, режут и варят большие балки. Нам с ними конкурировать нет смысла. Мы выбрали аналогичное направление, но только в меньшем масштабе. Закладные детали, ответственные узлы — это наш конек. Изготавливая их самостоятельно, мы можем с большей уверенностью гарантировать качество, поскольку лично контролируем процесс производства.

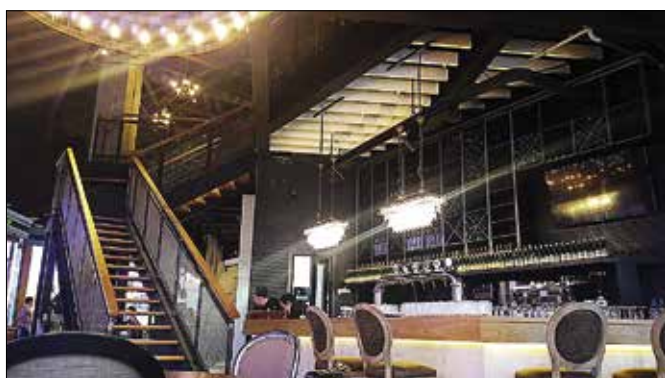
Расскажите о наиболее значимом для вас проекте.

Недавно мы принимали участие в строительстве ресторана BV Grill в ТЦ «Ривьера». Внутри помещения необходимо было построить второй этаж площадью 240 кв. м, включающей в себя лестницы, витрины, технические зоны. Заходя на этот объект, мы понимали, что проект, можно сказать, проблемный из-за максимально сжатого срока выполнения — один месяц. К тому же работы сопровождались высоким риском, ведь монтаж осуществлялся в действующем торговом центре. А 70 тонн бетона и 20 тонн необходимых металлоконструкций можно было подать только с улицы подъемным краном, через узкое пространство между стеклянными балконами. С этой нелегкой задачей мы справились и в результате «повесили» на колонны антресольный этаж массой более 80 тонн. Несмотря на жесткие условия проекта, нам удалось сдать его на два дня раньше срока. Очень приятно, что заказчик высоко оценил наш труд, и в копилку положительных рекомендаций добавилась еще одна.



Генеральный директор — Андрей Борисович Козлов

Родился в 1977 г. Имеет специальность «строитель широкого профиля». Строительством занимается с 19 лет. В 2016 г. в день рождения своего сына создал и возглавил компанию «СимКС». Любит путешествовать с семьей на машине.



Как в компании «СимКС» проходит обучение специалистов?

Приходя работать в компанию, многие видят высокопрофессиональное сварочное оборудование впервые и удивляются огромному количеству его настроек. Чтобы научиться пользоваться такими аппаратами, требуются глубокие знания. Притом важно уметь не только варить, но и целиком представлять весь сварочный процесс: разбираться в токах, соответствующих определенной марке стали, знать, как правильно подобрать электрод, учитывая все нюансы вплоть до погодных условий. Компания «Регионпромсервис», поставляющая нам расходные материалы, регулярно проводит обучение нашего персонала. Кроме того, наша деятельность связана с ответственными конструкциями, следовательно, раз в полгода сотрудники проходят аттестацию по пожарной безопасности, охране труда и стабильно подтверждают свои квалификации и допуски. Только после этого сотрудники могут вести деятельность на наших объектах, и к нам нет вопросов у служб технического, авторского, пожарного или др. надзора.

Почему вы решили перейти на более дорогую плазменную резку?

Конечно, газовая кислородная резка гораздо дешевле, но, к сожалению, газовые баллоны иногда взрываются. Плазморезы безопасны и могут резать металл толщиной до 40 см. Они также удобны в плане доступа к объектам: можно использовать в труднодоступных местах. Вдобавок очень часто проекты ответствен-



ных конструкций требуют именно плазменной резки. Это связано с тем, что металл нельзя перегревать: от этого он становится хрупкими и может трескаться возле сварных швов.

Почему вы не работаете в низкоценовом сегменте, где, как правило, больше заказов?

Если бы мы находились в самом низком ценовом сегменте, то были бы завалены работой, но не гарантировали бы качества. А в этом нет никакого смысла. Я еще с тех времен, когда был бригадиром, понял, что главное — завоевать репутацию. А туда, где строят сложные ответственные конструкции, заказчики не могут приглашать «металлистов» низкой квалификации без СРО и необходимых допусков. Мы считаем, что лучше подождать достойного предложения, чем делать дешево и некачественно.

Как вы поступаете, когда понимаете, что методы сварки в том или ином проекте выбраны некорректно?

Периодически мы сталкиваемся с ситуациями, когда в проекте нам приходится менять сварку штучными электродами на более современные методы — например, на полуавтоматическую сварку в среде защитных газов. Да, некоторые проектировщики, которые учились еще в советское время, к сожалению, не следят за развитием технологий. Нам приходится вступать в рутинную переписку с проектными организациями, отстаивать свою правоту и рациональность принятия определенного решения. Вносить изменения в проект непросто, но, тем не менее, технический прогресс всегда является приоритетом в строительстве. Некоторые проекты нам удалось закончить вовремя или даже раньше срока благодаря тому, что мы поменяли метод сварки, указанный в проектной документации, на более современные технологии. Ведь, например, нашими полуавтоматами один человек выполняет сварку более качественно и с той же скоростью, как если бы несколько варили электродами.

Мы сделали ставку на то, чтобы функционировать как мобильный завод по изготовлению изделий из металла. За счет того, что наше оборудование приспособлено к транспортировке, производство закладных деталей для последующего монтажа мы осуществляем непосредственно на объекте.

Вы организуете работу своего коллектива и, кроме того, взаимодействуете со смежниками. Насколько это сложно?

За свою карьеру мне удалось пройти все ступени — от строителя до прораба, я был и бригадиром, и начальником участка — полностью изучил строительную «кухню». Благодаря опыту мне проще добиваться четкой организации рабочего процесса компании. Строительство наших объектов чем-то напоминает муравейник: в действиях сотрудников отсутствует сумбур, каждый знает, что делает и зачем.

Компания «СимКС», как правило, заходит на объект первой, ведь мы ответственны за металлический каркас здания. Уже потом к процессу подключаются электрики, кондиционерщики, сантехники, отделочники — огромное количество всевозможных организаций. В случае нестыковок работы подрядчиков сдвигается весь план. Но, если ты знаешь процесс изнутри, то гораздо проще предотвратить возможные ошибки в совместной работе над проектом. Важно знать, в какие моменты будут действо-

вать те или иные специалисты. Хотя у нас свой участок работ, мы умеем взаимодействовать и с другими подрядчиками, учитывая при этом специфику их работы.

Когда я только начинал трудовую деятельность, мой прораб — мудрый человек, можно сказать, учитель, — рассказал об одной хитрости: «На любой проект нужно смотреть с конца и мысленно следовать от результата к началу». Это помогает понять, в какой момент потребуется дополнительное время, например, на согласование определенных работ. Я до сих пор руководствуюсь его словами и применяю их в своей практике.

Привлекаете ли вы субподрядчиков?

Да, у нас есть надежные партнеры, специализирующиеся в различных областях строительства. Например, сейчас мы вместе с ООО «Бута Констракшн» участвуем в проекте по реконструкции первого и подвального этажей нежилого здания в самом центре Москвы, под окнами Кремля, для размещения ресторана. Там мы отвечаем не только за металлоконструкции, но и участвуем в работах по усилению стен торкрет-бетоном. Для этого мы привлекли проверенных субподрядчиков: специализированную компанию, которая, как и мы, занимается лишь своим делом — защитой сооружений.

Почему «СимКС» не участвует в тендерах на государственные контракты, предпочитая работать в области B2B?

Сначала у нас были планы что-то строить государству. Но потом мы поняли, что лучше сосредоточиться на производстве закладных деталей, ведь у компании «СимКС» есть высококачественное оборудование, знание и опыт в сварочных процессах, а также все необходимые лицензии. К тому же зачастую это оказывается выгоднее, чем строительство или монтаж на объектах. Кроме того, несмотря на молодой возраст компании, мы не привлекаем заемных средств, и все заработанные деньги сразу вкладываем в развитие. А система государственных контрактов требует затрат. Сначала необходимо вложиться в обеспечение самой заявки. В случае выигрыша следует обеспечить и контракт — это до 30% от его начальной цены. Оплата материалов и рабочей силы происходит собственными средствами, и только потом, после подписания всех актов, заказчик выплачивает деньги и возвращает стоимость обеспечения контракта. Поскольку средства бюджетные, могут возникать сложности с выплатами, например, если это происходит в конце года. Поэтому пока мы работаем только для B2B.

Многие строительные фирмы не выдержали кризиса и стали банкротами. Как вы решились начать свой бизнес в непростой экономической ситуации?

В жизни я понял один важный принцип — если ты получаешь закалку в трудностях, то становишься намного крепче и сильней. Поэтому полезно начинать тогда, когда люди вокруг говорят, что все плохо и у тебя ничего не получится. В жизни бывают взлеты и падения: со временем в государстве опять все наладится, ситуация стабилизируется, кризис закончится, и мы вновь достигнем определенного пика в экономике. Соответственно, если начинаем свой бизнес в период упадка, то обязательно будем двигаться только вверх. К тому же металл — это основа строительства. Что бы ты ни строил, везде присутствуют металлические конструкции. Поэтому вместо того, чтобы покрывать полный спектр строительных работ, я решил создать именно специализированную узконаправленную компанию. А когда у фирмы есть своя специализация, конкурентов меньше просто по причине того, что не у всех есть специальное оборудование, обученный персонал и собственное производство.

К росту экономики через эффективные закупки



ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА ГОСЗАКАЗ ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

Ежегодно в Москве на протяжении уже более десяти лет проходит событие, которое впоследствии оказывает положительное влияние не только на совершенствование системы госзакупок, а в целом на экономическое развитие страны и ее социальное благополучие. Это Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ — ЗА честные закупки», который в очередной раз объединит заказчиков, поставщиков, представителей государственных органов власти, общественных организаций, госкорпораций, а также законодателей, экспертов, бизнесменов, общественных контролеров ОНФ.

В 2017 г. самое крупное мероприятие федерального уровня по тематике закупок состоится с 5 по 7 апреля на ВДНХ в Москве при поддержке Правительства Российской Федерации, Общероссийского народного фронта, Государственной Думы, Министерства экономического развития РФ, Федеральной антимонопольной службы, Счетной палаты РФ.

Пленарное заседание «К росту экономики через эффективные закупки!» определит основной вектор дальнейших мероприятий деловой программы форума.

В числе ключевых тем для обсуждения: первоочередные меры по изменению законодательства в сфере закупок; централизация, нормирование закупок; импортозамещение в закупках; роль общественного контроля в процессе закупок; совершенствование Единой информационной системы, поддержка малого и среднего бизнеса и др. актуальные вопросы.

Впервые в рамках форума пройдет расширенное заседание Экспертно-консультативного совета парламентской фракции «ЕДИНАЯ РОССИЯ» по совершенствованию антикоррупционного законодательства и законодательства в сфере государственных и муниципальных закупок. По результатам заседания будут сформированы законодательные инициативы, собранные и проанализированные в ходе всех мероприятий деловой программы, отражающие концепцию развития контрактной системы в сфере закупок и, по сути, формирующие будущие механизмы закупок.

На выставке будет представлен специализированный медицинский кластер «Российское здравоохранение», основной целью которого является открытый диалог между органами власти и участниками системы здравоохранения, поставщиками и заказчиками, закупающими лекарственные средства, оборудование, медицинские услуги, импортозамещающую продукцию. Дискуссии и круглые столы по актуальным темам здравоохранения пройдут как на стендах кластера, так и в залах заседаний.

В рамках деловой программы состоятся не только пленарные заседания, круглые столы, дискуссии, презентации, а также профессиональные лектории, которые проведут преподаватели и эксперты АНО ДПО «Академия Контрактных Отношений».

Традиционно в рамках Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ — ЗА честные закупки» будут подведены итоги открытого конкурса «Лучший поставщик 2016 года»,

который проводится совместно с Торгово-промышленной палатой РФ, и Всероссийского конкурса среди журналистов на лучшую публикацию по теме «Государственные и корпоративные закупки в Российской Федерации».

Насыщенную деловую программу дополнит масштабная выставочная экспозиция, на которой будут продемонстрированы возможности и достижения отечественных производителей из самых разных сфер деятельности, в том числе субъектов малого и среднего бизнеса. География компаний-участников самая разнообразная.

Коллективные стенды представят федеральные органы исполнительной власти, субъекты Российской Федерации, госкорпорации, банки, электронные площадки, общественные организации. Впервые на выставке будет размещена экспозиция Центрального банка России.

Особый интерес и внимание посетителей вызовут мероприятия деловой программы, которые пройдут на коллективном стенде Правительства Москвы.

По итогам обсуждений предложения участников войдут в итоговый документ Форума-выставки — Резолюцию, которая будет направлена в Администрацию Президента Российской Федерации, Правительство РФ, Государственную Думу.

Участники мероприятия уверены, что благодаря совместным усилиям Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ — ЗА честные закупки» окажет положительное влияние на реформирование системы закупок, что обеспечит устойчивое развитие экономики страны.



НАДЕЖНЫЙ В СЕГМЕНТЕ

ГлавМетИнвест

Настоящее и будущее отечественного рынка металлопроката

Потребность в изделиях черного металлопроката в строительстве крайне высока: их отличают повышенная прочность и долговечность. Поставками металлопроката на рынок занимаются настоящие профессионалы, к каковым относится ООО ТПГ «ГлавМетИнвест». Предприятие предлагает продукцию напрямую от крупнейших производителей: металлургических заводов, среди которых ПАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ООО «Абинский электрометаллургический завод» и др. крупные производители. О том, как организуются поставки, а также о дальнейших перспективах рынка рассказывает генеральный директор «ГлавМетИнвест» Руслан Викторович Ковалев.

Руслан Викторович, насколько надежна ваша компания?

ООО ТПГ «ГлавМетИнвест» — юридически независимое предприятие, которое было создано в марте 2015 г. В специфику деятельности нашей компании входит продажа черного металлопроката, востребованного в промышленности, в том числе и в строительной сфере. Его характерные особенности — качество и долговечность.

Какие виды продукции вы предлагаете?

В нашем ассортименте — трубы, арматура, балки двутавровые, швеллеры, листы оцинкованные, полосы металлические, полимерная сталь и др.

Профессионалам известно, что трубы являются довольно популярным конструктивным элементом, т.к. незаменимы для устройства коммуникационных систем жилых и офисных зданий, необходимы при изготовлении стальных конструкций. Помимо труб, важное место отведено листовому металлопрокату. Листы горячей прокатки служат для сооружения металлических конструкций в строительстве. После сгибания таких заготовок получаются уголки и швеллеры, используемые для быстромонтируемых зданий. Балку двутавровую и металлическую используют для перекрытий в строительстве. Полоса необходима для производства металлоконструкций, режущих инструментов и фасонного проката. Арматура с периодичным профилем и гладкая арматура является необходимым материалом для ар-



мирования железобетонных конструкций. Эти и другие наименования мы успешно реализуем.

Догадываюсь, что на рынке вы — не единственная компания, предлагающая столь необходимый строительный материал. За счет чего удается конкурировать?

«ГлавМетИнвест» перевозит черный металлопрокат напрямую от производителя. Мы сотрудничаем с такими ведущими металлургическими предприятиями, как ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ООО «Абинский электрометаллургический завод» и др. крупными производителями. Металлопрокат, который мы предоставляем, соответствует всем требованиям ГОСТа и отличается гарантией качества. Немаловажно и то, что, как постоянный клиент-оптовик, мы получаем товар на заводах по более низким ценам. Прямые поставки позволяют нам не расходовать средства на складские помещения,

Будучи компанией-трейдером, мы нацелены на масштабные заказы и готовы обеспечивать необходимой продукцией проекты любой сложности и объема.

ПАРТНЕР

металлопроката



ГЛАВМЕТinvest

что также сказывается на ценовой политике: цены для наших заказчиков на 15–20% ниже рыночных. Именно поэтому мы интересны потребителю, т. к. способны предложить экономию средств без потери в части качества продукции.

Однако в 2016 г. произошел резкий скачок цен на металл — ваши заказчики не столкнулись с подорожанием? Что вы делаете для того, чтобы с вами клиентам было комфортно?

Действительно, наших заказчиков подорожание обошло стороной. Ценовой скачок сыграл нам на руку в том смысле, что благодаря ему мы получили много новых заказов: многие клиенты обратились к нам из-за дороговизны у конкурентов. Что неудивительно, поскольку строительство оперирует сметами и точными цифрами. Внеплановое удорожание бюджета для той или иной организации или программы может привести к остановке возведения объектов и большим проблемам. Чтобы спасти ситуацию, застройщики обратились к нам. И хотя в нашей компании для новых клиентов существует условие — 100% предоплата, они соглашались на сотрудничество. В свою оче-

«ГлавМетИнвест» перевозит черный металлопрокат напрямую от производителя.

редь мы, понимая боязнь новичков, шли навстречу таким клиентам и начинали с небольших заказов, чтобы на деле дать понять, что нам можно доверять как партнеру. Сегодня они продолжают работать с нами.

Для комфортной работы, особенно в кризис, важно предлагать стоимость продукции по ценам ниже рыночных. Нам это удается за счет прямых поставок от производителя, а поскольку согласно уставу компании минимальный заказ составляет 120 тонн, то клиенты получают хорошие скидки. Другая составляющая продуктивной работы — гибкий подход. С проверенными клиентами мы готовы заключить договор на 50% предоплаты, а остальную сумму получить уже по факту. Для больших проектов, заявок на 1 000 тонн металлопроката и более, возможен вариант 30% предоплаты.

Рассматриваете ли вы возможность поставок зарубежным заказчикам или вас удовлетворяет работа на внутреннем рынке?

На экспортные поставки мы пока не выходили. Во многом это связано с политическими моментами, из-за которых увеличиваются риски для любой фирмы. Однако у нас существует опыт работы с Беларуссией. В последнее время поступило много заявок из Казахстана. Мы занимаем прочное положение на внутреннем рынке. Компания «ГлавМетИнвест» ведет поставки в Смоленск, Красноярск, Ростов, Благовещенск и др. города. Из наиболее



Генеральный директор — Руслан Викторович Ковалев.

Родился в 1980 г. в Керчи в семье офицера тихоокеанского флота. Окончил Удмуртский государственный университет кафедры психологии и социологии. Работал советником молодежной политики президента Удмуртской республики. В 2004 г. возглавил ТПК «Капитал». В 2010 г. стал одним из соучредителей ТПК «Бриллиантовый слон». С марта 2015 г. является генеральным директором ТПК «ГлавМетИнвест». О своих полномочиях говорит следующее: «Одна из моих главных задач — это привлечение инвестиций, с помощью которых мы развиваемся и осуществляем закупки. Этот поиск никогда не останавливается». В отношениях с партнерами ценит честность и порядочность. Увлекается музыкой и поэзией. Создатель и солист группы «Керчь». Пишет стихи на философскую тему.

крупных реализованных проектов нашей группы компаний — поставка для строительства нефтеперерабатывающего завода на Урале, в столичные аэропорты Шереметьево и Домодедово для строительства дополнительных взлетно-посадочных полос аэродрома. Сейчас осуществляем поставку на Северный Кавказ в Махачкалу, где планируем вскоре открыть представительство. Подобные планы есть относительно Смоленска. Безусловно, продолжим работать по Москве и Московской области. Рассматриваем возможность вхождения в Таможенный союз для последующей работы с соседними государствами. Будучи компанией-трейдером, мы нацелены на масштабные заказы и готовы



НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР в сегменте металлопроката

обеспечивать необходимой продукцией проекты любой сложности и объема.

Капитал любой компании, наряду с проектами, составляют ее сотрудники. Как обстоят дела внутри вашей структуры?

Прежде всего, я искренне считаю, что мы — семья. Как в каждой семье, у нас есть общая идея и общий вектор в нашей работе. Все сотрудники — трудолюбивые и целеустремленные люди. В свою очередь, со стороны руководства задается мотивация в виде премиальной системы. За счет этих мотиваций всем хочется работать и развивать наше предприятие. Что важно, внутри компании нет статусных разделений: отношения руководства и сотрудников строятся по принципу общения единомышленников и лишены иерархического деления по статусу, что помогает команде вместе двигаться к одной цели. Развитие предприятия — это достаток каждого сотрудника. В будущем планируем, по аналогии с программой «Помощь семьям», реализовать социальный проект, по которому сотрудники за счет компании будут обеспечены жильем. На Западе такого рода программы активно работают, чего нельзя пока сказать о России. Надеюсь, ситуация в скором времени изменится и мы сможем дать нашим специалистам уверенность в завтрашнем дне.

2017 год объявлен Годом экологии. Металл со временем теряет свои свойства и подвергается коррозии, отчего за непригодностью отправляется на свалку, что наносит непоправимый ущерб для окружающей среды. Какие меры необходимо предпринять во избежание экологической катастрофы?

Больше строить, чтобы не было остатков металлопродукции. Но, если говорить о черном металлопрокате, то его едва ли затрагивает коррозия. Знаю, что арматура, как и рельсы, может десятилетиями храниться без потери физических свойств. Что же касается экологии, это, действительно, вопрос глобальный, и он связан не только с металлопрокатом. По-видимому, здесь одно решение этой проблемы: во-первых, использовать материал по назначению, а во-вторых, если он остается, то отправлять на переработку и снова выпускать на рынок. Насколько



я знаю, существуют различные программы, касающиеся переработки ТБО (твердых бытовых отходов) в России, в том числе металла. Важно относиться бережно и ответственно к дому, в котором мы живем, и помнить, что от наших поступков зависит состояние нашей планеты, а также жизнь и здоровье каждого из нас.

Какие перспективы, на ваш взгляд, у рынка металлопроката? Что в планах вашей компании?

Первый вопрос целесообразно задать, когда экономическая ситуация в стране стабилизируется. Так, если рубль все-таки укрепит свои позиции на мировом рынке, и станет возможно проведение рыночных операций с зарубежными странами за отечественную валюту, то ситуация внутри отрасли может кардинально поменяться.

В планах нашей группы компаний продолжить удерживать цены ниже рыночных — независимо от ситуации в стране. Даже если произойдут изменения в сторону повышения стоимости металлопроката, мы предоставим клиентам лучшие цены, качество продукции и сервисные услуги.

Если говорить о развитии компании, то в перспективе — покупка собственной автотехники, т.к. заказчик не всегда может задействовать личную спецтехнику на объектах. Другой проект — создание металлобазы для оперативной торговли. Сейчас стоит задача выбрать место для необходимой нам площадки и затем грамотно организовать ее работу. Компания «ГлавМетИнвест» уже сегодня имеет возможность предложить цены гораздо ниже, чем у конкурентов, а с введением в строй базы, рассчитанной на хранение и продажу как минимум 500 тыс. тонн продукции по существующим у нас ценам, положение монополистов рынка металлопроката пошатнется.

Даже если произойдут изменения в сторону повышения стоимости металлопроката, мы предоставим клиентам лучшие цены, качество продукции и сервисные услуги.





НЕРУДСТРОЙ-М

**Генеральный директор —
Айрат Радикович Закирьянов.**

Родился в 1987 г. в городе Верх-Нейвинске (ныне Новоуральск) Свердловской области. Окончил факультет психологии Московской гуманитарно-технической академии (МГТА). В 2013 г. — заместитель директора организации «ЭкоТехноПром». С мая 2016 г. возглавляет компанию «НерудСтрой-М».

С большим вниманием относится к каждому сотруднику предприятия, с которыми вместе идет к одной цели — занять прочные позиции на рынке нерудных стройматериалов. В своей работе руководствуется главным принципом бизнеса: «Желание клиента — закон». Увлекается футболом и занимается теорией и практикой саногенного (оздоравливающего) мышления.



НЕРУДСТРОЙ

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ОПТОМ И В РОЗНИЦУ

Качественные стройматериалы в любых объемах

«Политика нашей компании такова, что если мы беремся за полученный заказ, то выполняем его на совесть», — говорит генеральный директор ООО «НерудСтрой-М» Айрат Радикович Закирьянов. Действительно, организация смогла зарекомендовать себя как надежного поставщика нерудных строительных материалов, который гарантирует оперативную доставку продукции по Москве и Московской области. При этом «НерудСтрой-М» — один из немногих оптовиков на рынке, кто, помимо крупных поставок, выполняет и небольшие по объему заказы, предлагая клиентам оптимальные расценки. О том, что еще отличает компанию, рассказывает ее руководитель.

Айрат Радикович, ваша компания появилась не столь давно, однако она уже занимает прочную позицию на рынке нерудных стройматериалов. За счет чего вам удалось достичь хороших результатов в короткий срок?

«НерудСтрой-М» возник не на пустом месте: мы вышли из группы компаний, объединяющей ООО «Реммонтаж» и ООО «ЭкоТехноПром». «Реммонтаж», основанный в 2006 г., сейчас занимается сбором, транспортировкой и размещением твердых коммунальных отходов в Калужской области. А «ЭкоТехноПром» с 2013 г. вел работу по двум направлениям: комплексному ос-

нащению садов и школ и поставкой нерудных стройматериалов. На основе опыта и технологий этой компании мы решили создать новое конкурентоспособное предприятие, и с мая 2016 г. «НерудСтрой-М» активно ведет продажи на строительном рынке. В ассортименте нашей фирмы — песок различных фракций, щебень (гранитный, гравийный, известняковый), грунт, чернозем. Кроме того, предлагаем бетон, поставкам которого уделяем особое внимание, и сухие смеси. Наши расценки весьма привлекательны для клиентов за счет прямого партнерства с производителями.



НАДЕЖНЫЙ

В сегменте нерудных

На рынке немало компаний, реализующих похожий ассортимент. Почему строительным предприятиям необходимо обращаться именно к вам?

Для строительных организаций крайне важно соответствие каждого вида нерудных материалов определенным требованиям. Например, песок для производства бетона, из которого затем возводят монолитные здания, должен быть определенных фракций (не менее 2,5 мм), щебень — размером 5х20 мм. Более крупный щебень — 25х60 мм, идет на отсыпку транспортных магистралей. Так, например, при строительстве станции «Ростокино» МЦК наша компания стала одной из немногих, кто смог поставить необходимое количество требуемого «транспортного» щебня. Кстати, завозим его с ближайшего к столице Павловского карьера Воронежской области.

Помимо размеров, есть и другие обязательные требования к материалам, которые мы соблюдаем. Например, столь значимый для того же щебня показатель, как радиоактивность. Этот фактор особенно учитывается при строительстве аэропортов, поликлиник и других социальных объектов, и, в случае несоответствия техтребованиям, площадка просто-напросто не будет сдана в эксплуатацию.

Мы гарантируем высокое качество нашей продукции всем без исключения: возим только сертифицированный материал, весь ассортимент соответствует ГОСТу. Как никто другой понимаем, что малейшее нарушение нормы может повлечь за собой непредвиденные последствия, в особенности если речь идет о возведении жилого монолитного здания. Для того, чтобы проверить материал на качество и тем самым избежать проблем при сдаче объекта, мы предоставляем клиентам услуги выездной лаборатории.

Отмечу, что у нас есть прекрасные отечественные производители, предлагающие качественную продукцию по приемлемым ценам, что тоже немаловажно для заказчиков. К примеру, сухие смеси «Монолит», которые производит один из наших пар-



**Коммерческий директор —
Голубев Артем Александрович.**

Родился в 1987 г. в Москве.

Окончил Московский государственный строительный университет (МГСУ) в 2012 г.

С мая 2016 г. является соучредителем компании ООО «НерудСтрой-М». Профессиональные навыки: знание техники продаж, большой опыт в сфере продаж различных услуг и нерудных строительных материалов.

Мы гарантируем высокое качество нашей продукции всем без исключения: возим только сертифицированный материал, весь ассортимент соответствует ГОСТу.



тнеров — ООО Фирма «ВЕФТ» в Королеве. Их продукция ничем не уступает аналогам известной марки Кнауф, а по цене гораздо ниже. Однако продукция местных производителей не столь разрекламирована, как германский бренд, и об ее достоинствах, к сожалению, известно не всем, а ведь покупка отечественных строительных материалов способствует существенному снижению затрат при строительстве без потери качества. А это очень важно.

Как еще, помимо покупки отечественных аналогов сухих строительных смесей, ваши клиенты могут сэкономить средства?

Мы помогаем в финансовых вопросах и заказчикам, и производителям. Последним, например, предлагаем сбыт продукции через наш сайт <http://stroynerud.ru/>. Кроме того, для партнеров-производителей бетона находим оптимальное решение по покупке и доставке нашими силами материала на площадку завода.

Для клиентов мы предлагаем лучшие цены за счет, как я говорил, прямых поставок от производителя. Предусмотрены также антикризисные меры: делаем скидки, проводим акции, а тем, кто оформляет большой заказ, предоставляем рассрочку по оплате. Все цены указаны в прайс-листе на упомянутом сайте компании.



Многие поставщики стройматериалов согласны сотрудничать лишь при условии крупного заказа. У вас с этим дела обстоят иначе?

Одно из немаловажных преимуществ «НерудСтрой-М» как раз и заключается в том, что предприятие работает с малыми объемами. Это очень важно для небольших структур, с которыми мы активно сотрудничаем. Для того, чтобы обеспечивать заказы от одного до трех кубометров продукции, мы размещаем на карьерах фасовочное оборудование для комплектации материала в мешки. Из множества малых объемов формируется наш крупный оптовый заказ. Поэтому мы интересны как малым заказчикам, так и крупным производителям продукции.

С какими-либо трудностями в вашем сегменте отрасли приходилось сталкиваться?

Главная проблема рынка нерудных материалов заключается в логистике, поскольку транспортная перевозка влияет на цену материала. В Московском регионе основной материал — это песок. Казалось бы, его у нас в избытке, но при этом купить по той цене, которая бы устроила заказчика, достаточно трудно. Причина в том, что песок — тяжелый материал и в связи с ограничениями по перевозке, когда в кузов, рассчитанный на 30 м³, загружается по нормативу 20 м³, повышается его стоимость. Из-за этого при формировании заказа возникает существенная проблема: клиент не готов платить больше, чем у него прописано в смете. В таком случае у перевозчика возникает дилемма: либо идти на риски и возить полный объем, который вмещает транспорт, чтобы предложить заказчику обещанную цену, либо следовать норме и увеличивать объявленную стоимость. На этот шаг заказчик может согласиться, если у него лимит по срокам и ему грозят штрафные санкции в случае срыва сдачи объекта. Но когда цена становится чуть выше появляется вероятность потерять такого клиента. Мы вынуждены искать обходные пути в данной ситуации, и предлагаем заказчику две цены: с учетом нормы (гарантия бесперебойных поставок) и оптимальную цену (при которой сложно спрогнозировать сроки поставки). Те, кто готовы рисковать, идут вторым путем, но часто, подсчитав свои расходы и возможные убытки, выбирают первый вариант. Наши менеджеры неизменно предупреждают заказчиков, что низкая цена на материал влияет на сроки доставки, и, более того, есть вероятность взыскания штрафных санкций, поэтому целесообразно выбрать реальную цену без перегруза, оформ-



Для строительных организаций крайне важно соответствие каждого вида нерудных материалов определенным требованиям. Например, песок для производства бетона, из которого затем возводят монолитные здания, должен быть определенных фракций (не менее 2,5 мм), щебень — размером 5х20 мм.

ить договор с точными сроками и не терять времени при строительстве.

Какие планы предприятие готово реализовать?

Будем, помимо основной работы, развивать новое направление — внедрение отдельного сбора твердых коммунальных отходов в Москве. В результате мы сможем вовлечь в хозяйственный оборот больше ценного вторичного сырья. Вместо того, чтобы закапывать его на полигонах ТКО или сжигать на мусоросжигательных заводах. Задача сложная, но тем она и интересна.

Что касается основной деятельности — поставок нерудных строительных материалов, то в планах компании — закупить технику и пополнить автопарк. Для нас оптимальный вариант для транспортировки товара — это КАМАЗы. Помимо приобретения техники, планируем поставлять на площадку (перевалку) гранитный щебень напрямую с карьера. Сейчас просчитываем различные варианты, откуда наиболее целесообразно вести поставки, среди них — Воронеж, Карелия, Архангельск, Санкт-Петербург, Белоруссия.

В рамках укрепления в нише мелкого опта постепенно начинаем вводить в продажу такой перспективный и востребованный товар, как сухие строительные смеси в мешках (сухая цементная смесь М500, пескобетон М300). Данная продукция широко применяется в строительных, отделочных работах и пользуется спросом. Оттого, что мы идем в ногу со временем, прислушиваемся к требованиям рынка, компания интересна заказчику.





ИнжКомСеть

Доверьтесь профессионалам: проектирование и строительство подземных инженерных коммуникаций

Многолетний практический опыт работы, надежность, обязательность в строительном бизнесе ценятся особо. Такие компании, как правило, пользуются устойчивым спросом на рынке, не испытывают недостатка в заказчиках. Все это в полной мере относится к ООО «ИнжКомСеть» («ИКС»), которое уже много лет имеет высокую репутацию на строительном рынке столицы.

Наш собеседник — генеральный директор компании Виктор Иванович Курченков.

Виктор Иванович, расскажите, как появилась ваша компания и что она собой представляет сейчас.

Наш официальный день рождения — 17 февраля 2010 г. Но компания возникла, как говорится, не на пустом месте. Ее появление — результат слияния сразу трех строительных фирм, у каждой из которых уже имелся на тот момент немалый опыт практической работы. Поэтому сегодня у моих заместителей, начальников отделов, ведущих специалистов, за плечами многолетний стаж в устройстве подземных коммуникаций: по 10, 20 и даже 30 лет. Я сам в профессии уже более 40 лет, что является немаловажным фактором успешной работы. Молодым специалистам, пополняющим коллектив, есть у кого перенять опыт, и таким образом кадровый разрыв, когда работают люди старшего возраста и молодежь, нам не страшен. Считаю необходимым упомянуть сотрудников, которые являются опорой компании. Это первый заместитель генерального директора — главный инженер Антон Александрович Бурлаченко, главный бухгалтер Елена Ивановна Лазуткина, замдиректора по строительству Василий Владимирович Кучинский, начальник ПТО Татьяна Ивановна Тарасенко, главный инженер Михаил Олегович Полотнюк, юрист Игорь Николаевич Шишкин.

Наши заказчики, с которыми мы сотрудничаем многие годы, — это крупные строительные компании, специализирующиеся на строительстве жилья, торговых и офисных центров. За годы работы мы проложили более сотни километров инженерных сетей из стали, чугуна, железобетона, полиэтилена, выступая при этом в качестве подрядчика или генерального подрядчика. Занимались как перекладкой подземных коммуникаций, так и строили их с нуля.

Какова география ваших работ?

Объекты расположены в основном в столице и ближнем Подмосковье.

Отмечу, что они очень разные: перекладка или устройство новых коммуникаций в историческом центре города по сложности исполнения не уступает масштабным работам на его окраинах или прилегающих территориях, таких как Новая Москва. Недавно мы осуществили проектирование и строительство инженерных сетей в примыкающем к улице Арбат Кривоарбатском переулке, ставшего известным местом благодаря стене памяти музыканта Виктора Цоя. Работа там была поистине ювелирная: на ограниченном пространстве в окружении старых зданий, многие из которых являются архитектурными памятниками.

Клады не находили?

Нет, не довелось. Но при проведении работ в исторической части города археологи на стройплощадке находятся постоянно. Немало интересного они нашли в сквере перед Большим театром и при прокладке теплотрассы недалеко от нынешнего храма Христа Спасителя. На большой глубине обнаружился древний дере-





вянный сруб. Как считают ученые, это — часть подворья деда Ивана Грозного. Артефакты, найденные археологами с нашей помощью, составили основу экспозиции, которая была организована в Пушкинском музее. Конечно, исторические находки нередко тормозят работу, но нам всегда удавалось находить с археологами общий язык, поскольку к их деятельности относимся с уважением.

В Новой Москве с подобными затруднениями не приходится сталкиваться — насколько там легче работать?

На территориях, присоединенных к столице, мы демонстрируем в полной мере наши возможности по проведению масштабных работ. В этом плане показательны объекты в поселке Румянцево. Для одного из них мы спроектировали и проложили порядка 5 км коммунальных сетей, куда вошли теплотрассы, водосток, водопровод, канализация, телефонные линии. Кроме того, реализовали очистные водосточные сооружения, водомерные узлы, внутренние автомобильные дороги и тротуары.

На другом объекте проектируем и строим газопровод и газовую котельную. Работа достаточно сложная, но интересная с точки зрения инженерной мысли и ее воплощения.

То есть в вашем ведении — строительство производственных объектов? А что еще можете предложить заказчику?

В нашей компетенции также проектирование, строительство и реконструкция газовых котельных. Недавно реализовали один объект в Сокольниках, сейчас ведем переговоры относительно котельной на станции АО «Мосводоканал». Отмечу, что «ИнжКомСеть» — многопрофильная компания, где инженерное строительство подземных коммуникаций — основное, но не единственное направление. Мы также занимаемся горнопроходческими, тоннельными, земляными, геодезическими работами, водопонижением грунтовых вод и др. Доводилось заниматься и возведением монолитных конструкций — я лично участвовал в строительстве самого первого котлована комплекса «Москва-Сити».

За годы работы мы проложили более сотни километров инженерных сетей из стали, чугуна, железобетона, полиэтилена, выступая при этом в качестве подрядчика или генерального подрядчика. Занимались как перекладкой подземных коммуникаций, так и строили их с нуля.

Для реализации указанных работ в компании создан свой автотопарк спецтехники — самосвалы, экскаваторы, а также существуют ремонтная база и склады.

Экономический кризис каким-то образом повлиял на работу?

В определенной степени. Снижение издержек вышло на первый план. Однако без работы мы не остались — во многом благодаря именно многопрофильности компании.

Помимо экономической составляющей, есть и другие трудности в отрасли, существовавшие и до кризиса. Прежде всего, это дефицит квалифицированных работников: слесарей, монтажников, сварщиков, газорезчиков. Молодежь порой приходится обучать всему на рабочем месте. А желающих заниматься нашим нелегким строительным трудом немного. Мы стараемся поощрять своих сотрудников. Добросовестный работник получает



Генеральный директор — Виктор Иванович Курченков.

Родился в 1955 г. С 1973 г. работает в строительном бизнесе. Прошел трудовой путь от рабочего, мастера, главного инженера строительного управления до генерального директора. Руководил различными строительными компаниями, в 2010 г. возглавил «ИнжКомСеть».

достойную зарплату, поскольку его труд хорошо организован и он обеспечен бесперебойной работой.

Безусловно, это можно считать одним из признаков надежности компании. А за что еще вас ценят заказчики?

Мы стараемся делать все, чтобы им было комфортно взаимодействовать с нами, в том числе, при необходимости, практикуем начало работ без авансов, т.е. за счет собственных средств.

Отстаивание финансовых интересов инвестора — один из главных принципов работы компании. Мы используем для этого как технические, так и юридические средства. Тщательный надзор за качеством работ при строительстве — также один из неизменных приоритетов. Наши профессионалы готовы подключиться к работе на любом этапе ремонта или строительства.

Техническое сопровождение ремонтного или строительного объекта заказчик может поручить нашему специалисту как полностью, так и частично — для контроля определенного комплекса работ. Реализация проекта любой сложности на самых выгодных условиях, его быстрое завершение со сдачей в эксплуатацию гарантировано за счет оптимального взаимодействия между проектировщиком и заказчиком.

Долгие годы работы позволили накопить знания и профессиональные умения в области проектирования и строительства. Мы наладили бесперебойное и эффективное долгосрочное взаимодействие с профильными научными учреждениями, контролирующими органами, поставщиками техники и материалов. Поэтому имеем возможность предложить инвестору все самое лучшее, что существует сегодня на строительном рынке.

В этом плане убедительно выглядит тот факт, что у нас сложился пул постоянных заказчиков, с которыми мы работаем на разных объектах на протяжении многих лет. Вывод очевиден: нас воспринимают как надежных партнеров, выполняющих свою работу качественно и в срок.

АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ «ГРУППА АБВ»



Современная архитектура столицы: эстетика и функционализм

Архитектурный облик Москвы заметно изменился за последние десятилетия. Наряду с современными жилыми кварталами и клубными домами столицу сейчас невозможно представить без торговых и бизнес-центров, общественных, социальных и спортивных сооружений, многофункциональных комплексов. Многие архитектурные бюро соревнуются за право внести свою лепту в градостроительную концепцию города, предлагают интереснейшие разработки с европейским уровнем дизайна и функционализма. Проекты именно такого стандарта, где творчество идет рука об руку с функциональностью, а искусство с практичностью, предлагает архитектурная мастерская «Группа АБВ». По словам генерального директора компании Никиты Юрьевича Бирюкова, за каждой успешной реализацией стоят авторский подход и общая концепция мастерской, где форма следует за содержанием, а также стремление максимально эффективно использовать городское пространство и строительные ресурсы.

Никита Юрьевич, ваша мастерская по праву может гордиться многими реализованными проектами различных зданий и сооружений, эстетически привлекательных и весьма функциональных. Как формировались такие подходы?

Наше бюро за 25 лет активной работы на благо города выработало свой стиль: проекты отличаются максимальной открытостью, лаконичностью, геометрическая выверенность конструкций и современный дизайн. Многие реализованные объекты, начиная с одного из первых — офисного центра «Волна Тауэр», были отмечены различными премиями в области архитектуры и занимали ключевые позиции в рейтингах градостроительства.

Мне нравится четкая, понятная архитектура, но при этом жесткие ограничения я не приемлю. Формирование стиля шло постепенно: в разные моменты жизни были увлечения конструктивизмом, постмодерном. Когда учился в институте, идеалом была Япония с ее минимализмом. Со временем диапазон расширился, а элемент немецкой и английской архитектуры — в частности, отделка фасадов натуральными материалами, — были взяты на вооружение. Так, в ЖК бизнес-класса «Седьмое Небо», реализованном на севере Москвы, мы использовали для оформления первых этажей природный травертин, который добавил теплоты постройке в стиле конструктивизм. В отделке особняка в Хилковом переулке были использованы блоки, изготовленные

вручную из шамотной глины. Керамические панели появились и во внешнем облике офисного здания на Коровьем валу.

Вы спроектировали немало объектов как для центра Москвы, где приходится вписываться в окружающий контекст, так и для отдаленных районов. Насколько локация определяет архитектурный замысел?

Еще лет десять–пятнадцать назад в центре позитивно воспринималась ар-

хитектурная композиция, активно вынесенный козырек здания; карнизы, повторяющие членение фасада Покровских казарм; рельефный декор, чугунные парапеты. Тогда как дворовый фасад отличается ярко выраженным современным обликом с доминирующими лаконичными гладкими поверхностями и большими оконными проемами, украшением которых служит ассиметричный геометрический рисунок контрастной облицовки и выступов пластин балконных ограждений.

Сейчас на строительном рынке многое решает не профессиональный подход, а цена вопроса. Из-за этого сильно пострадал облик города, что хорошо видно по низкому качеству фасадов зданий из искусственных материалов, которые, как карточные домики, выросли по всей Москве.

хитектура, выполненная в классическом контексте. Нам даже пришлось однажды пойти на уступки ради заказчика при проектировании ЖК «Покровские ворота», находящегося по соседству со зданием Покровских казарм, и выполнить стилизацию переднего фасада под классику, поскольку клиент опасался не согласовать современный вариант. Таким образом, «Покровские ворота» выполнены в двух стилистических. Главный фасад, ориентированный на историческую застройку, соответствует контексту и решается как стилизация французской архитектуры XVIII–XIX вв.: симметричная пласти-

Сейчас вести «двойную игру» нет необходимости, поскольку общественное мнение стало лояльнее. Если дом грамотный, то он почти никогда не встречает сопротивления ни со стороны властей, ни со стороны окрестных жителей. В свою очередь, для нас важна эстетика, причем как внешнее воздействие нашего проекта на восприятие окружающих, так и то, что будет видеть владелец квартиры или офисный сотрудник из своего окна. Так, проектируя многофункциональный ЖК на Большой Почтовой улице, мы старались избежать неприятного для жителей обычных новостроек момента: взгляда окна-в-окна.

Для этого, несмотря на в целом довольно значительную плотность нового ЖК, дома сделали невысокими, в пять–семь этажей, и расставили их в шахматном порядке. Акцентными станут две высокие башни в южной части комплекса: одна 13–этажная административная, другая 17–этажная жилая, с детским садом на первых этажах. Фасады этих двух башен, выходящие на Рубцовскую набережную, должны стать узнаваемой, хорошо видимой со стороны реки «визитной карточкой» комплекса. Офисная башня кирпичная, а жилая — светло–каменная, травертиновая. Основная часть «речного» фасада обоих зданий заключена в узкую рамку–«телевизор» и заполнена зигзагом стеклянных лоджий, разделенных тонкими ребрами межэтажных членений. Это решение позволяет и жителям квартир, и работникам офисов наблюдать панораму реки, раскрытой, благодаря треугольной форме выступов, на две стороны. Видами на реку и город смогут любоваться и жители других корпусов: на всех видовых точках углы зданий заменены витражным остеклением. В основном в этих уголках квартир расположены общественные зоны — гостиные и кухни.

То есть сейчас, когда не стало жесткой архитектурной цензуры, работать легче?

Проблем у архитекторов всегда хватало, и нынешние времена — не исключение.

Большинство разработанных проектов за последнее время так и остались на стадии разработки и не получили дальнейшего хода к реализации. Присутствует значительный дисбаланс между накопленным опытом и теми задачами, которые сегодня перед нами ставит заказчик. Отсюда некая недореализованность, что губительно сказывается для каждого профессионала. Сейчас на строительном рынке многое решает не профессиональный подход, а цена вопроса. Из–за этого сильно пострадал облик города, что хорошо видно по низкому качеству фасадов зданий из искусственных материалов, которые, как карточные домики, выросли по всей Москве. Не пройдет и двадцати лет, а их придется сносить во избежание обвала и вероятной угрозы для жизни и здоровья человека.

Еще немаловажная проблема, с которой столкнулись все архитекторы, — это взаимоотношения с девелопером. В начале «строительного бума» мы общались с владельцами бизнеса, а сегодня приходится взаимодействовать с менеджерами, управленцами, которые руководствуются мнимыми критериями при принятии решений. В итоге — нулевой результат от такого сотрудничества. Кроме того,

Генеральный директор — Никита Юрьевич Бирюков.

Родился в Москве в 1955 г. Окончил МАрХИ. Профессиональную карьеру начинал в управлении «Моспроект-2», работал в институте «Союзкурортпроект», став автором ряда крупных объектов, построенных в Крыму. В 1986 г. совместно с архитектором А. Гагкаевым организовал одну из первых частных мастерских при Союзе архитекторов России. В 1992 г. совместно с Павлом Андреевым и Алексеем Воронцовым организовал архитектурную мастерскую «Группа АБВ», которую возглавил после ухода партнеров.

За 25 лет компания спроектировала такие объекты, как бизнес-центры «Волна Тауэр», Mapp Plaza, бизнес-парк «Сколково», ЖК «Седьмое Небо», «Покровские ворота», «Рублево-Архангельское», несколько клубных домов в центре Москвы, многофункциональный комплекс Match Point с апартаментами и спортивно-волейбольной ареной, а также ряд других объектов различного назначения. Компания сотрудничала с такими крупными девелоперами, как «Система Галс», «Дон-Строй», «Капитал Групп», Enka, Hines, «Газпром», «Главстрой», «Мосинжстрой», «Баркли», «Конти», «Интеррос Эстейт», «Новый проект», «Хорус Кэпитал», «Итера Девелопмент», «Русал». Сегодня архитектурное бюро «Группа АБВ» входит в десятку наиболее успешных архитектурных компаний Москвы.



девелоперы для разработки концепции нанимают зарубежные компании, а, когда приглашенные «звезды» отправляются восвояси, отечественные специалисты, которые строят на порядок дешевле, чем иностранные коллеги, дорабатывают их идею до реализации.

О том, что проводились конкурсы на проекты, порой узнаешь, когда они уже находятся в запуске. И даже при официально объявленных тендерах порой непонятно, чем руководствуются их организаторы при выборе победителя — похоже, их привлекает лишь низкая стоимость проекта, а не оригинальная концепция и проработка мельчайших деталей.

Я понимаю ваше стремление как-то повлиять на сложившуюся на рынке не слишком благоприятную ситуацию. Вы — человек неравнодушный, и, видимо, это качество все же позволяет вам и вашей компании брать новые высоты?

Конечно, несмотря на всю плачевность ситуации, есть интересные и не простые с архитектурной точки зрения проекты. Те, кто добросовестно работали раньше, точно также работают и сейчас. Мы в этом плане не исключение. Один из новых значимых объектов мастерской — многофункциональный комплекс с апартаментами и спортивной волейбольной ареной Match Point. Примечательной частью комплекса, куда, помимо жилой площадки, вошли двухэтажный офис, подземный трехуровневый паркинг, зоны отдыха, станет во-

лейбольная арена «Динамо» на 3 500 зрителей. Проект удостоен множества наград, а интерьер офиса продаж Match Point, разработанный UNK project, получил в 2016 г. премию Interia Awards.

В процессе реализации — упомянутый комплекс на Коровьем валу, крупный офисно-деловой центр в Графском переулке, ЖК премиум-класса RedSide на Красной Пресне. Все здания выдержаны в нашей стилистике: прямые углы, большая площадь остекления, спокойный ритм оконных проемов.

В работе мы идем в ногу со временем и следуем последним тенденциям. Так, например, во время проектной работы над March Point мы перешли на BIM проектирование (информационное моделирование зданий). К этой технологии обращаются архитектурные мастерские со всего мира: она дает намного больше возможностей, чем стандартное ведение проекта. Подход к проектированию зданий через их информационное моделирование предполагает прежде всего сбор и комплексную обработку всей архитектурно-конструкторской, технологической, экономической и иной информации о сооружении со всеми ее взаимосвязями и зависимостями. То есть постройка и все, что имеет к ней отношение, рассматриваются как единый объект. Правильное определение этих взаимосвязей, а также точная классификация, хорошо организованное структурирование и достоверность используемых данных — залог успеха и большой шаг вперед.



Дом в коттеджном поселке: мечта становится явью

Холдинг VERITAS DOMINI ставит своей задачей реализацию масштабных строительных и девелоперских проектов. VERITAS DOMINI — это активно развивающийся в Москве и Подмоскowie строительно-инвестиционный холдинг, который воплощает строительные и девелоперские проекты с 2010 г. Холдинг ведет одновременно строительство и реализацию нескольких поселков, а также занимается индивидуальным строительством частных резиденций. Привлечение инвестиций позволяет VERITAS DOMINI оставаться одной из наиболее успешных компаний на современном рынке строительства загородной недвижимости. В команде работают только квалифицированные и опытные специалисты, готовые оказать профессиональную помощь в кратчайшие сроки. При их участии осуществляется постоянный контроль качества и сроков выполнения всех проектов.

Наш собеседник — президент холдинга Владимир Викторович Чумаков.



**ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
ЧУМАКОВ,**
президент холдинга

Владимир Викторович, вы начинали свою работу на рынке загородной недвижимости в 2000 г. и наблюдали за его формированием. Можете сравнить тенденции того периода и нынешнего?

Мы начинали с возведения элитного жилья на Рублево-Успенском шоссе. Тогда рынок как таковой не существовал: в Московском регионе загородная недвижимость была представлена и «полуторазэтажными» скромными деревянными домиками на шести сотках, и огромными особняками. Зачастую заказчики дорогого жилья весьма приблизительно представляли себе, каким должен быть действительно удобный

для проживания дом. Например, игровые комнаты для детей в этих особняках иногда имели площадь около 10 кв. м, а каминный зал или столовая — свыше ста.

Позже, по мере формирования рынка, к людям приходило понимание, какое именно загородное жилье им нужно. Многие составили свои представления о жилище с учетом увиденного за рубежом.

Зарубежный опыт стал отправной точкой и для наших нынешних стандартов проектирования коттеджей: на первом этаже расположена общественная зона (холл, кухня, столовая и гостиная), и, если есть необходимость, гараж, а на втором этаже — private комнаты с гардеробными. Если проект предусматривает мансарду, то в ней устраивают бильярдную или хозяйственные помещения. Бассейн либо в соседней постройке, либо примыкает к дому.

лет строит загородные дома без подвалов и цокольных этажей. Еще один принцип компании — строим исключительно из кирпича. Не используем ни пенобетон, ни газобетон, ни керамзитобетон, ни газосиликатные блоки. Кирпич позволяет добиться нужного качества строительства. А качество — основной принцип нашей работы.

За годы строительства из кирпича у нас сложились партнерские взаимоотношения с несколькими кирпичными заводами. Как постоянным заказчикам, они отпускают нам продукцию по оптовым ценам. В итоге кирпич нам обходится практически по цене пенобетона. Есть еще одна, технологическая выгода: с кирпичом мы можем работать круглый год. Даже при -15°C возможно выполнить кладку, используя специальные добавки для раствора. С пенобетоном, в отличие от кирпича, при работах на морозе возникают очень большие

Мы не только проектируем и строим, но и оказываем весь комплекс услуг, связанный с эксплуатацией коттеджных поселков. У нас в каждом из них — своя управляющая компания.

У заказчика, как правило, сформированы представления о своем будущем жилье. В свою очередь вы, как застройщики, выработали какие-либо собственные подходы к проектированию и строительству?

Да, безусловно. Например, входящая в состав холдинга строительная компания «Пахра» уже на протяжении десяти

трудности и требуются дополнительные затраты.

Что касается проектирования, то у нас порядка 20 собственных оригинальных проектов домов, детально проработанных и многократно реализованных. Их число постоянно растет. По проекту «Европейская долина 2» мы разработали дуплексы с толщиной стены

38 см, а использование семищелевого кирпича марки 150 позволило коттеджу получить высокие теплоизоляционные характеристики.

Конечно, иногда заказчики просят внести в проекты некоторые, как правило незначительные, изменения. Мы всегда стараемся идти им навстречу.

поселков. У нас в каждом из них — своя управляющая компания. А строим таким образом, чтобы потом не было проблем у жителей, и чтобы своя же управляющая компания не несла убытков, исправляя ошибки проектировщиков или строителей. Это — своего рода гарантия качества работы компании.

Москве. Такие цены должны, как говорится, приятно удивлять потенциальных покупателей...

Другие предложения не менее выгодны — от 4 до 6 млн рублей. Есть из чего выбрать и по площади, и по размеру участка, и по планировке дома. В коттеджном поселке «Рига-Парк» дом площадью 101 кв. м на трех сотках земли стоит 6 млн рублей. В том районе ничего подобного по такой цене не найдешь.

Однако, как ни странно, спрос на дома в коттеджных поселках сегодня оставляет желать лучшего. Ситуация касается всех компаний, работающих в этом сегменте рынка. В той же Новой Москве обычные городские квартиры в многоэтажных домах люди покупают охотнее. Несмотря на очевидный риск приобретения такой недвижимости на ранних стадиях строительства. Дольщики практически бесправны, случаи, когда им приходится годами ждать возможности въехать в уже купленные квартиры — реальность. Таких примеров масса. У нас же строительство занимает всего один год, все прозрачно, взаимоотношения строятся на основании прямого договора строительного подряда с фирмой.

Нам как холдинговой компании легче пережить тяжелые времена. У нас собственные проектировщики, инженеры, строители. Мы сами занимаемся как внешней, так и внутренней инфраструктурой: проектируем и проводим водопровод, канализацию, электричество, компьютерные сети. Самостоятельно выполняем прокладку систем внутреннего и внешнего газоснабжения. Мы независимы.

Как сейчас можно охарактеризовать уровень конкуренции в вашем сегменте строительного рынка? Что вам позволяет удерживать клиентов?

Ситуация непростая, рынок переживает серьезные трудности. Но нам как холдинговой компании легче пережить тяжелые времена. У нас собственные проектировщики, инженеры, строители. Мы сами занимаемся как внешней, так и внутренней инфраструктурой: проектируем и проводим водопровод, канализацию, электричество, компьютерные сети. Самостоятельно выполняем прокладку систем внутреннего и внешнего газоснабжения. Мы независимы. С этим тесно связан вопрос себестоимости строительства. Поэтому в рамках проекта «Европейская долина 2» нам удалось за три года построить и продать 550 объектов.

Речь идет, вероятно, не только о жилых домах, коттеджах?

Вы правы. В рамках проекта предусмотрено строительство детского сада и детского клуба, торговых центров, автомойки. Для парковой зоны, где ведется застройка, для удобства жителей такие объекты необходимы.

Очень важно, что наша работа происходит в тесном контакте с администрацией Троицкого административного округа Новой Москвы. Мы одними из первых утвердили генплан с названиями улиц и получили разрешение на формирование инфраструктуры. Дома, которые построены или еще находятся в стадии строительства, уже имеют свои почтовые адреса, они есть в системе «ГЛОНАСС».

Мы не только проектируем и строим, но и оказываем весь комплекс услуг, связанный с эксплуатацией коттеджных

В интернете создан независимый форум жителей, где каждый может высказать свои пожелания и замечания. Мы стараемся оперативно реагировать на все предложения. Например, недавно жители попросили нас залить каток на территории поселка. К Новому году мы это пожелание выполнили, даже елку новогоднюю поставили, ледяную горку оборудовали. Также по просьбе жителей совместно с префектурой разместили автобусные остановки у поселка. Обустроили пруд, площадку для выгула домашних животных.

Вы сейчас строите в основном на территории Новой Москвы?

Да, плюс еще два поселка: «Рига-Парк» по Новорижскому шоссе и «Пушкинский лес» на Ярославском шоссе. Они, как и другие наши поселки, расположены в 25–30 км от МКАД. Строим под заказчика: клиент приходит, выбирает проект, место, и мы приступаем к работе. Причем речь может идти как об элитной недвижимости, так и о жилье эконом-класса. В то же время у нас всегда есть несколько уже построенных домов, готовых к продаже.

В сегодняшних экономических условиях, пожалуй, важную роль играет ценовая политика компании?

Несомненно. В кризисный период мы снизили цены на недвижимость до минимального уровня рентабельности. У нас по проекту «Европейская долина 2» сейчас самые низкие цены в регионе. Например, дом под чистовую отделку площадью 90 кв. м с собственным земельным участком стоит 3,8 млн рублей.

Но это же стоимость хорошей однокомнатной квартиры в той же Новой

В кризисный период мы снизили цены на недвижимость до минимального уровня рентабельности. У нас по проекту «Европейская долина 2» сейчас самые низкие цены в регионе.

Наверное, основная проблема лежит в области психологии. Люди за многие десятилетия привыкли к городским квартирам, а собственное жилье многими еще воспринимается как удел избранных.

Психология постепенно меняется, и, как мне кажется, время работает на VERITAS DOMINI. Несмотря на неблагоприятные факторы, количество владельцев загородной недвижимости и в Новой Москве, и в ближайшем Подмосковье растет год от года. В том числе благодаря нашей работе. Все больше людей получают возможность в полной мере оценить преимущества индивидуального жилья — собственного, качественного, комфортного, красивого, экологичного. Перспективы этого сегмента рынка недвижимости и у меня, и у всей команды VERITAS DOMINI сомнений не вызывают.

ГЕОКОМПАНИ

Геологические, экологические и геодезические изыскания для строительства

Инженерные изыскания — важнейший вид строительной деятельности, ведь именно с них начинается любое строительство. Инженерно-геологические изыскания позволяют выявить геологическую обстановку участка, спрогнозировать образование оползней, подтоплений, просадок, а также возникновение карстовых провалов и прочих процессов. На основании отчета о проведении геологических изысканий выдается разрешительная документация, необходимая для строительства сооружений или проведения работ. Начиная с момента образования в 2012 г. ООО «ГеоКомпани» выполнила изыскания более чем на 2000 объектах. Клиентами предприятия стали такие крупные организации, как «Леруа Мерлен», GOOD WOOD, «Мортон» (вошла в состав ГК «ПИК») и мн. др. Подробнее о специфике работы в сфере изысканий для строительства рассказал генеральный директор «ГеоКомпани» Владимир Анатольевич Зборовский.



Владимир Анатольевич, на чем специализируется ваша компания?

Наше приоритетное направление — инженерно-геологические изыскания, т.е., простыми словами, изучение грунтов участка. Мы исследуем почвенные слои и определяем, какой фундамент необходим, чтобы постройка стояла долго и крепко, можно ли в принципе строить на выбранном участке. Также проводим инженерно-геодезические и экологические изыскания. Геодезические изыскания — комплекс работ, направленный на получение информации о рельефе и ситуации местности. Инженерно-геодезические работы начинают с составления технического задания и подготовки документации, проведения сбора и анализа имеющейся картографической информации о данном участке. Далее специалисты компании проводят обследование территории и составляют предварительный план необходимых работ. После этого приступаем к топографической съемке участка, сетей, подземных и наземных коммуникаций. Полученные и обработанные данные служат основой для проектирования и для проведения других видов изысканий и обследований.

Что касается наших работ, связанных с экологическими изысканиями, то каждый случай индивидуален. В основном это измерение потока радона, микробиологические исследования и анализ воды.

В каких случаях к вам обращаются строительные организации?



Генеральный директор — Владимир Анатольевич Зборовский

В 2008 г. окончил Российский университет дружбы народов по специальности «геология, поиск и разведка месторождений полезных ископаемых». После окончания вуза работал специалистом в сфере инженерной геологии. Занимал должность заместителя главного инженера по инженерным изысканиям проекта «Расширение Единой системы газоснабжения для обеспечения подачи газа в газопровод «Южный поток», сухопутный участок». В 2012 г. организовал и возглавил компанию «ГеоКомпани».

Когда им требуется субподрядчик для проведения инженерно-геологического обследования до этапа просчета нагрузок и проектирования фундамента. Тогда на объект приезжают наши машины со спецоборудованием. Специалисты компании отбирают образцы грунта, маркируют и отдают в лабораторию. Там с ними проводят несколько видов испытаний для определения физических и механических свойств. Большинство

зданий и сооружений, к строительству которых привлекают нашу компанию, относятся ко второму уровню ответственности. Их возведение требует обязательного выполнения не только механических испытаний грунтов в лаборатории, но также и проведения полевых испытаний (статическое зондирование, если требуется, то динамическое зондирование, штамповое испытание грунтов). Соответственно, мы все это осуществляем.

Есть ли у «ГеоКомпани» постоянные партнеры?

Один из крупных заказчиков — компания GOOD WOOD, специализирующаяся на строительстве деревянных загородных домов. Эта компания практически для каждой постройки проводит геологические изыскания. Тем самым они предохраняют себя от каких-либо форс-мажорных ситуаций. Бывали случаи, когда в проектах фигурировал определенный фундамент, но, приезжая на место, мы обнаруживали в грунте прослой торфа, что становилось неприемлемым для выбранного материала. Застройщик менял изначальное решение: в противном случае в паводок постройка бы наклонилась или разрушилась, что привело бы к убыткам для компании, дающей гарантии на свои дома.

Наши услуги востребованы у ряда предприятий, занимающихся коттеджным строительством. Кроме того, нас привлекают при строительстве многоквартирных домов. Например, сотрудничали с крупнейшим застройщиком — ГК «Мортон» — выполняли для них бурение, полевые испытания. Работы проводились в ЖК «Бутово-парк» на Варшавском шоссе.

Будем рады предложить свои услуги всем заинтересованным организациям и частным лицам и по другим направлениям деятельности — например, если необходимо исследовать участок перед его покупкой, чтобы принять верное решение, либо урегулировать спор о восстановлении границ участка (добровольно или через суд).

Как регламентируется деятельность вашей компании?

Для того, чтобы осуществлять изыскательную деятельность законно, мы вступили в СРО НП «Стандарт-Изыскания». Ежегодно эта организация проводит камеральные проверки, положительный результат которых продлевает действие свидетельства о вступлении в СРО. Это и есть основная лицензия, которая требуется для легального осуществления инженерных изысканий. Действующее свидетельство открывает возможности работать по шести видам изысканий: геологическим, геодезическим, экологическим, геофизическим, гидрометеорологическим и геотехническим.

логическим, геодезическим, экологическим, геофизическим, гидрометеорологическим и геотехническим.

Что вы считаете своим преимуществом?

У нас три буровые бригады, которые выезжают на заказ очень оперативно. Они базируются в подмосковном городе Щелково. Если объект находится в том же районе, то мы можем отправить специалистов в день обращения. В большинстве случаев мы приезжаем на следующий день после заявки. Кроме того, после проведения геологических изысканий мы, с помощью наших надежных партнеров, делаем расчет типа фундамента будущего здания.

У нас семейный бизнес, а это вселяет дополнительную уверенность. Ведь, помимо ответственности перед фирмой, сотрудники ответственны и перед всеми родственниками. Например, недобросо-

Какие-либо необычные решения вы применяли в своей изыскательской практике?

К нам однажды обратились владельцы огромного участка земли, решившие изменить его дизайн. На участке был расположен пруд, который мы обследовали с целью выявления глубины залегающих донных отложений. Требовалось понять, насколько водоем нуждается в чистке и какое количество грунта необходимо снять. При этом пробурить скважины в самом водоеме оказалось проблематичным. Тогда мы из досок и обычного пеноплекса соорудили плот, затем расположили на нем переносную буровую установку. Вышли на поверхность водоема, и, используя обсадную трубу, которая задавливалась в грунт для гидроизоляции, выполнили бурение донных отложений. Это было очень интересно!

У нас три буровые бригады, которые выезжают на заказ очень оперативно. Они базируются в подмосковном городе Щелково. Если объект находится в том же районе, то мы можем отправить специалистов в день обращения.

вестные буровики часто берут с заказчика деньги за определенный метраж бурения, но выполняют его не до конца. В «ГеоКомпани» этот момент исключен полностью.

Если взглянуть на средний возраст сотрудников, то наша фирма молодая, что не мешает нам получать положительные заключения экспертизы, выполнять работу быстро, качественно, в срок. За все время существования, начиная с 2012 г., мы завершили работы на более 2 000 объектах.

Как работа вашей компании связана с сезонностью?

Практика показывает, что лучше проводить исследования в наилучший для участка период. Поэтому сезон для нас наступает в марте, апреле, мае, — время, когда сходит снег, идут паводки и можно увидеть максимальный уровень грунтовой воды на участке.

Есть у нас и собственные разработки — например, установили буровую установку на ГАЗель. Я никогда не видел, чтобы кто-то до нас так делал. Дело в том, что буровые установки для коттеджного строительства ставят на УАЗы. Мы же разместили на полноприводной ГАЗели и явно не прогадали: машина мягче, расход топлива ниже, а бригаде комфортней.

Какие планы у вашей компании?

Как выяснилось на примере Чеховского района Московской области, при получении разрешения на строительство в 30% случаев происходит отказ. То есть люди покупают участок и только потом узнают, что строить на нем нельзя. Поскольку появился запрос рынка, мы планируем сотрудничество с одной проектной организацией в вопросе получения разрешений на строительство.



Надежная гидрозащита: выверенные решения

ООО «Инфи-Групп» проводит все работы, связанные с гидроизоляцией: восстановление гидрозащиты зданий и сооружений (устранение протечек); ремонт и восстановление кровельных покрытий (тепло- и гидроизоляция); ремонт, усиление и восстановление кирпичных и бетонных конструкций. При новом строительстве предприятие выполнит как гидроизоляцию подземных конструкций объекта, в том числе деформационных швов и вводов инженерных коммуникаций, так и займется устройством плоских кровель с различными типами кровельного (гидроизоляционного) покрытия. О специфике работы «Инфи-Групп» рассказывает генеральный директор Денис Анатольевич Попов.



Генеральный директор — Денис Анатольевич Попов. Родился в Тульской области. Окончил строительный техникум, после службы в армии работал проходчиком по прокладке подземных коммуникаций в ООО «Фирма РАСТА». Поступил в МГУ по специальности «строительство подземных сооружений и шахт», был назначен на должность горного мастера. По окончании вуза — инженер по гидроизоляции в ООО «ПСМ-Сервис», затем — заместитель генерального директора. После реструктуризации компании в 2012 г. возглавил ООО «Инфи-Групп». Прошел обучение по программе MBA «Руководитель проектов».

Денис Анатольевич, какое направление для компании приоритетно?

Ремонтные работы в области гидроизоляции — устранение протечек, ремонт кровель, бетонных и кирпичных сооружений, а также усиление конструкций. Нам интересно работать с различными объектами, среди которых немало сложных, требующих нетривиальных решений.

В каких случаях необходимы и как производятся работы по устранению протечек и усилению конструкций?

Требуют ремонта старые постройки с обветшавшими фундаментами и гидроизоляционными системами, а также новые здания и сооружения, где не работает гидроизоляция, и, как следствие, поступает грунтовая или ливневая (таялая) вода во внутренние помещения, находящиеся ниже уровня земли. В основе ремонтных работ — метод инъектирования. Специальным насосом высокого давления в места проникновения воды (как правило, это рабочие, технологические, деформационные швы и трещины, места ввода инженерных коммуникаций) нагнетается инъекционный материал на основе полиуретановой смолы с низкой вязкостью. После полимеризации он имеет постоянную эластичность и позволяет герметизировать подвижные трещины, деформационные и конструктивные швы бетонирования. Для устранения протечек используются специальные полиуретановые составы или акрилаты, которые подходят для применения в системах питьевого водоснабжения.

Для усиления или восстановления кирпичной кладки (кирпичных фундаментов) используются специальные микроцементы, которые также инъектируют в «тело» объекта, в некоторых случаях — с применением гидрофобизации. Для железобетонных конструкций применяются, как правило, эпоксидные составы либо технология внешнего армирования. Технологии подробно описаны на сайте <http://infi-group.ru>, который максимально информативен в профессиональном плане.

Помимо отличного сайта, в чем преимущества вашей компании перед конкурентами?

Наше кредо — ответственность за работу. Даже в случае недостаточного фи-

нансирования и прочих неблагоприятных условий мы добиваемся выполнения взятых обязательств, выполняя задание в срок, качественно и в рамках бюджета. Репутация для нас — на первом месте, и большинство заказов мы получаем по рекомендациям от тех, с кем ранее сотрудничали.

Бизнес-процессы в компании выстроены качественно и эффективно: от построения взаимоотношений с заказчиком до полного комплекта исполнительной документации и акта реализации договора. Много времени уделяем планированию и расчетам, что помогает не допустить ошибок в организации и выполнении работ. Организаторской деятельности учимся у старших партнеров: генподрядчиков «Самолет Девелопмент», «Сатори», «СМУ-55».

В 2016 г. мы добились снижения цен на наши услуги за счет оптимизации бизнес-процессов и снижения стоимости закупок материалов и оборудования, тем самым увеличив объемы выполненных работ. Рассматриваем и возможность безавансового выполнения заказов, что удобно для некоторых партнеров.

Как планируете развиваться?

Расширим предприятие: откроем проектное подразделение, лабораторию по экспертизе проблемных сооружений.

В 2017 г. запустим торговое подразделение по продажам материалов, оборудования и сопутствующих товаров для ремонта и восстановления строительных конструкций, гидро- и теплоизоляции. На данный момент разрабатываем сайт (интернет-магазин) на домене infimart.ru. Выбрать позиции помогут специалисты-технологи, их консультации и выезд в пределах Московского региона — бесплатно. Аналогов магазина с полным ассортиментом и технологическим сопровождением на столичном рынке нет.

REROOM



Умные решения для качественного ремонта

Современный дизайн квартир, домов, таунхаусов, которые мы видим в интерьерных изданиях, вызывает восхищение. Однако профессионалам строительного рынка, к каковым без сомнения относится компания REROOM, доподлинно известно, сколько труда стоит за реализованным проектом, сколько времени, сил, умений требует каждый объект. Чем сложнее и интереснее задумка архитектора, дизайнера — тем большим мастерством должен обладать подрядчик, облакающий визуальную разработку в реальные формы. О том, как выполнить строительно-ремонтные работы на всех этапах таким образом, чтобы результатом был доволен и заказчик, и автор дизайн-проекта, рассказывает генеральный директор ООО «Рерум» Алексей Николаевич Власов.



АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ ВЛАСОВ,
генеральный директор

Алексей Николаевич, за три года деятельности на столичном строительно-ремонтном рынке вам удалось привлечь немало клиентов, среди которых, помимо частных лиц, — известные архитектурные бюро, а также крупные застройщики. Расскажите, как складывается ваша работа с заказчиками.

Все начинается с проекта — мы, прежде всего, смотрим документацию, и, если она проработана и нам интересен заказ, то определяем план работ, сроки каждого этапа. Мы всесторонне изучаем проект прежде, чем начать его реализацию, оцениваем перспективы, обсуждаем материалы. Стремимся максимально помочь заказчику на всех стадиях, например, берем закупку материалов для черновой отделки на себя. Не секрет, что для многих «строительный шопинг» — это немалый стресс, который мы стараемся нивелировать.

Многие заказчики сетуют, что крайне трудно найти подрядчика, кото-

рый бы грамотно выполнил проект любой сложности. Как я понимаю, вы готовы предложить услуги надлежащего качества?

Верно. Мы — одна из тех компаний, которые гарантируют качество и современный сервис. По опыту знаю, что чем проще выглядит объект, тем сложнее его воплотить в жизнь, тогда как под огромным количеством деталей зачастую скрыты огрехи строителей. Чтобы реализовать нетривиальный интерьер, помимо технической документации важна работа строителей в связке с архитектором, что порой несет дополнительные трудности. Нам в этом плане повезло: мы сотрудничаем с лауреатом многочисленных архитектурных и интерьерных премий Сергеем Наседкиным, руководителем бюро Arch.625. Каждый проект Сергея — это маленький шедевр, который продуман до мелочей. По его разработке мы воплотили в реальность квартиру с очень сложной геометрией, сейчас этот объект проходит этап декорирования и мебелировки. Другой наш совместный проект — квартира на Пятницком шоссе — удостоился Гран-при в открытом всероссийском конкурсе «Интерьерная премия INTERIA AWARDS-2016». С Сергеем работать очень интересно и всегда есть чему поучиться.

Отмечу, что высоких результатов мы достигаем во многом за счет работы профессионалов различных направлений, среди которых нет выходцев из Средней Азии. В штате сейчас порядка 60 человек, и мы, как правило, обходимся своими силами без субподрядчиков, привлекая сторонних специалистов лишь на узкопрофильные виды работ.

Каковы особенности современных интерьеров? Что необходимо учитывать при реализации проектов прежде всего?

В современных интерьерах дизайнеры используют нестандартные материалы, например, стекло, дерево, для отделки стен. Одним из основных условий стало применение высоких технологий: систем «умный дом», вентиляции, отопления, различных сценариев освещения. Для нас это в первую очередь — сложная инженерия. Поэтому на всех этапах работы важен как опыт специалистов, так и качество закупленных материалов.

На ремонт вы даете гарантию — насколько это важно заказчику?

С гарантией он получает уверенность, что нигде не потечет и ничего не отвалится. То есть радость от заселения будет полной. А в случае какого-либо сбоя или иной проблемы наши специалисты оперативно ее устранят.

Что в планах у компании? Повлияла ли на них текущая ситуация в экономике?

Мы стремимся упрочить свое положение на рынке, стать партнерами для тех, кому нужны надежные исполнители. Кроме того, будем развивать еще одно направление деятельности — малоэтажное строительство. У нас есть удачная реализация в этой сфере: дом на Можайском шоссе по проекту Arch.625. Работа была опубликована во многих архитектурных изданиях, таких, например, как ArchDaily.

Что касается экономической ситуации, то строительство жилья в Московском регионе не прекращается, а в 2016 г. введено в строй рекордное количество квадратных метров. Потребность в отделочных и ремонтных работах будет возрастать, а опыт, знания и потенциал позволяют нам претендовать на лидирующие позиции в этом сегменте рынка.

МОСКОВСКАЯ ОБОЙНАЯ ФАБРИКА



Обои в интерьере: современный дизайн, вековые традиции

С 1860 г. ЗАО «Московская обойная фабрика» производит красивую экологичную продукцию, незаменимую для внутренней отделки помещений. Сейчас в ассортименте предприятия — более 600 артикулов: обои бумажные глубокой печати (симплекс), бумажные на склеенной основе с устойчивым тисненым рельефом (дуплекс), экологически чистые обои на флизелиновой основе, виниловые обои на флизелиновой и бумажной основах, а также строительные обои. «Мы не только сохраняем вековые традиции, но еще умело сочетаем их с новыми технологиями, используем современное импортное оборудование и материалы, что позволяет производить обои европейского качества и сотрудничать со всеми регионами России, с ближним и дальним зарубежьем», — с гордостью говорит о своей компании ее генеральный директор Игорь Михайлович Ценин.



ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ ЦЕНИН,
генеральный директор

Вы представляете старейшее предприятие по производству обоев в России, преодолели полуторазековой рубеж. История и традиции для вас — не пустые слова, однако фабрика живет не только прошлым, но и уверенно смотрит в будущее. В чем секрет?

В постоянном развитии и поиске различных путей, стремлении выпускать востребованную продукцию отличного качества. Если обратиться к истории предприятия, то его первый владелец, Иван Николаевич Дунаев, к 1891 г. своими ста-

раниями и предпринимательским умением превратил наполовину кустарное производство в настоящую обойную фабрику. В то время промышленность только зарождалась, все делалось вручную. Для печати обоев использовали деревянные формы в виде рам, на которых резчик вырезал различные рисунки. Затем на формы наносили краску, и рабочий оттиском переводил рисунок на бумагу. За 11 часов рабочего дня работник успевал отпечатать одной краской до 800 м обоев.

Первые машины для печати обоев появились в 1916 г. при другом владельце — Н.П. Дмитриевой. Они приводились в действие вращением ручки (механизм наподобие ручной мясорубки). Налажен и сбыт: покупатели могли приобрести обои в магазине при фабрике или же заказать их по образцам.

В октябре 1923 г., когда производство было возобновлено после национализации, предприятие получило название «Обойная фабрика №5». Численность рабочих в это время составляла около 100 человек, которые при работе в одну смену производили примерно 3 млн кусков обоев длиной 8 м. С каждым годом производительность увеличивалась: в 1928 г. фабрика выпускала 8,1 млн кусков в год, а в 1939 г. уже 20,5 млн. кусков в год. Скорость печатных машин также возросла и составила 60 м в минуту.

Во время Великой Отечественной войны фабрика переориентировалась

на выпуск маскировочных средств на тканевой, бумажной основе и нанесение противохимических защитных покрытий на ткани. В июне 1945 г. выпуск обоев был возобновлен, и к 60-м годам на предприятии производилась третья часть всех обоев в стране.

Неудивительно, что сейчас фабрика является одним из стабильных производителей, имеющего репутацию надежного поставщика. Мы — одни из немногих, кто отличается узнаваемым почерком: очень бережно относимся к своим архивам, храним каталоги продукции за 50-е, 60-е, 70-е гг. прошлого столетия. Неслучайно среди наших заказчиков — многочисленные музеи. Наши работы можно увидеть в музее-квартире В.И. Ленина в Московском Кремле, музее-квартире Ф.И. Шаляпина в Санкт-Петербурге, музее-квартире А.П. Чехова в Мелихово Московской области. Выполняли специальные заказы для музеев Франции и Бельгии.

Что вы предлагаете сейчас потребителю?

В создании коллекций обоев мы видим прежде всего творчество, которое дарит эмоции, радует, а не безликое массовое производство. Именно такой подход привлекает покупателей. При этом используем передовые технологии, доводя тем самым замысел творческой группы

(дизайнеров) до совершенства. Хотим, чтобы продукция была сделана на совесть, поскольку уверены — наши обои своей эстетикой отвечают самым требовательным вкусам наших покупателей.

Бумажные обои, которые мы предлагаем, — востребованная продукция, особенно среди приверженцев экологичных материалов. Обои дуплекс (бумажные, двухслойные, тисненые) можно смело считать прочным и долговечным современным типом финишного покрытия для стен, поскольку технологии его производства сильно ушли вперед.

При этом в стране немного фабрик, которые сохранили производство именно бумажных обоев. Наше предприятие по праву гордится тем, что мы его не просто сохранили, но и поставили на совершенно иной — высокий — уровень. Московские бумажные обои отличаются от других аналогов: они узнаваемы и востребованы не только в России, но и еще в 12 странах мира. Современные бумажные обои очень разнообразны по текстуре (гладкие, рельефные, тисненые) и по цветовой палитре. Ценовая категория также различна и зависит от плотности бумаги, простоты либо сложности рисунка. Хочу отметить, что продукция фабрики не относится к нижнему ценовому сегменту, качество и работу с дизайнами мы ставим во главу угла, а это стоит определенных затрат.

Говоря о том, что нас отличает от других производителей, отмечу линейку бумажных обоев «Экостайл», запущенную в 2014 г. В производстве используется более плотная бумага, применяются другие краски, иначе выглядит перламутр. Обои произведены на таком высоком технологическом уровне, что по внешнему виду продукция не уступает виниловому покрытию. В названии отражена концепция: экологичный стиль, удовлетворение потребности человека дышать воздухом, жить в помещении, где нет винила.

Помимо первоклассных бумажных обоев, какие виды продукции пользуются устойчивым спросом?

Востребованы все виды, которые мы предлагаем, а при выборе того или иного изделия покупатели опираются на собственный вкус, финансовые возможности и требования конкретного помещения для отделки. Например, для кухни, ванной комнаты, любого помещения с повышенной влажностью оптимальны виниловые обои. Им не страшна повышенная влажность в помещениях, к тому же они не боятся каких-либо загрязнений. Внешний вид виниловых обоев способен достоверно имитировать любой строительный материал (плитку, камень, штукатурку и др.), позволяет получить оригинальный декор по оптимальной цене.

Флизелиновые обои славятся универсальностью. Их легко клеить, они экологичны, безопасны, не нарушают воздушно-влажностный микроклимат помещений, легко чистятся и потому даже самые сильные загрязнения им не страшны. Наши флизелиновые обои можно использовать в любых помещениях: как в квартирах, так и в офисах. Существуют и комбинированные варианты продукции: виниловые обои на флизелиновой основе, которые стали доступны потребителю не столь давно. Такие обои, помимо эффектного внешнего вида (рельефные, с орнаментом и т.д.), отличают прочность, способность визуально выровнять любую стену, устойчивость к различным деформациям.

Помимо этих видов, предлагаем фотообои и обои для строительных компаний — в специальных бобинах.

Как вы контролируете качество продукции?

Очень многое зависит от контроля качества входного сырья. Поэтому сотрудничаем с проверенными поставщиками. Бумагу получаем от бумажного комбината «Компас» (Архангельская область, г. Котлас), пензенского комбината «Маяк», а также из Белоруссии.

Флизелин покупаем немецкий и отечественный, доля европейского сырья с каждым разом сокращается. Краски — преимущественно российского производства. Контроль качества очень высок: как технологический, так и лабораторный. Если случается брак, то подробно рассматриваем каждый случай, анализируем.

Вы можете предложить какую-либо продукцию, аналогов которой нет у конкурентов?

Мы производим обои не только точным методом, но и работаем по единичным заказам на различных основах: на бумаге, флизелине, виниле. Делаем фотообои по индивидуальному рисунку («ирис»). Подобный заказ выполняется быстро, хотя его стоимость выше. Мы начали развивать направление «обои

на заказ», поскольку это идеальный вариант для тех клиентов, которые знают, чего они хотят, и получают требуемое. Мы понимаем этот вызов рынка, принимаем и удовлетворяем его. Заказчик сам выберет основу, какую пожелает: гладкую либо рельеф, а также длину и ширину, материал. Бывает, что приносят фотографию интерьера и мы, отталкиваясь от этого, подбираем обои под общую стилистику. Думаю, за этим — будущее. Наша цель не столько быть лидерами, сколько отличаться от других, давать людям то, чего они желают.

Вам приходится работать с профессионалами из разных сфер: технологами, дизайнерами. В чем особенность взаимодействия?

Действительно, коллектив у нас разноплановый, однако администрация фабрики смогла создать такой климат, что люди здесь работают и развиваются. Многих своих сотрудников (выпускников химико-технологического вуза) обучаем здесь, т.к. специально для обойного производства кадры нигде не готовят. Это самый верный и надежный путь. У нас есть высокопрофессиональные специалисты: главный технолог и начальник производства — кандидаты наук. Все люди отработали на производстве и в лаборатории не один десяток лет. Кстати, наша собственная лаборатория обладает такими возможностями, что к нам обращаются предприятия-конкуренты.

Что касается творческой составляющей, то мы регулярно посещаем выставки, смотрим дизайны. Покупаем эскизы у ведущих студий дизайнера, как российских, так и немецких, итальянских. Используем старые разработки: то, что было приятно глазу 30–50 лет назад, можно и сейчас запустить в линейку, изменив цвет, подход, добавив детали, поработав с фоном. Важно, чтобы в творческой группе, у которой взгляд на то, что должно быть на стенах, сопрягался с чувством прекрасного, с гармонией, было понимание тенденций, цвета. В результате 65–70% тех, кто зашел в магазин, покупают наши обои. Часто видим свою продукцию в телевизионных передачах, современных фильмах.

Что в планах?

На данном этапе усовершенствуем цифровую печать обоев. Развиваем продажи через интернет-магазин и флагманский «Дом обоев». Применяем различные технологии: проводим показы, грамотно выставляем образцы и др. Те, кто с нами сотрудничают, уже оценили все плюсы взаимодействия. Хочу пожелать нашим партнерам успеха: в этом случае мы останемся востребованными.



ТЕХПРОЕКТСТРОЙ



Строительно-техническая экспертиза по всем правилам

Любому девелоперу известно, что без прохождения экспертизы проектной документации перед началом любого строительства нельзя получить разрешение на строительные работы. А компании, которые уже возвели объект, зачастую недовольны качеством выполненных работ либо излишними расходами и тоже вынуждены обращаться к экспертам. Для того, чтобы помочь инвесторам и застройщикам, в 2013 г. было создано ООО «Экспертная компания «ТехПроектСтрой». Структура обладает необходимой компетенцией, широчайшим опытом, современной инструментально-технической базой, а также профессионалами высокого класса — всем тем, что необходимо для проведения строительных экспертиз и получения достоверного результата. Генеральный директор ЭК «ТехПроектСтрой» Алексей Николаевич Юшкевич подробно остановился на том, какие виды экспертиз проводит организация и как выстроена ее работа.



Генеральный директор — Алексей Николаевич Юшкевич. Родился в г. Иваново, там же окончил архитектурно-строительный университет (ИГАСУ) по специальности «промышленное и гражданское строительство» в 2009 г. С момента окончания вуза посвятил себя исключительно выбранной сфере — экспертизе в строительстве.

Алексей Николаевич, когда востребована строительная экспертиза, которая является основной специализацией вашей компании, и что она представляет собой?

Строительная экспертиза как отдельный подкласс инженерно-технических экспертиз включает в себя весьма обширную область исследований, требующих специальных знаний, навыков и технического оснащения.

Строительно-техническая экспертиза, как правило, проводится при возникнове-

нии разногласий между заказчиком и подрядчиком, а также другими участниками строительного процесса. При возникновении споров, возникших между сторонами, такая экспертиза является мощным инструментом для их урегулирования.

Производство экспертизы представляет собой некоторое исследование, которое может выполняться как интеллектуально на основании профессиональных знаний по установленным методикам либо с применением специализированного оборудования.

Насколько часто возникают разногласия, и что конкретно дает сторонам обращение к экспертной организации?

Строительная сфера, увы, далека от идеальной среды деятельности. Избегать каких-либо огрехов в работе бывает сложно: многое зависит от человеческого фактора. Неквалифицированный персонал, нарушение технологий, выполнение работ не в полном объеме, нецелевое использование средств — все эти факторы ведут к конфликтам в процессе работ либо по их завершению, где основной претензией является качество работ подрядчика, не соответствующее, с точки зрения заказчика, его затратам. Бывают и обратные ситуации, когда производители работ сетуют на излишнюю придирчивость заказчика.

Споры можно урегулировать в досудебном порядке по соглашению сторон, когда заказчик выплачивает подрядчику сумму меньше объявленной из-за необходимости устранить недоделки, либо подрядчик сам приводит свою работу в соответствие с установленными требованиями. Вариантов договориться меньше в тех случаях, когда одна из сторон является госструктурой, а другая — коммерческой фирмой, и сотрудничество начи-

нается в рамках тендера либо госзакупок. В тех случаях, когда кто-либо собирается обратиться в суд, строительная экспертиза будет необходимым доказательством своей правоты на этапе подготовки к судебному процессу.

Основанием для проведения судебной строительной экспертизы является определение суда или постановление нотариуса. Результатом ее проведения становится заключение эксперта, в котором отражены ответы на те или иные вопросы технического характера, вынесенные судом на экспертизу.

Чем регламентируется ваша деятельность?

Экспертные услуги могут оказываться как специализирующимися на данном виде работ организациями, так и обычными физическими лицами, имеющими образование по соответствующей сфере и являющимися специалистами в своем деле.

В соответствии с законодательством РФ экспертная деятельность не лицензируется. Деятельность государственных и негосударственных экспертных учреждений производится в соответствии с уставными документами таких организаций и регламентируется Федеральным законом от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». Само же производство экспертиз осуществляется в соответствии Конституцией РФ, Уголовно-процессуальным кодексом (УПК РФ), Арбитражным процессуальным (АПК РФ) и Гражданским процессуальным кодексами (ГПК РФ), Кодексом РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ), Налоговым и Таможенным кодексами РФ, законодательством Российской Федерации о здравоохранении, Федераль-

ным законом от 31 мая 2001 г. №73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» и др. федеральными законами и нормативно-правовыми актами.

Как осуществляются экспертизы в вашей компании? Кто их проводит?

Хотя экспертизой могут заниматься не только специализированные организации, к экспертам различных направлений предъявляются высокие требования. Кроме профильного образования, судебные эксперты должны ориентироваться в соответствующей области нормативных документов, своевременно реагировать на обновление нормативно-технической, законодательной и правовой базы, проходить профессиональную подготовку и аттестацию не реже одного раза в три года. Сотрудники нашей компании — выпускники строительных вузов по специальности «промышленное и гражданское строительство», которые выбрали для себя направление экспертизы.

Экспертизы бывают как узконаправленными (к примеру, строительно-техническая), так и комплексными (строительно-техническая и землеустроительная). Мы выполняем различные виды экспертиз, с перечнем которых можно ознакомиться у нас на сайте. Все экспертизы проходят в несколько этапов: сбор материала об объекте или предмете экспертизы, необходимые исследования (документальные и натурные), аналитическая работа и формирование заключения. Причем к результату экспертной деятельности — заключению эксперта (специалиста), также предъявляются определенные требования по форме и содержанию. Исследование должно быть полным и всесторонним, основанным строго на научной или практической основе, а выводы — четкими и исключать возможность двойного толкования.

Что, помимо судебных споров, служит основанием для обязательной экспертной оценки?

Проектно-сметная документация, разработка которой предшествует любому



строительству, реконструкции либо капитальному ремонту здания. Мы проводим негосударственную экспертизу проектной документации, в результате которой даем оценку ее соответствия или несоответствия требованиям законодательства РФ, а также всем строительным нормам и стандартам. Экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий очень важна как с технической точки зрения для обеспечения безопасности строящихся зданий, так и юридической, поскольку без нее нельзя получить разрешение на строительство.

Посредством экспертизы контролируется соответствие предпроектной и проектной документации исходным и правоустанавливающим документам, установленным нормам, техническим условиям и требованиям. Отдельное внимание в области экспертизы проектной документации мы уделяем экспертизе сметной части проектов, поскольку сегодня это — важный экономический инструмент. На основании анализа проектно-сметной документации часто решается вопрос о целесообразности реализации того или иного проекта, а также с его помощью возможно исключить ошибки, которые могут привести к перерасходу финансовых средств при строительстве, реконструкции объектов различного назначения. Экспертная компания «ТехПроектСтрой» имеет большой опыт анализа смет самых разных объектов: жилых домов, торговых и офисных центров, социальных, промышленных сооружений.

Помимо вас есть немало компаний, специализирующихся на экспертизах, в том числе — госструктуры. Почему проведения исследований лучше выбирать «ТехПроектСтрой»?

Процедура, заказанная в негосударственной организации, происходит гораздо быстрее, а значит, намеченные сроки строительства не будут сдвигаться.

Мы располагаем хорошей техническо-инструментальной базой для проведения строительной экспертизы уже реализованных объектов. Доводилось обследовать жилые и коммерческие объекты, склады, технические постройки. Среди наших заказчиков — как коммер-

ческие, так и государственные предприятия: ОАО «НИИ парашютостроения», ПАО «Моспромстрой», ФКУ «Управление финансового обеспечения Министерства обороны Российской Федерации по г. Москве и Московской области» и др. Недавно выполнили экспертизу оценки качества работ подрядчика на объекте структуры, подведомственной «Роскосмосу» (ФГУП «ЦЭНКИ»): обнаружили основание для взыскания крупной (100 млн руб.) суммы неустойки. А это влечет за собой уголовный процесс.

Помимо исследований проектной документации и экспертизы уже построенных объектов, мы проработали немало дополнительных направлений, благодаря которым заказчик, если у него возникнет необходимость, получит и другие услуги либо их комплекс. Мы занимаемся проектированием, обследованием (оценкой технического состояния зданий), проверкой выполнения отдельных видов работ. В качестве проектировщиков выступили на объекте ТРЦ общей площадью 13 тыс. кв. м в Тольятти.

Работа на каждом объекте для нас не сводится к набору шаблонных действий: требуется индивидуальный подход и огромное внимание, которое мы готовы уделять в купе с логическим мышлением, детальным кропотливым изучением проблемы.

Каким вы видите свое дальнейшее развитие, к чему станете стремиться?

Сейчас мы проводим свыше ста экспертиз в год и планируем увеличить их количество. Для этого необходимо расширение компании: откроем филиалы в регионах — Саратове, Тамбове и Белгороде. География работ у нас обширная, мы выезжали на объекты Камчатки, Норильска, Уфы. Мобильны, подвижны, готовы выполнить все необходимые запросы.

У нас есть положительный опыт участия в тендерах — будем развивать это направление. Помимо привлечения новых клиентов, планируем продолжать работу с давними заказчиками, которые, благодаря нашей слаженной работе, не упускают нас из вида, если вновь возникает необходимость в той или иной экспертизе.



ТЕХНОПРОК



Жидкая гидроизоляция от «Технопрок»



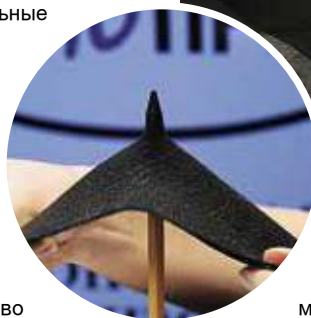
Битумно-полимерная эмульсия (жидкая резина), нанесенная с помощью специального оборудования на плоские кровли, фундамент или стены зданий, моментально образует на объекте эластичное водонепроницаемое покрытие. Технологию принято называть «гидроизоляция жидкой резиной», а ее преимущество перед популярной рулонной кровлей — отсутствие стыков и способность предохранять поверхность не только от влаги, но также от пара и радона. В 2003 г. для реализации данной методики в России, была образована компания «Технопрок». Сегодня предприятие выпускает жидкую резину на заводе в Израиле под двумя торговыми марками — Технопрок и Rapidflex. Также организация обладает собственным производством в Подмоскowie, где изготавливает оборудование для нанесения битумно-полимерных гидроизоляционных материалов.

Технология распыления жидкой резины позволяет бригаде из трех человек

за одну рабочую смену создать бесшовный равномерный гидроизоляционный слой на поверхности в 1 000 кв. м. Битумно-полимерная эмульсия характеризуется высокой адгезией. Материал на водной основе — в нем нет ни капли растворителей. Его можно свободно применять в тоннелях и помещениях — жидкая резина не обладает удушающим запахом.

Стоит отметить и другую важную особенность эмульсии — ее нельзя хранить при отрицательной температуре. Вот почему специалистам, которые выполняют работы, необходимо наносить гидроизоляционный слой в теплое время. Но уже после затвердевания, высокоэластичное гидроизоляционное покрытие способно выдерживать самые сильные морозы.

Компания «Технопрок» выпускает несколько видов оборудования по нанесению жидкой резины. Для работы на объектах, где нет коммуникаций, подойдет автономная бензиновая установка. Крупное промышленное строительство может обслуживаться электрической установкой на 380 вольт. А для локального бытового ремонта с гидроизоляцией компания выпускает оборудование, работающее от сети в 220 вольт. Все установки маневренны и компактны.



На первый взгляд, рубероид дешевле жидкой резины. Но за счет минимальных трудозатрат, коротких сроков выполнения и долговечности покрытия технология жидкой гидроизоляции оказывается выгодной. Существенным фактором, который стоит учесть при расчете итоговой стоимости, является то, что битумно-полимерное покрытие не требует ремонта в течение 10 лет. А если защитный слой нарушается из-за внешнего механического воздействия, достаточно вручную замазать образовавшуюся брешь.

Сегодня компания «Технопрок» успешно сотрудничает с рядом строительных, эксплуатационных и подрядных организаций. Предприятие обеспечивает партнеров всем необходимым для жидкой гидроизоляции: предоставляет материалы и оборудование, а также проводит обучение. Семинары компании проходят дважды в месяц и длятся всего один день. За это время партнеры успевают полностью овладеть технологией и получают сертификаты для дальнейшей самостоятельной работы. Благодаря эффективности и простоте в обслуживании, технология жидкой гидроизоляции может успешно применяться управляющими компаниями сферы ЖКХ. Также метод является отличной идеей для малого бизнеса.



Рубрика: Герой номера

Акватик АО 4

Адрес: 117587 г. Москва, Варшавское ш., д. 125Ж, корп. 5
Тел.: (495) 787-49-84
E-mail: info@aquatic.ru
http://www.aquatic.ru

Рубрика: Лидер рынка

СК СтройИнвест ООО 10, 2-я обл.

Адрес: 129090, г. Москва, Щепкина ул., д. 28
Тел.: (495) 684-90-49, (903) 792-13-60
E-mail: info@sk-si.com
http://www.sk-si.com

Рубрика: Экспертное мнение

Беркшир Адвайзори Групп ООО/Berkshire Advisory Group 14

Адрес: 125130, г. Москва, Старопетровский пр-д, д. 2А
Тел.: (495) 783-16-65, (495) 783-16-66
Email: info@berkshire-ag.com
http://www.berkshire-ag.com

Ворлд Лоджистик ООО 20

Адрес: 108811, г. Москва, п. Московский, 22-й км Киевского ш., домовлад. 4, стр. 2, корп. В, подъезд 15, оф. 902В
Тел.: (929) 989-98-87
E-mail: worldlogistic@rambler.ru

ЕвроТрансРейл ООО 20

Адрес: 108811, г. Москва, п. Московский, Киевское ш. 22-й км, домовлад. 4, стр. 5, блок Е, пом. 920Е, этаж 9
Тел.: (495) 240-57-05
E-mail: evrotransrail@rambler.ru

Созидатель-Проект ООО 23

Адрес: 107023, г. Москва, Электрозаводская ул., д. 52
Тел.: 8 (495) 532-88-27
E-mail: info@sozidatel-proekt.ru
http://www.soz-p.ru

ЦЕРА ГРУПП ООО/CERA GROUP 17

Адрес: 119530, г. Москва, Очаковское ш., д. 34, оф. А311
Тел./факс: (495) 788-77-60
E-mail: info@ceragroup.ru
http://www.ceragroup.ru

Рубрика: Прорыв

ДЭКАРД ООО 26

Адрес: 115409, г. Москва, Каширское ш., д. 66, корп. 2
Тел.: (495) 363-06-08
E-mail: info@dekardkarkas.ru
http://www.dekard3d.ru

Профметалл ООО 29, 3-я обл.

Адрес: 142840, Московская обл., Ступинский р-н, пгт. Михнево, Донбасская ул., вл. 75
Тел.: (495) 255-31-31, 8 (905) 780-25-55
E-mail: info@profmetall50.ru
http://www.profmetall50.ru

Сварка и монтаж конструкций строительству ООО 32

Адрес: г. Москва, Кожевническая ул., д. 14, к. 1, оф. 5
Тел.: (495) 726-13-79, (495) 231-82-70
E-mail: ooosimks@mail.ru
http://www.svarkamontag.ru

Рубрика: Надежный партнер

ГлавМетИнвест ТПГ ООО 36

Адрес: 105118, г. Москва, Буракова ул., д. 29
Тел.: (499) 968-40-18, (985) 981-06-68, (916) 400-80-66
E-mail: glavmetinvest@mail.ru
http://www.glavmetinvest.ru

ИКС ООО/ИнжКомСеть ООО 42

Адрес: 125371, г. Москва, Волоколамское ш., д. 116, оф. 205
Тел.: (495) 544-93-95
E-mail: hk-iks@yandex.ru
http://www.икс.москва
http://www.iks.moscow

НерудСтрой-М ООО.....39

Адрес: 121170, г. Москва, Кутузовский пр-д, д. 16, стр. 4Б

E-mail: sales@stroynerud.ru, 3902642@mail.ru

Тел.: (499) 390-26-42

http://www.stroynerud.ru

Московская Обойная Фабрика ЗАО.....52

Адрес: 107140, Москва, Верхняя Красносельская ул., д. 2/1

Тел.: (495) 645-66-57

E-mail: mail@wallpaper.ru

http://www.wallpaper.ru

Архитектурная Мастерская

«ГРУППА АБВ» ООО44

Адрес: 119019, г. Москва, Филипповский пер., д. 8, стр. 1

Тел.: (495) 925-28-12

Факс: (495) 925-28-11

http://www.abv-group.ru

РЕРУМ ООО/REROOM.....51

Адрес: 115280, г. Москва, 1-й Кожуховский пр-д, д. 11

Тел.: (495) 255-21-72

E-mail: info@reroom.ru

http://www.reroom.ru

ГеоКомпани ООО48

Адрес: 117198, г. Москва, Миклухо-Маклая ул., вл. 8, стр. 3

Тел.: (495) 777-65-35, (909) 919-51-61

E-mail: geocompany2009@yandex.ru

http://www.geocompani.ru

http://www.геокомпани.рф

Технопрок ООО56

Адрес: 115551, г. Москва, Шипиловский пр-д, д. 47, оф. 1307

Тел.: (495) 343-43-15, (495) 661-28-21

E-mail: tpp@technoprok.ru

http://www.technoprok.ru

Экспертная компания

ТехПроектСтрой ООО.....54

Адрес: 121108, г. Москва, Ивана Франко ул., д. 4, корп. 14, оф. 201

Тел.: (499) 394-22-04, (499) 706-82-26

E-mail: info@tehproektstroy.ru

http://www.tehproektstroy.ru

ИНФИ-Групп ООО50

Адрес: 143912, Московская обл., г. Балашиха, Энтузиастов ш., Западная промзона, д. 7

Тел.: (903) 125-61-20, (495) 201-21-14

E-mail: infi01@bk.ru

http://www.infi-group.ru

http://www.infimart.ru

http://www.gidro-inject.ru

HOLDING VERITAS DOMINI.....46, 4-я обл.

Адрес: 121471, г. Москва, Рябиновая ул., д. 41, стр. 1

Тел.: (495) 926-35-58

http://www.vd-group.ru

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск
«Строительство»

Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
http://www.bizstol.com

Издание зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору в сфере
связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций по Центральному
Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

При перепечатке материалов ссылка
на журнал «Бизнес столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности
за точность информации, предоставленной
участниками журнала.

Адрес редакции и издателя: 107113, г. Москва,
Сокольническая пл., д. 4 А, пом. III, комн. 34

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

Порядковый номер 8
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 24.03.2017
Дата выхода 31.03.2017

По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (909) 903-19-73,
(977) 802-19-12



ООО «ПРОФМЕТАЛЛ»

Михневский завод
профильных металлоизделий

8 (495) 255-31-31

8 (800) 333-90-96

www.profmetall50.ru

info@profmetall50.ru

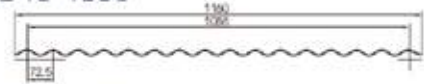
ОФИС: Москва, ул. Кировоградская, 23а, корп.1,
Бизнес центр Solutions (м. Улица Академика Янгеля)
с 9:00 до 18:00. Сб и Вс - выходной

ПРОИЗВОДСТВО И ОФИС: Московская область,
Ступинский район, пгт. Михнево, ул. Донбасская, вл.75
с 9:00 до 18:00. Сб с 9:00 до 17:00. Вс - выходной

ПРОФНАСТИЛ – это кровельный и облицовочный материал, представляющий с собой стальной лист толщиной от 0,5 до 1 мм профилированный методом холодной прокатки. Профилирование обеспечивает большую жесткость материала, придает ему эстетичный внешний вид. Защиту от коррозии обеспечивает слой цинка или полимерного покрытия.

Профилированный лист, или профлист, широко используется в строительстве складских помещений, бытовок дачных домов и других сооружений, для обшивки стен, возведения заборов и ограждений. Это отличный и недорогой кровельный материал, используемый для хозяйственных и производственных построек.

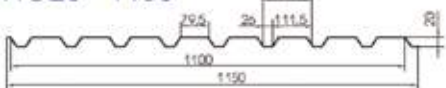
C15-1088



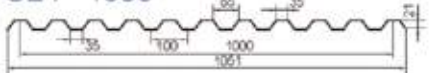
C8 - 1150



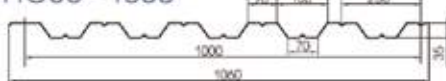
HC20 - 1100



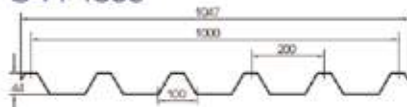
C21 - 1000



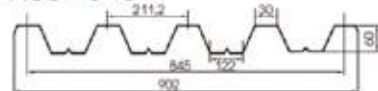
HC35 - 1000



C44-1000



H60 - 845



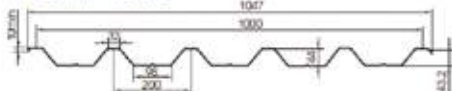
H75 - 750



H114-750



HC44-1000



Профилированный лист может иметь маркировку следующих видов:

С – стеновой. Используется для обшивки стен, поэтому имеет небольшую высоту профиля до 44 мм.

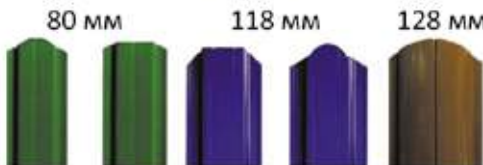
Н – несущий. Отличается высокой несущей способностью, которая достигается за счет большой высоты профиля до 114 мм и дополнительных ребер жесткости.

НС – универсальный. Используется для всех видов строительных работ, т.к. обладает средними характеристиками высоты профиля и толщины листа

ГЛАДКИЙ ЛИСТ, ШТРИПС



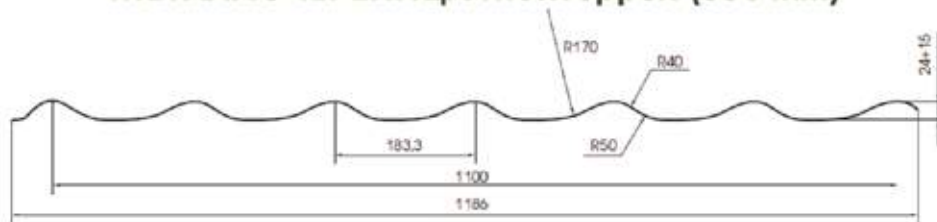
ЕВРОШТАКЕТНИК (Barrera)



ДОБОРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

- конек фигурный
- уголок внутренний
- уголок откосный
- ендова верхняя
- ендова нижняя
- ветровая планка
- отлив
- колпак на столб

МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА Монтеррей (350 мм)



ПОРОШКОВОЕ ПОКРЫТИЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ ДО 13 МЕТРОВ

ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ДОСТАВКА СОБСТВЕННЫМ АВТОТРАНСПОРТОМ

€ ЕВРОПЕЙСКАЯ ДОЛИНА 2

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

НОВАЯ МОСКВА

24 км. Калужского шоссе

*Загородная жизнь
с городским
комфортом!*

от 40 000 руб/м²

+7 (495) 926 35 57, +7 (499) 381 78 78

evrodolina2.ru

