

# СТРОИТЕЛЬСТВО

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ  
2020

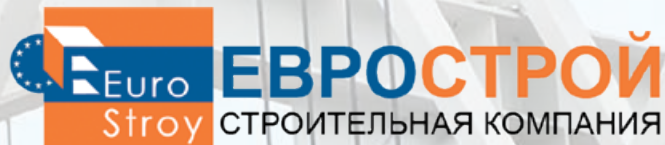


**ЧЕЛОВЕК  
ДЕЛА**

**Ирина Вишнеvская,**  
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР  
«Консалтинговой группы «ИРВИКОН»



## ПРЕДЛАГАЕМ УСЛУГИ:



- ✓ **Генеральный подряд**
- ✓ **Земляные работы**
- ✓ **Бетонные работы**
- ✓ **Изготовление металлоконструкций**
- ✓ **Монтаж строительных конструкций**
- ✓ **Монтаж технологического оборудования**
- ✓ **Благоустройство территории**

*Андрей Горлов,  
генеральный директор*



«**ЕВРОСТРОЙ**»  
[www.zavodstroy.ru](http://www.zavodstroy.ru)



8 (495) 502-36-52  
8 (905) 502-74-14

E-mail: [gor@zavodstroy.ru](mailto:gor@zavodstroy.ru)



ОТ ВЕДУЩЕГО  
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ  
КЛЕЕВЫХ СОСТАВОВ В РОССИИ



## ПАРКЕТНЫЕ КЛЕИ homa®

▪ для всех типов оснований

▪ для всех видов паркета и древесины

▪ для любых категорий паркетных работ



### homaprof 888 STP

Однокомпонентный гибридный клей на основе силан-модифицированных полимеров для деревянных покрытий



### homaprof 878 STP

Однокомпонентный гибридный клей на основе силан-модифицированных полимеров для деревянных покрытий



### homaprof 737 2K PU

Двухкомпонентный клей на основе полиуретана для деревянных покрытий



### homakoll 212

Водно-дисперсионный клей для склеивания штучного паркета



### homakoll 428

Клей на основе органических растворителей для паркета и фанеры



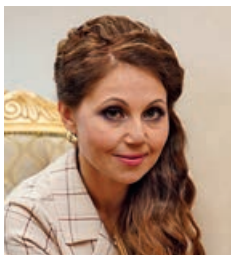
### homakoll 217 D3

Водно-дисперсионный клей для водостойкого склеивания штучного паркета

Узнайте условия сотрудничества и приобретения по телефону **+7 495 781 66 83**

Или оставьте заявку на сайте **www.homa.ru**





#### 4 ООО «КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ИРВИКОН»

##### Ирина Вишневская, управляющий партнер

«Можно сказать, что такая форма бизнеса, как общество с ограниченной ответственностью, члены которого ранее не отвечали по долгам общества, прекратила свое существование. И теперь ответственными являются и сами учредители, и даже их наследники».



#### 8 ООО «КОНДЭКС»

##### Тимур Эмиров, генеральный директор

«Основная проблема — это постоянное изменение правил игры со стороны государства. Были лицензии — простая и понятная схема. Потом появились СРО. Цена членства в СРО растет, частые проверки отрывают от рабочего процесса и занимают время, а само членство в СРО остается малополезным. Бывает, что СРО исключают из госреестра, и тут возникают трудности с возвратом средств, а также снова требуются деньги на новую СРО. Похожая проблема и с банками. Каждая компания обязана иметь расчетный счет. Если у банка отзывают лицензию, то государство гарантирует выплаты частным вкладчикам, но при этом счета предпринимателей никак не застрахованы».



#### 12 VSGROUP

##### Ольга Дыдыко, директор и основатель

«В настоящее время по заказу компании «Лето Групп» в Заокском районе Тульской области мы возводим завод по глубокой переработке яйца. В России такое предприятие запускается впервые. В США в переработку идет 65% куриных яиц, в России — только 3%. Завод будет производить экспортную продукцию: коллаген, меланж и другие востребованные продукты. Ввод этого производства в эксплуатацию позволит нашему заказчику встать в один ряд с крупнейшими мировыми игроками. Объем инвестиций составляет 2,7 млрд руб.».



#### 16 ООО «ЭНЕРГОТЕХМОНТАЖ»

##### Дмитрий Савченко, генеральный директор

«Мы участвуем в тендерах по Москве и области, и там сейчас творятся очень неприятные и даже опасные вещи. Участники предлагают цены в разы меньше стартовых. Например, необходимо проведение электроиспытаний и начальная цена тендера — 1 млн руб. А в итоге его выигрывают люди, предложившие провести эти работы за 150–200 тыс. руб. Обычно это мелкие компании из других областей — Рязанской, Тверской, Ивановской. Я не знаю, как они работают с таким бюджетом. Ведь цена услуги изначально посчитана по определенным нормативам, она составляет примерно 1 млн руб., ее нельзя выполнить за 200 тыс. руб.».

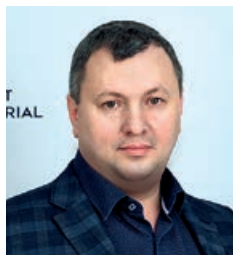


#### 22 ООО «БАЗИС ХОЛДИНГ»

##### Александр Антоненко, генеральный директор

«Рынок строительных металлоконструкций я не оцениваю как развивающийся, как это было, к примеру, до 2008 г. Компаниям малого и среднего бизнеса сейчас нелегко, многие стагнируют, многие мелкие и средние строительные компании не тянут собственные объекты и вынуждены идти на субподряд к крупным или закрываться. Российская экономика растет за счет крупных государственных компаний. Я не отрицаю перспектив развития рынка, но кто будет его участниками?»





## 26 ООО «ГИЛБЕРТ ИНДАСТРИАЛ»

### Михаил Крашенинников, директор по проектированию

«В настоящее время «Гилберт Индастриал» вместе с компаниями «Тридика» (генеральным проектировщиком) и CrocusGroup (генподрядчиком) участвует в решении масштабной задачи по достройке жилых комплексов, брошенных обанкротившимися девелоперами «Урбан Групп» и «СУ-155». В рамках реализации данного плана наше бюро создает проектную документацию по ЖК «Лайково», «Видный город» и «Митино». Хотя это довольно сложная, энерго- и трудозатратная работа, мы нисколько не жалеем, что взялись за нее. Ведь помимо огромного опыта она дает нам шанс помочь обманутым дольщикам — людям, оказавшимся в очень непростой ситуации, — получить наконец свое жилье».



## 28 ООО «ЖЕЛЕЗНЫЙ ФОРТ»

### Никита Савельев, менеджер по работе с ключевыми клиентами

«Несмотря на большие объемы, мы творчески подходим к решению поставленных задач и нередко выполняем нестандартные заказы. Завод оказывает услуги по гибке металла, его механической или лазерной резке, в том числе по чертежам и эскизам клиента. Берем заказы с нестандартной длиной и толщиной».



## 32 ООО «ИСБ»

### Иван Джиоев, директор по строительству

«У компании «ИСБ» имеется особая контролирующая структура, специалисты которой отправляются на наши объекты и следят за процессом завоза материалов, качеством выполнения работ, соблюдением проектных решений, сметы и графика проведения строительных мероприятий, а также устранением обнаруженных нарушений. Следует еще отметить, что контролерам не сообщают заранее, какие точки им предстоит посетить, — о местах своего назначения они узнают непосредственно перед выездом».



## 36 ООО «ПРОМИЗОЛ»

### Евгения Шейно, генеральный директор

«Нечто подобное делают во Франции, Германии, Америке, но не в России. Мы использовали общую идею, но реализовали ее с помощью своих решений и материалов. Это наш вклад в импортозамещение. Во многих проектах были прописаны импортные дефшнуры, но после обвала рубля в 2014 г. они стали стоить в 4–5 раз дороже наших. При этом наши изделия по качеству не уступают зарубежным, а в чем-то даже превосходят. Они выдерживают многократные сжатия и растяжения, происходящие во время эксплуатации. Их используют при строительстве заводских корпусов, торговых центров, жилых домов, подземных паркингов и других объектов, где на первом месте стоит безопасность людей».



## 40 ООО «ФАЙЕРГАРД»

### Тимур Адилев, генеральный директор

«Мы получили сертификат на новый огнезащитный состав третьего поколения. Назвали Fireguard EXPERT. Делаем его на основе низкомолекулярного каучука. Подобные покрытия выпускают лишь несколько компаний».

# ИРВИКОН



## ИГРАЕМ И НЕ ПРОИГРЫВАЕМ, ИЛИ КАКИЕ ОПАСНОСТИ ОЖИДАЮТ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС В 2020 Г.

Строитель — одна из самых опасных профессий в мире. Но сейчас к рискам травматизма и обрушения конструкций добавляются непредсказуемые решения налоговиков и зачастую недобросовестность акционеров. О мерах по противодействию возрастающим рискам рассказывают Ирина Вишневская, управляющий партнер ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН», и Ирина Полозова, партнер по бухгалтерскому учету этой же группы, генеральный директор бухгалтерской компании «ФИНТЕКА».



### Управляющий партнер ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН» — Ирина Вишневская.

Начинала свою карьеру как судебный эксперт в инженерно-строительной сфере и до сих пор выступает в этом качестве в судебных процессах. При этом постоянно совершенствует свои профессиональные компетенции. Стала экспертом по финансам и кредиту в Финансовой академии при Правительстве РФ, в Высшей школе международного бизнеса АНХ при Правительстве РФ, окончила MBA со специализацией в области стратегического менеджмента и предпринимательства.

За свою карьеру Ирина Вишневская успела поработать партнером в таких компаниях — лидерах рынка, как BDO Россия и «2К Аудит». Но последние 10 лет она работает на себя — в роли руководителя компании малого бизнеса, хотя для консалтинга это уже масштаб среднего бизнеса.

Ирина Вишневская не понаслышке знает нужды предпринимателей. В 2019 г. она стала управляющим партнером ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН» — компании с успешной 20-летней историей.

### С какими рисками сейчас сталкиваются застройщики?

**И.В.:** В большинстве случаев, за исключением крупнейших компаний, строительная отрасль представлена малым и средним бизнесом. Поэтому об опасностях мы будем говорить в основном применительно к таким компаниям. Но поскольку застройщики работают в том же правовом поле, что и остальной бизнес, я бы разделила риски на общие и специфические для отрасли.

**И.П.:** Опасности подстерегают бизнес буквально со всех сторон. Конечно, Федеральная налоговая служба (ФНС) здесь в первых рядах. Не совсем корректно, наверное, сказать, что ФНС ужесточает подходы. Ведомство совершенствует механизмы своей работы, налогового контроля. Но, к сожалению, эти новые механизмы, которые в основном являются производными цифровизации процессов, сбоят, что очень болезненно отражается на налогоплательщиках. И бороться с этими негативными последствиями становится все тяжелее.

### Обратная сторона цифровизации

#### В чем проблема?

**И.П.:** Налоговые инспекции, естественно, не являются разработчиками Налогового кодекса и нормативных документов. Их функция — собирать налоги. И сам этот процесс сейчас автоматизирован...

#### За что, кстати, ведомство хвалят и с высоких трибун, и в СМИ...

**И.В.:** И правильно делают, наверное. Но стоит поговорить и об обратной стороне медали...

**И.П.:** Совершенно верно. Процесс взыскания налогов, основанный на цифровых решениях, далек от совершенства. Чтобы в этом убедиться, достаточно зайти в любую налоговую инспекцию и пообщаться с налогоплательщиками. Там можно услышать много интересного о бездействии или незаконных действиях налоговиков при использовании автоматизированных процессов.

**И.В.:** Самое болезненное действие ФНС — это блокировка счетов. Количество жалоб налогоплательщиков на блокировку в последнее время растет угрожающими темпами. ФНС — не конкретный человек, а сама цифровая система — блокирует счета очень оперативно, но вот процесс разблокировки после того, как проблема решена, может затягиваться сколь угодно долго. А это чревато самыми серьезными последствиями: остановкой строительства, штрафами, проблемами с банками и вкладчиками... вплоть до субсидиарной ответственности учредителей и руководства строительной компании, которые в принципе ни в чем не виноваты. А в основе — какие-то программные ошибки разработчиков системы.

**А доказать незаконность блокировки очень трудно...**

**И.В.:** Да, но главное — на это уходит очень много времени. Поставщики, подрядчики ждут денег, а их нет.

**И.П.:** Исходя из нашего опыта, когда мы сами ходили в налоговую, помогали клиентам решать эту проблему, добиваться разблокировки приходится неделями, даже месяцами. В том числе, под блокировку попали многие индивидуальные предприниматели.

Это действительно серьезнейший риск, которому подвергаются компании, в том числе и представители строительной отрасли в 2020 г.

**В целом можно говорить об ужесточении действующего законодательства и правоприменительной практики. Характерный пример — вопросы субсидиарной ответственности.**

**Чем конкретно вы можете помочь в этой ситуации?**

**И.П.:** Специалисты компании NEMINFIN буквально в ручном режиме продвигают этот процесс для наших клиентов. Идем в налоговую, объясняем, доказываем неправомотность решения. Одним словом, воюем.

Не многие компании имеют в штате специалиста с опытом подобных боевых действий. Во всяком случае, мы с этой задачей справимся быстрее.

**И.В.:** Второй аспект налоговой темы — случаи неожиданного доначисления налогов по совершенно непонятным причинам.

**И.П.:** Да, такие случаи также участились. Речь идет о двойных доначислениях или списаниях. Налогоплательщик своевременно заплатил налоги, но сумма списывается повторно. Причина — техническая ошибка. И, как и в случае блокировки счетов, приходится долго возвращать ошибочно списанные суммы. Резюмируя: при всех достоинствах цифровизации реальные результаты использования этих процессов в системе ФНС нередко добавляют проблем налогоплательщикам.

**И.В.:** Даже в практике нашей компании был характерный случай, когда мы сами допустили ошибку в одной цифре при оплате налога. Разобрались, исправили, но на то, чтобы добиться зачисления платежа, ушло более восьми месяцев. Причина: как раз в это время в налоговой инспекции устанавливали и отлаживали новую систему автоматизированного учета.

Получается, что мы постоянно живем и работаем в условиях некоторой правовой неопределенности.

**Субсидиарная ответственность — новые вызовы**

**В чем это выражается?**

**И.В.:** Принимаются новые законы, нормативные акты. Но при этом соответствующие формы отчетности еще только разрабатываются. Свежий пример: постановление правительства об утверждении формы электронной трудовой книжки вышло 25.12.19, вступает в силу с 04.02.20, а сама форма разработана только к концу января.

В целом можно говорить об ужесточении действующего законодательства и правоприменительной практики. Характерный пример — вопросы субсидиарной ответственности. Принята, работает и уже складывается судебная практика



**Генеральный директор ООО «ФИНОТЕКА» — Ирина Полозова.**

Совместно с экспертами ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН» компания, которой она руководит, оказывает услуги комплексного консалтинга, при этом развивая собственный бренд NEMINFIN.

Специализация компании в сфере налогов — это консультирование по налогообложению, законным способам его оптимизации. Также «ФИНОТЕКА» предоставляет аутсорсинг: бухгалтерский, зарплата и кадры.

Ирина Полозова стала заниматься бухгалтерией и налогами еще с начала 90-х гг. и большую часть карьеры специализировалась именно на аутсорсинге. Очевидно, что самостоятельно выплыть в океане законов, писем, разъяснений, которые чуть ли не ежедневно издают Минфин, Минтруд и прочие министерства и ведомства, клиентам невозможно. Специалисты ООО «ФИНОТЕКА» всегда готовы прийти на помощь.

о субсидиарной ответственности участников общества — ст. 3 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ ред. от 04.11.2019 «Об обществах с ограниченной ответственностью», которая касается всех: и учредителей компаний, и руководства, и даже простых сотрудников.

При этом правоприменительная практика по данному вопросу очень противоречива. Экономическая коллегия Верховного суда считает, что долги по субсидиарной ответственности должны переходить к наследникам (определение № 303-ЭС19-15056). Также Верховный суд принимает сторону кредиторов, и наследники теперь будут отвечать за ущерб, который наследодатель причинил кредиторам, даже если они не знали об этом на момент принятия наследства.

Можно сказать, что такая форма бизнеса, как общество с ограниченной ответственностью, члены которого ранее не отвечали по долгам общества, прекратила свое существование.



И теперь ответственными являются и сами учредители, и даже их наследники.

**И.П.:** Практика привлечения к субсидиарной ответственности значительно расширилась и ложится даже на главных бухгалтеров, которые по факту вообще не принимают решений, а всего лишь отражают в бухучете операции организации. Причем такие случаи есть уже и в судебной практике.

Существует целый арсенал инструментов и решений, которые снимают подобные риски, в том числе с главного бухгалтера или генерального директора. Эти решения не универсальны, зависят от конкретной ситуации, но они работают. Учитываются и решения совета директоров, и служебные записки, и аналитические исследования, и консультации независимых экспертов, которые ложатся в основу принимаемых решений.

Например, у нас в практике был случай: компания продала имущество. Прежде чем продать актив с баланса общества, провели рыночную оценку, нашли покупателя и продали имущество по стоимости почти в два раза выше рыночной. Спор в отношении данной сделки возник по причине того, что один из участников общества подал иск о недобросовестности директора и мотивировал это тем, что в принципе не было экономического обоснования продажи актива. А также поднял вопрос: почему директор не продал актив по цене в два, три или четыре раза выше рыночной?

Выглядит как абсурд, но такова печальная правда.

**И.В.:** Говоря о субсидиарной ответственности, нужно отметить еще одну серьезную опасность для бизнеса: недобросовестность некоторых учредителей и контрагентов. Тему недобросовестности учредителей я уже поднимала в интервью вашему журналу в прошлом году, но сейчас это явление приняло какой-то обвальнй характер. К нам в группу «ИРВИКОН» поступает очень много запросов от юристов, представляющих интересы бывших генеральных директоров компаний, которым мстят учредители.

---

**Можно сказать, что такая форма бизнеса, как общество с ограниченной ответственностью, члены которого ранее не отвечали по долгам общества, прекратила свое существование. И теперь ответственными являются и сами учредители, и даже их наследники.**

---

Например, пытаются взыскать убытки в виде упущенной выгоды с бывшего директора по причине расторжения договоров по инициативе клиентов; или продажи активов, которая произошла по решению общего собрания участников общества, но один из участников голосовал против; или выплаты премии сотрудникам.

В таких кейсах наша экспертиза служит серьезным обосновывающим фактором добросовестности руководителя, экономической целесообразности для общества тех или иных сделок.

## **Виновен, что уволился**

**За что на уволившись сотрудников так ополчились бывшие работодатели?**

**И.В.:** Множество поводов. Наиболее часто встречающиеся — за то, что уволился или перешел на работу к конкуренту. Общая логика такая: ушел — значит нанес убытки бизнесу!

И в массовом порядке возбуждаются иски, по итогам которых эти, чаще всего не существующие убытки, взыскиваются с бывших руководителей. На самом деле гендиректор просто выполнял свои обязанности: заключал договоры на строительство, привлекал подрядчиков, нанимал аутсорсинговые компании и т.д. А потом вдруг оказывается, что своими решениями он нанес компании убытки. Например, заключил договор не по той цене.

---

**К сожалению, нормативное регулирование и расценки, которые содержатся в сметно-нормативных базах последних лет, далеко не всегда соответствуют рыночным ценам. Поэтому вопрос стоимости работ и материалов очень часто всплывает при проведении различных экспертиз, связанных с исполнением государственных контрактов.**

---

После того как гендиректор уволился, у него обычно нет возможности оперировать текущими и архивными документами, перепиской, доказывать экономическую целесообразность заключения договоров в период исполнения им обязанностей. А истцам во что бы то ни стало нужно доказать вину бывшего директора, причинно-следственную связь между его действиями как руководителя и результатами в виде убытков, да и сам факт наличия данных убытков. Вот почему они манипулируют документами, имеющимися в их распоряжении так, как им это выгодно. И если у экс-директора доступа к архиву нет, шансы на победу полностью зависят от профессионализма привлекаемого эксперта. Причем доказательством причинно-следственной связи истцы обычно не особо озабочены, а позиция суда по таким делам непредсказуема.

Можно сказать, что это стало своего рода новым видом бизнеса для недобросовестных учредителей.

## **Госконтракт или минное поле?**

**Каким специфическим рискам подвергаются компании в строительной отрасли?**

**И.В.:** К сожалению, нормативное регулирование и расценки, которые содержатся в сметно-нормативных базах последних лет, далеко не всегда соответствуют рыночным ценам. Поэтому вопрос стоимости работ и материалов очень часто всплывает при проведении различных экспертиз, связанных с исполнением государственных контрактов.

Опасность заключается в том, что при этом нередко возбуждаются уголовные дела против руководства и учредителей компании, например, дела о хищении бюджетных средств. Размер прибыли в строительстве при госзаказах не нормирован. Если предприниматель смог сэкономить при реализации проекта без ущерба его качеству, молодец, заработал дополнительный доход. Но почему-то это нередко трактуется как хищение бюджетных средств.

Подобные дела возбуждаются по ст. 159 ч. 4 УК РФ о мошенничестве в крупном и особо крупном размере. В свете сложившейся практики работа с бюджетными средствами в строительстве — это еще одна опасность, которая подстерегает бизнес в 2020 г.

К нам приходят адвокаты, которые представляют интересы обвиняемых. Применяя метод экономического анализа и стро-





**Применяя метод экономического анализа и строительной экспертизы, мы доказываем, что суммы потрачены целевым образом, использованные материалы соответствуют проектным, никакого снижения качества уже построенного объекта нет. Мы доказываем и то, что прибыль, заработанная учредителями компании при выполнении проекта, может быть реализована как дивиденды. Собственно, для этого бизнес и ведут.**

ительной экспертизы, мы доказываем, что суммы потрачены целевым образом, использованные материалы соответствуют проектным, никакого снижения качества уже построенного объекта нет. Мы доказываем и то, что прибыль, заработанная учредителями компании при выполнении проекта, может быть реализована как дивиденды. Собственно, для этого бизнес и ведут.

Использование уголовного права при решении чисто коммерческих вопросов у нас в стране, как ни прискорбно, практика достаточно повсеместная.

**И.П.:** Это же касается не только строительства, но и любой отрасли, где используются бюджетные средства. Таких случаев в нашей практике немало.

**И.В.:** Вообще, можно привести много примеров несправедливых, незаконных действий по отношению к бизнесу со стороны различных властных структур. Что в этих условиях делать бизнесу? Оптимизация налогов — логичный ответ. Это — экономия. Но налоговые службы считают, что если ты законным образом уменьшаешь свои налоги, то это — нарушение или даже налоговое преступление.

Доходит до того, что бизнес, в том числе и строительный просто отказывается брать за бюджетные проекты, опасается, что в итоге компанию обманут, выйдет себе дороже. Это очень печально, а кроме того, тормозит развитие строительной отрасли.

**Какие еще услуги наиболее востребованы строительными компаниями?**

**И.В.:** Из тенденций последнего времени: к нам все чаще обращаются по вопросам оспаривания кадастровой стоимости недвижимости. Собственники стремятся снизить кадастровую стоимость недвижимости, чтобы уменьшить налог на имущество.

Но и здесь возникли неожиданные сложности. Уже несколько месяцев вся судебная машина на этом направлении буксует, так как не может определиться: заложен в кадастровую стоимость НДС или нет? Суды первой инстанции ждут соответствующих указаний по этому вопросу от вышестоящих органов. Ясности нет. Это уже стало притчей во языцех у всего экспертного сообщества. Надеюсь, что на момент выхода журнала из печати вопрос уже будет решен.

## КОНДЭКС

### НЕВЫПОЛНИМЫХ ЗАДАЧ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ



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



#### Генеральный директор — Тимур Эмиров.

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

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

Идея создать собственную строительную компанию зародилась у нас с другом около 16 лет назад. На тот момент мы с Борисом Борисовичем Сидоровым, нынешним финансовым директором компании «КОНДЭКС», накопили богатый опыт работы в строительной отрасли и были готовы к открытию собственного бизнеса. Так в июне 2004 г. на рынок вышла компания «КОНДЭКС». Изначально мы занимались отделкой жилых помещений и офисов.

#### Благодаря чему удалось расти и получать объемные заказы?

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

#### Какие задачи «КОНДЭКС» берет на себя сегодня?

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

#### Чем руководствуетесь при выборе субподрядчиков?

К нам принципиально сложно попасть как в штат, так и на субподряд. В людях, с которыми работаем, мы ценим ответственность, профессионализм, честность и пунктуальность. Если мы с будущими

партнерами, сотрудниками, что называется, на одной волне, то и отношения у нас складываются крепкие и длительные. Со своей стороны мы гарантируем выполнение договорных обязательств и того же ожидаем от субподрядных организаций.

#### Вы жесткий руководитель?

Вернее будет сказать так: строгий, но справедливый.

#### Расскажите о своей команде.

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



ЖК «Крылатский» на Рублевском шоссе



## Назовите наиболее показательные из данных вами объектов.

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

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

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



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

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

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

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

## Кого из крупных заказчиков можете отметить?

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

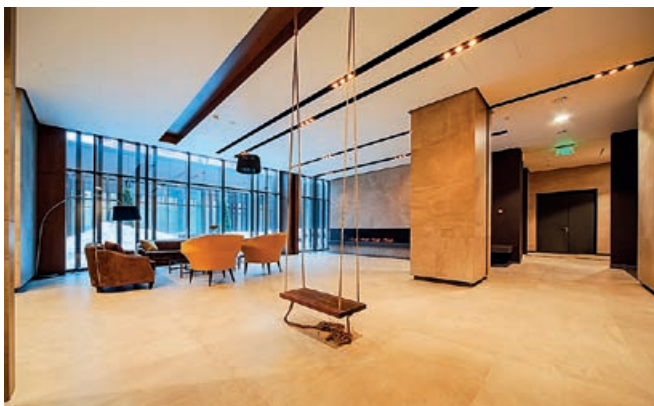
По заказу ЗАО «Моспромстрой-инжиниринг» мы выполнили строительство крупного складского комплекса на улице Дорожной. В перечне

работ по данному объекту: обустройство с нуля и содержание строительной площадки на протяжении всего срока строительства, монолитные и отделочные работы. Эта же компания потом доверила нам устройство кирпичной кладки внутренних стен и перегородок в жилом комплексе в микрорайоне Изварино Московской области, а также выполнение общестроительных и отделочных работ в гостинице Holliday Inn, что на Симоновском Валу.

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

## Какие цифры демонстрируют рост вашей компании?

Когда-то мы начинали с отделки квартир площадью 30 м<sup>2</sup>, а сейчас наши объекты занимают порядка 30 тыс. м<sup>2</sup>. Мы растем с каждым годом и в количественном, и в качественном составе. Если раньше мы обходились силами восьми — десяти сотрудников, то на сегодняшний день у нас занято более сотни специалистов, не считая субподрядчиков.



Апарт-Отель «Дом на Сретенке»



## Финансовый директор — Борис Сидоров.

Родился в 1973 г. в Москве. Окончил факультет управления Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ) в 1996 г., потом — юридический факультет Российского нового университета (РосНОУ). В строительстве работает с 1997 г. В 2004 г. также стал основателем компании «КОНДЭКС». Ведет активную общественную работу, являясь помощником депутата Государственной Думы Тайсаева Казбека Куцуковича и членом Попечительского совета Московского автомобильно-дорожного института, учится в магистратуре. Ведет здоровый образ жизни, увлекается игровыми видами спорта. Женат, воспитывает дочь.

## Как складывается работа с поставщиками стройматериалов?

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

## Какова ценовая политика компании «КОНДЭКС»?

Мы с пониманием относимся к каждому клиенту. Понятно, что человек всегда склонен использовать минимальные ресурсы для успешного выполнения работы. Мы стараемся показать заказчику возможные варианты экономии без ущерба для качества. В формировании коммерческого предложения (КП) максимально точно учитываем все возможные затраты клиента. Мы считаем

неприемлемым сначала занижать первоначальную цену, чтобы потом, после согласования КП, выставлять заказчику счета за непонятно откуда появившиеся «дополнительные работы». Честность с человеком или компанией-заказчиком — это наш первый пункт при составлении предложения.

## Клиента не отпугивает высокая стоимость?

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

## Какие проблемы вы видите в строительном бизнесе?

Основная проблема — это постоянное изменение правил игры со стороны государства. Были лицензии — простая и понятная схема. Потом появились СРО. Цена членства в СРО растет, частые проверки отрывают от рабочего процесса и занимают время, а само членство в СРО остается малополезным. Бывает, что СРО исключают из госреестра, и тут возникают трудности с возвратом средств, а также снова требуются деньги на новую СРО. Похожая проблема и с банками. Каждая компания обязана иметь расчетный счет. Если у банка отзывают лицензию, то государство гарантирует выплаты частным вкладчикам, но при этом счета предпринимателей никак не застрахованы, и это несет серьезные риски для компании. Опять же, выйти на государственный заказ через систему тендеров достаточно сложно: тут и банковские гарантии, и непомерное количество бумаг, которые нужно предоставить (иногда даже несколько раз), и непонятные отношения

к малому бизнесу. Но каким-то необъяснимым образом государственные заказы получают компании с сомнительной репутацией, не имеющие опыта работы в отрасли, и даже иностранные компании, в то время как российский малый и средний бизнес остается ни с чем.

## В этом году ваша компания отметит 16-летие. Что помогает держаться на плаву в столь непростое время?

Мы с моим компаньоном Борисом Борисовичем Сидоровым давно дружим и работаем вместе более 28 лет во многом благодаря тому, что мы с ним разные по характеру и темпераменту, но одинаково смотрим на принципиальные вопросы. Как результат — наша организация существует уже долгие годы. Трезвый взгляд на бизнес и жизнь в целом, грамотно выстроенная вертикаль управления, ответственный подход к делу — наши основополагающие правила. Все, чего мы добились, было сделано в отсутствие административного ресурса, исключительно своим трудом и благодаря профессиональным качествам и богатому опыту.

## Какие планы у «КОНДЭКС» на будущее?

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

## Ваше жизненное кредо?

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



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



# MosBuild

Самая крупная в России  
выставка строительных  
и отделочных материалов

31 марта – 3 апреля 2020  
Россия, Москва, Крокус Экспо

Получите подробную информацию на сайте:

[mosbuild.com](http://mosbuild.com)

**77 338**

посетителей из  
82 регионов России

**1 200**

участников  
из 40 стран

 **MosBuild**

Организатор:



## VSGROUP



**VSGROUP**  
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

### «В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ ВАЖНО ОСТАВАТЬСЯ СОБОЙ»

В 2010 г. Ольга Дыдыко создала компанию по строительству инженерных сетей. Интересно, что от этой идеи ее никто не отговаривал, потому что Ольга из тех решительных людей, которые доводят любое дело до конца. В 16 лет она оставила родную Камчатку и прилетела учиться в столицу. Получила финансовое образование, а потом еще два — юридическое и строительное. Работала в банке, вышла замуж, родила дочь и уже десять лет покоряет новые вершины в бизнесе, который принято считать мужским делом. Ольга идет в гору и не только в фигуральном смысле: совсем недавно она совершила восхождение на самый высокий пик горы Килиманджаро — Ухуру. Впрочем, весь путь VSGROUP от маленькой компании до многофункционального холдинга — это и есть история движения вверх.



Основатель компании — Ольга Дыдыко

#### В этом году VSGROUP отмечает круглую дату. Как изменилась компания за десятилетие?

Десять лет назад я была молодой мамой в декрете с огромным желанием начать свое дело. «Женские» сферы — салон красоты или магазин — были отвергнуты сразу, а вот строительство инженерных сетей показалось мне перспективным направлением. Тем более что ниша была практически свободна, а клиентоориентированных компаний и вовсе не существовало. Тогда я зарегистрировала компанию «Водострой». Взяла в кредит экскаватор, наняла бригаду и отправилась получать третье высшее образование в области строительства. Параллельно пыталась найти заказчиков, которые не сразу, но появились и остаются с нами до сих пор.

За десять лет компания преодолела огромный путь от небольшой фирмы, которая держалась исключительно за счет моей веры в успех, до VSGROUP — многопрофильного холдинга. Сейчас мы работаем с инвестиционными проектами от 500 млн руб. Компания возводит промышленные предприятия под ключ по всей России. Накоплен солидный опыт реализации проектов в качестве генподрядчика. Нас не пугает технологическая сложность задач.

VSGROUP сегодня — это команда, в которой 200 профессионалов осуществляют полный цикл промышленного и гражданского строительства: монолитные, монтажные, земляные работы, устройство наружных сетей водоснабжения и водоотведения и многое другое.

#### Среди ваших заказчиков — компании с мировым именем: «Лукойл», «Роснефть», «Газпром», METRO, «Магнит». Что лежит в основе взаимоотношений с клиентами?

По статистике 93% заказчиков возвращаются к нам вновь. Многие приходят по отзывам своих коллег, что тоже показательно и ценно. Уверена, что успех долгосрочного сотрудничества не только в профессионализме сотрудников VSGROUP,

передовых строительных решениях и технологиях, которые мы предлагаем. Никакая пунктуальность, экономичность и финансовая привлекательность проектов не в силах заменить добрых человеческих отношений. Сейчас время не больших «рыб», а быстрых. Мы подстраиваемся под каждого заказчика — в этом наше конкурентное преимущество.

#### Сейчас мы работаем с инвестиционными проектами от 500 млн руб. Компания возводит промышленные предприятия под ключ по всей России. Накоплен солидный опыт реализации проектов в качестве генподрядчика.

#### Какими проектами вы особенно гордитесь?

Все объекты, которые возводит VSGROUP, уникальны. Они из разряда «впервые в России» или «аналогов нет», поэтому каждый требует особенного подхода. В настоящее время по заказу компании «Лето Групп» в Заокском районе Тульской области мы возводим завод по глубокой переработке яйца. В России такое предприятие запускается впервые. В США в переработку идет 65% куриных яиц, в России — только 3%. Завод будет производить экспортную продукцию: коллаген, меланж и другие востребованные продукты. Ввод этого производства в эксплуатацию позволит нашему заказчику встать в один ряд с крупнейшими мировыми игроками. Объем инвестиций составляет 2,7 млрд руб.

Благодаря многолетнему сотрудничеству с ведущим производителем мяса индейки компанией «Краснобор» появилось единственное в России производство по переработке биологических отходов ферм. Размер инвестиций в этот проект составил порядка 600 млн руб. В 2020 г. мы продолжим сотруд-



ничество с «Краснобором» и проведем реконструкцию других ферм и фабрик.

Еще один интересный объект был сдан в эксплуатацию в конце прошлого года. VSGROUP принимала участие в строительстве станции разделения воздуха для производства жидких и газообразных кислорода, азота и аргона. Уникальное технологическое сооружение возвели по заказу компании «КриоГаз-Тула», которая обеспечивает около 80% годового объема производства технических газов в нашей стране. Сложность заключалась в том, что сроки выполнения работ составляли всего 113 календарных дней и выпали на зимнее время. Строительство новой эстакады под внеплощадные кабельные линии 6 кВ осуществлялось через три действующих особо опасных объекта: АО «Полема», ООО «Тулачермет-Сталь», ПАО «Тулачермет». Несмотря на погодные условия, ограниченные сроки и строгое соблюдение требований заказчика, все работы были выполнены и сданы в срок.

## Насколько сложно заниматься промышленным строительством в регионе?

Наше преимущество в том, что мы не привязаны только к Тульской области. География возведенных VSGROUP объектов обширна — Когалым, Иркутск, Красноярский край, Курск, Ростов, Подмосковье. Конечно, тульская прописка компании определила участие во многих главных стройках региона. Ситуация на строительном рынке Тульской области определяется близостью к Москве, поэтому с каждым годом здесь появляется все больше современных промышленных объектов. На ситуацию внутри отрасли существенное влияние оказывает позиция руководства региона, активность губернатора в привлечении инвестиций. Губернатор Тульской области Алексей Дюмин успешно развивает экономические интересы области на различных площадках и форумах. Тульская область — перспективный регион для промышленного строительства, здесь созданы благоприятные условия для ведения бизнеса.

## Как вы оцениваете рынок промышленного строительства России?

К сожалению, ситуация остается сложной. На рынке по-прежнему мало сильных отечественных компаний, которые способны выполнить работы под ключ: построить и оснастить объект необходимой инфраструктурой и впоследствии заниматься его обслуживанием. Преобладают зарубежные игроки, которые выполняют функцию генерального подрядчика, или иностранные инжиниринговые компании. В то же время работает большое количество мелких отечественных компаний, которые специализируются исключительно на проведении отдельных видов работ.

**Для женщины в строительном бизнесе планка требований выше, и если уж ты работаешь в этой нише, то нет смысла ожидать снисхождения только потому, что ты «слабый пол».**

## Есть надежда на его возрождение?

Хронический «недострой» последних десятилетий привел к тому, что в стране не сформировалась полноценная отрасль промышленного строительства. Но именно сейчас назревает перелом. Все чаще мы принимаем участие или наблюдаем за пуском новых машиностроительных заводов, металлургических







и химических комбинатов, нефтеперерабатывающих комплексов. Этому способствует и ситуация на рынке: доллар вырос, действуют санкции, которые заставляют отечественные предприятия производить то, что раньше покупалось за рубежом. Правительство на федеральном уровне старается поддержать формирующийся рынок промышленного строительства, и если это произойдет, то нас ждет больше заказов. У серьезных игроков появился реальный шанс формировать состоятельную отрасль, соответствующую задачам, стоящим перед страной.

**Все объекты, которые возводит VSGROUP, уникальны. Они из разряда «впервые в России» или «аналогов нет», поэтому каждый требует особенного подхода.**

### **Цифровизация — для вашей компании модное слово или реальность, которая позволяет вести бизнес?**

Мы идем к этой реальности. В частности, хотим использовать возможности BIM — проектирования. Технология позволяет представить объект в 3D-модели. Внедрение BIM-моделирования поможет увидеть движение проекта с точки зрения графиков, периодов реализации каждого этапа, видов работ. С одной стороны, это определит потребность проекта в человеческих ресурсах, деньгах, материалах, с другой — вовремя выявит неэффективных работников, позволит заранее спрогнозировать точки напряженности. Цифровая платформа делает реальным расчет итоговой стоимости проекта, и заказчик будет знать, что она не изменится до сдачи объекта. Сегодня создание такой платформы — одна из наших приоритетных задач.

### **Ощущаете ли вы нехватку квалифицированных кадров?**

Система подготовки зачастую не отвечает требованиям, предъявляемым к современным специалистам. Думаю, что это проблема не только строительной отрасли, но мы успешно справляемся с «кадровым голодом». Немалую роль в этом играет мотивация. В компании есть костяк сотрудников. Они развиваются как профессионалы на масштабных проектах, чувствуют свою причастность, понимают, что создают продукт высокого качества. И эта мотивация цементирует всю команду. Очень скоро на помощь в решении кадрового вопроса придут высокие технологии. Наши специалисты разрабатывают систему ERP. Она позволит максимально автоматизировать рабочие процессы и минимизировать человеческий фактор.

### **Сложно ли вам было завоевать уважение в отрасли, которую принято считать исключительно мужской?**

Вначале действительно было непросто. Гендерные стереотипы еще живы. Раньше, приходя к заказчику на завод, я представлялась наемным директором. Так было проще побороть первоначальное недоверие, которое, впрочем, исчезало сразу после начала совместной работы. Я всегда добивалась результата благодаря своему профессионализму. Для женщины в строительном бизнесе планка требований выше, и если уж ты работаешь в этой нише, то нет смысла ожидать снисхождения только потому, что ты «слабый пол». Напротив, стоит лишь сделать шаг в этом направлении, и мужчины-партнеры перестают воспринимать тебя как профессионала.

### **Что привлекает вас в решении сложных бизнес-задач?**

Мне с детства нравились задачи, искать ответы на которые приходится в состоянии полной неопределенности. В России постоянно «штормит», и реализованные в этих условиях сложнейшие проекты позволяют испытывать драйв, азарт и, конечно, гордость за результат своей деятельности. Бизнес для меня — это игра. Мне интересно реализовать проект с нуля. Я точно знаю, что сама творю свою реальность. Обычно мы начинаем работать в чистом поле, и постепенно в нем вырастает уникальный производственный объект. Это ли не достойный повод для гордости?

### **Что сложнее — построить успешную компанию в России или покорить Килиманджаро?**

На начальных этапах бизнес можно вытянуть на собственных морально-волевых качествах, а дальше возникает необходимость его структурирования и масштабирования. Для успешного ведения бизнеса сейчас важен нетворкинг, обмен знаниями и опытом. Либо ты учишься и развиваешься, либо останавливаешься и деградируешь. В этом году планирую овладеть эффективными технологиями найма персонала для собственников компаний. Уже подала документы на обучение по лидерской программе в Стэнфордском университете. Если я вижу что-то интересное, то обязательно этому учусь. Это может быть кайт-серфинг, сноуборд, йога, пилатес, кулинарные курсы или разработка собственной коллекции вечерних платьев. Важно, что хобби помогает подготовить мозг к перезагрузке и последующей активной работе.

У восхождения на вершину и построения своей компании немало общего. И там, и там — испытание собственной воли, проверка на прочность не только физическую, но и психологическую. В экстремальных условиях важно оставаться самим собой и продолжать свой путь, несмотря ни на какие препятствия, тогда успех обеспечен.





ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ФОРУМ-ВЫСТАВКА



**ГОСЗАКАЗ**

ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

# XVI Всероссийский форум-выставка «Госзаказ: национальные проекты»

25-27 марта 2020  
КВЦ «ПАТРИОТ»

В ИНТЕРЕСАХ СТРАНЫ –  
В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО!

[www.forum-goszakaz.ru](http://www.forum-goszakaz.ru)  
8 800 250-99-84



## ЭНЕРГОТЕХМОНТАЖ



## НА СТРАЖЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЗДАНИЙ

Вопросы безопасности зданий и сооружений любого назначения — промышленного, общественного, коммерческого и жилого — актуальны сегодня как никогда. И залог этой безопасности — безупречная работа комплекса инженерных систем, которые сначала грамотно спроектированы и качественно смонтированы, а затем проходят регулярное обслуживание и проверки. Как выбрать подрядчика для проведения работ? На какие критерии ориентироваться? Почему крупнейшие компании — Marriott International, ПАО Сбербанк, АО «Тандер» (розничная сеть «Магнит»), СК «Росгосстрах», ГК «Ланит», ООО УК «Металлоинвест» и другие — год за годом выбирают компанию «Энерготехмонтаж»? Обо всем этом мы побеседовали с ее генеральным директором Дмитрием Савченко.



Генеральный директор — Дмитрий Савченко

**Дмитрий, безопасность зданий и сооружений — важная тема, которая поднимается все чаще. Какие проблемы вы видите сегодня в данной области?**

В этих вопросах многое зависит от контрольно-надзорных органов. Почти всегда под надежным контролем находится охранно-пожарная сигнализация. Здесь есть четкие нормативы, и при их нарушении пожарные инспекторы могут выписать огромный штраф и принять другие серьезные меры — вплоть до закрытия предприятия.

Пожаров в последнее время случается много, поэтому за пожарной сигнализацией следят, и она обычно вовремя срабатывает. Но ведь это уже следствие. А вот за тем, от чего происходит пожар, очень часто не следят совершенно. В большинстве случаев причиной возгораний являются проблемы с системами энергоснабжения, например, замыкание электропроводки. Проверку электроаппаратуры, определенные виды электроизмерений и многое другое нужно проводить постоянно, есть соответствующие нормативы, но нет строгого контроля. Поэтому во многих зданиях про них просто «забывают». Получается, что нет профилактики, нет работы по устранению настоящих причин пожаров.

**А почему возникают такие серьезные проблемы с системами электроснабжения? Как их можно предотвратить?**

Давайте вспомним, как построен процесс ввода в эксплуатацию зданий. Сначала выпускается проектная документация, на ее основании делается смета и расчет финансов, затем идет монтаж. После того как монтаж закончен, для проверки систем электроснабжения вызывают электротехническую лабораторию. Она проводит замеры и визуальный осмотр всего, что сделано. Лаборатория опирается на ГОСТы и прочие нормативы. И она делает вывод — либо данный монтаж был проведен правильно, либо были допущены такие-то ошибки, которые нужно устранить. И только после того как готово положительное заключение лаборатории, комиссия принимает здание. Но это только первый этап.

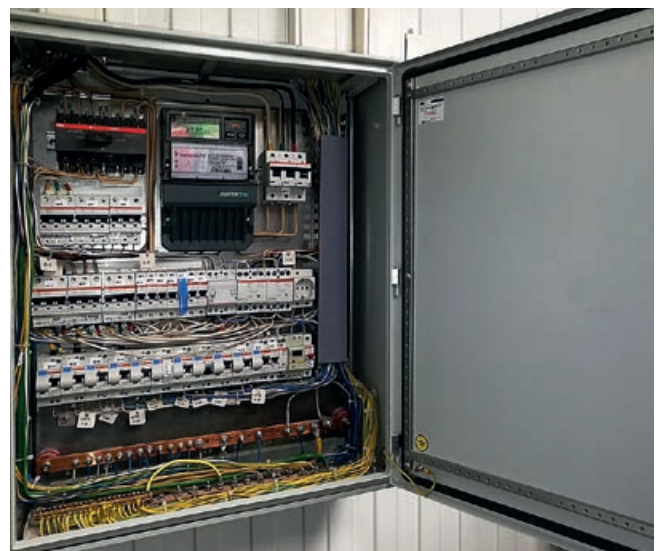
Даже если монтаж был проведен правильно, в процессе эксплуатации зданий в системе электроснабжения что-то происходит — стареет, разбалтывается, нагревается, покрывается пылью и пр. Все эти вопросы надо держать под контролем. Год-два-три без обслуживания и проверок — и может случиться

возгорание. Есть определенные нормативы Ростехнадзора, которые указывают, что и как часто организация должна проверять. Для этого она вызывает специалистов электротехнической лаборатории. Но у Ростехнадзора нет такого строгого контроля над предприятиями, как у МЧС. А у нас ведь как? Если приходят с проверкой, то организации будут соблюдать нормативы. А если нет, они не станут деньги тратить. Такая ситуация напрямую влияет на вопросы безопасности.

**И каков выход из этой ситуации?**

Выход один: регулярная профилактика. Во-первых, надо правильно обслуживать системы электроснабжения. Это не так дорого, как кажется. А во-вторых, нужно соблюдать рекомендованные нормативы и регулярно проводить лабораторные исследования. Они тоже недорогие. Системы электроснабжения и вентиляции сегодня мало кто проверяет. Нормативы прописаны, но государство особо за этим не следит. А профилактику систем делать надо. Тогда и пожаров будет очень мало.

**Пожаров в последнее время случается много, поэтому за пожарной сигнализацией следят, и она обычно вовремя срабатывает. Но ведь это уже следствие. А вот за тем, от чего происходит пожар, очень часто не следят совершенно.**





### Электротехническая лаборатория вашей компании помогает клиентам проводить такую профилактику?

Да, мы оказываем все эти услуги. Наша лаборатория оснащена самым современным оборудованием и укомплектована высококвалифицированным персоналом. Мы можем выехать на объект в любое удобное для заказчиков время, технические отчеты составляем в соответствии с требованиями надзорных органов. Также у нас действуют специальные предложения для постоянных клиентов.

**В процессе эксплуатации зданий в системе электроснабжения что-то происходит — стареет, разбалтывается, нагревается, покрывается пылью и пр. Все эти вопросы надо держать под контролем. Год-два-три без обслуживания и проверок — и может случиться возгорание.**

Такие проверки действительно необходимы. Например, этим летом мы проводили лабораторные электротехнические испытания в детском санатории в Бронницах. Это бюджетная организация, в которой работает очень грамотный главный энергетик. И он четко раз в год проверяет все системы электроснабжения. Вы только представьте: каждый год там проходит профилактика — и то во время проверки мы обнаружили, что пара автоматов разогрелась до 80 градусов! А их поставили всего два года назад, они новые. Видимо, это был производственный брак. Мы это выявили, и в санатории их сразу заменили. А если бы не проверка? Такие вещи часто случаются — в больших щитовых, например, там же каждый автомат не ощущаешь. Для этого и нужны лабораторные испытания.

### А по каким критериям можно определить и выбрать добросовестного подрядчика? Ведь это тоже очень важный фактор для обеспечения безопасности зданий и сооружений.

Есть несколько основных критериев при выборе партнера для проектирования, строительства и обслуживания зданий. Во-первых, нужно обязательно узнать, сколько лет организация работает на рынке. Во-вторых, нужно проверить, не является ли она фирмой-однодневкой. И в целом — проверить всю открытую информацию о ней. В-третьих, не помешает почитать отзывы в интернете. Люди могут не написать о хорошем, но о негативном опыте они всегда пишут. В-четвертых, зайдите на сайт компании и оцените уровень подачи информации. В-пятых, это сарафанное радио: отзывы ваших коллег и партнеров. Ориентируйтесь на них — и вы не ошибетесь.

### Что должно особенно насторожить при выборе партнера?

Есть один очень важный момент — проанализируйте цены компании по сравнению со средними на рынке. Дешевизна услуг должна сильно насторожить любого здравомыслящего человека. Низкие цены обычно предлагают фирмы, которые пользуются услугами дистанционных проектировщиков из Украины и Белоруссии. Дело не в том, что украинские или белорусские проектировщики плохие. Дело в том, что у нас разные ГОСТы. Выполняя заказ, они, конечно, стараются придерживаться российских ГОСТов, но зачастую путают их со стандартами своих стран. В результате — некачественный проект.



Еще один отрицательный момент при сотрудничестве с такими компаниями — невозможность внести корректировки после принятия документации и подписания акта. В процессе монтажа всегда идут изменения — не бывает так, чтобы сделали проект и все точно по нему построили, все равно что-то меняется. Требуется корректировки. А фирмы уже нет — такие компании обычно долго не работают.

### Каковы ваши основные конкурентные преимущества? Почему заказчикам удобно и выгодно работать именно с вами?

Во-первых, мы предоставляем комплекс услуг. Среди них — проектирование, сметная документация, авторский надзор, монтаж, испытания в своей лаборатории (с одной оговоркой: если другая организация монтирует, мы можем провести электроиспытания; если мы сами — то мы не имеем права, нужно приглашать другую лабораторию).

Во-вторых, мы на рынке давно, у нас репутация надежного и порядочного партнера. Есть много контор, например, лабораторий, которые подпишут что угодно. Нам иногда звонят и просят, чтобы наша лаборатория подтвердила то, чего нет. Что все на объекте хорошо, хотя там много нарушений. Мы не занимаемся такими вещами и никому не советуем. Если что-то случится — прокуратура проверит все документы и привлечет виновных к уголовной ответственности.

В-третьих, высокая квалификация нашего персонала. Например, наши проектировщики раньше осуществляли монтажные работы. Они инженеры, но они понимают, что они «рисуют», потому что у них есть практика. Это очень важно. Когда проектировщик не понимает нюансов, он делает ошибки, которые проявляются потом, при монтаже. Специалист-практик таких ошибок не допустит.

## Что в последнее время изменилось на строительном рынке? Чувствуете ли вы усиление или, наоборот, снижение конкуренции на рынке?

К сожалению, ситуация на рынке изменилась в худшую сторону. Мы отмечаем снижение спроса на монтажные работы. Можно сделать вывод, что строить стали меньше. А вот услуги по проектированию по-прежнему востребованы. Это вселяет надежду на то, что падение рынка временное. Раз заказывают проекты, значит, строить будут, просто ждут улучшения ситуации.

Что касается конкуренции, то она всегда была, есть и будет. Я за нее, но она должна быть здоровой. Мы участвуем в тендерах по Москве и области, и там сейчас творятся очень неприятные и даже опасные вещи. Участники предлагают цены в разы меньше стартовых. Например, необходимо проведение электроиспытаний и начальная цена тендера — 1 млн руб. А в итоге его выигрывают люди, предложившие провести эти работы за 150–200 тыс. руб. Обычно это мелкие компании из других областей — Рязанской, Тверской, Ивановской. Я не знаю, как они работают с таким бюджетом. Ведь цена услуги изначально посчитана по определенным нормативам, она составляет примерно 1 млн руб., ее нельзя выполнить за 200 тыс. руб. Часть итогов конкурсов отменяют, но часть-то реализуется. Я вижу в этом большую проблему, даже опасность, ведь выполнить работу за такие деньги качественно просто невозможно. О какой безопасности зданий и сооружений можно говорить в этом случае?

Общественные учреждения, медицинские и учебные заведения, промышленные предприятия, спорткомплексы обязаны периодически предоставлять соответствующим органам технический отчет о проведении электроиспытаний. В конце года проходят соответствующие тендеры. И на них идет огромное падение цен по сравнению со стартовыми ставками. Это очень тревожная ситуация. Ведь что в итоге получается? Компания предложила сделать работу за копейки и выиграла тендер на проверку, например, школы. На объект пришли ее специалисты, походили один день, все осмотрели. Ходили вроде бы с приборами, делали какие-то замеры. Откуда директор школы знает, что и как они у него делают? Он не специалист, он доверяет фирме, выигравшей официальный тендер. В результате компания составляет протокол, в котором говорится, что в школе с электросетями все хорошо. Одни получили деньги, другие отчитались — все довольны. А в итоге — через три-четыре го-

**Есть один очень важный момент — проанализируйте цены компании по сравнению со средними на рынке. Дешевизна услуг должна сильно насторожить любого здравомыслящего человека.**



**Мы постепенно расширяем спектр деятельности. Сейчас развиваем такие направления, как авторский надзор, пусконаладка инженерных систем, энергоаудит. Всерьез занялись разработкой специализированных систем автоматизации.**

да школа загорелась и погибли люди. Кто виноват? Концов уже не найдешь, фирма, проводившая проверку, исчезла. Это очень страшная ситуация, надо что-то делать. Добросовестные компании, такие как наша, например, никогда не возьмутся за работу при ее стоимости ниже определенной суммы. Но многие люди на все готовы. Это нужно учитывать при проведении тендеров.

### Какие из ваших услуг сегодня наиболее востребованы?

Востребованы практически все услуги, работа идет ровно. Мы изначально ставили перед собой цель оказывать максимально полный, комплексный набор услуг. Начинали с проектирования, установки и обслуживания систем электроснабжения и слаботочных сетей. Постепенно накапливали опыт, формировалась команда квалифицированных специалистов различных направлений. Мы оборудовали современную электротехническую лабораторию, занялись электроизмерительными работами. Затем приступили к проектированию систем отопления, водоснабжения, водоотведения, вентиляции и кондиционирования. Также осуществляем диагностику трубных магистралей методом телеинспекции.

### Что в планах на ближайшее будущее?

Что касается планов, то мы постепенно расширяем спектр деятельности. Сейчас развиваем такие направления, как авторский надзор, пусконаладка инженерных систем, энергоаудит. Всерьез занялись разработкой специализированных систем автоматизации. Расскажу подробнее о такой услуге как авторский надзор. Он заключается в том, что мы — организация, разработавшая проект, — контролируем, как фирма-подрядчик ведет строительство. Следим, чтобы строительные работы шли в строгом соответствии с проектной документацией и были выполнены качественно и в срок. Ведь ошибка или халатность строителей могут обойтись очень дорого. Мы также можем составлять не только проектную, но и сметную документацию: посчитаем, сколько будут стоить монтажные и пуско-наладочные работы. Работаем добросовестно и всегда готовы вести диалог с клиентами, оказывать им качественные услуги именно в том объеме, который им нужен.





Вентилируемые фасады      Остекление  
Металлоконструкции      Утепление зданий

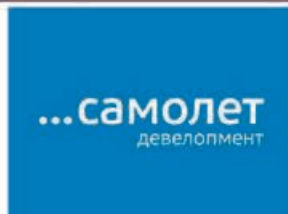


# Строительная компания ПРЕМИУМ-ФАСАД

[www.fasad99.ru](http://www.fasad99.ru)

[premium-fasad@yandex.ru](mailto:premium-fasad@yandex.ru)

+7(499) 403-14-10





# АЛЬЯНС МАСТЕРОВ

## КАЧЕСТВЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ, ОПЕРАТИВНАЯ ДОСТАВКА



ГК «Альянс Мастеров» уже более 10 лет занимается комплексным снабжением объектов строительства на территории г. Москвы, Подмосковья и других регионов России ручным инструментом, средствами индивидуальной защиты, строительными и расходными материалами, оборудованием. Компания была создана в кризисный 2008 г., но сложности, возникшие тогда перед молодой командой, только закалили ее, придали сил, уверенности и оптимизма. И это позволило малому предприятию со временем прочно занять свое место в сфере услуг по поставке средств малой механизации строительным компаниям. Наш собеседник — генеральный директор Максим Малинин.

### Максим, как была создана компания?

Идею предложил в августе 2008 г. мой партнер по бизнесу Александр Сергеевич Антонов. Еще до появления «Альянса Мастеров» мы вместе трудились в ряде зарубежных и российских фирм на рынке FMSG. В какой-то момент наши пути разошлись, он оказался в строительной организации и, работая там, смог увидеть рыночную нишу. Александр решил создать собственное дело и пригласил меня участвовать в реализации этого смелого и амбициозного проекта. Уже в сентябре деятельность новой компании стартовала.

### В чем заключалась особенность вашего предложения — разве на тот момент было мало продавцов строительного инструмента?

Продавцов, конечно, было предостаточно. Поэтому мы и не собирались заниматься обычными продажами — работать с магазинами, сетями, палатками, рынками и частными лицами. «Альянс Мастеров» начал предлагать решения задач по комплексному оснащению строительных объектов качественными инструментами, расходными материалами и средствами защиты в формате

B2B — когда выигрывает и покупатель, и продавец.

Наша задача — решать проблемы по снабжению и поставлять необходимый ассортимент продукции, выполняя заявку клиента на 100%, и осуществлять доставку на объект в 24 часа, помогать строительным компаниям укладываться в смету и в срок сдавать возводимые ими объекты. Мы все делаем быстро.

### А как ваша работа помогает строителям сдавать объекты в срок?

В нашем каталоге представлен широкий ассортимент, более 30 000 позиций, так что обратившейся к нам компании не понадобится тратить время на поиск всех нужных ей инструментов. При необходимости наши специалисты подскажут клиенту, какие именно виды средств малой механизации, «мелочевки» и «малоценки» ему нужны, и быстро рассчитают их количество, требуемое для возведения конкретного объекта. А самое главное — «Альянс Мастеров» всегда соблюдает сроки поставок, так что строительные работы на тех площадках, которые мы снабжаем, никогда не простаивают.

### Ваша компания сама осуществляет доставку по заявке?

У «Альянса Мастеров» есть собственный автопарк, техника которого задействуется для доставки средств малой механизации на объекты Москвы и Московской области. А если инструменты, расходные материалы и оборудование у нас заказывают строители из других регионов, то мы привлекаем проверенные транспортные компании, способные без задержки привезти груз в любую точку России.

### Можете назвать некоторые из объектов, при строительстве которых использовались поставленные «Альянсом Мастеров» инструменты?

Среди объектов, для строительства или реконструкции которых мы поставляли средства малой механизации, — Парк «Зарядье», ТРЦ «Золотой Вавилон», станции метро «Тимирязевская» и «Селигерская», аэропорт Домодедово, СК «Лужники», участки Северо-Восточной хорды и трассы М-11 «Москва — Санкт-Петербург».

### Расскажите о планах компании.

В следующем году комплексное предложение услуг от «Альянса Мастеров» пополнится рядом новых востребованных позиций российского производства.

ООО ГК «Альянс Мастеров» (Единый реестр субъектов малого предпринимательства № ЮЗ 9965-19-7739911)



Заявки ждем на почту: [info@33molotka.ru](mailto:info@33molotka.ru)  
Ваш персональный менеджер: 8 (495) 787-43-85

Для специальных условий поставки используйте промо-код: БИЗНЕС СТОЛИЦЫ



# ВАЛЬТЕР КОНСТРАКШН



## СТРОИТЕЛЬСТВО УНИКАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

«ВАЛЬТЕР Констракшн» реализует масштабные промышленные инвестиционные проекты по всей России. Богатый практический опыт расширил компетенции компании, сделав ее признанным экспертом инвестпроектов в лесной и других отраслях промышленности. Организацию отличают глубокое погружение в проект на любой стадии реализации, высокопрофессиональная команда и цель, которая ее объединяет — построить современный мир уникальных и масштабных промышленных объектов. Успехами компании поделился ее основатель и руководитель Евгений Вальтер.



**Генеральный директор — Евгений Вальтер.**

Родился в Омской области. Окончил строительный институт. Позднее получил второе высшее образование по специальности «менеджмент». Работал в крупных торговых-промышленных компаниях. В 2004 г. основал собственную фирму «ВАЛЬТЕР Констракшн». Сегодня Е. Л. Вальтер — постоянный спикер на отраслевых выставках. Жизненное кредо: «Не останавливаться».

**Евгений Леонидович, компании «ВАЛЬТЕР Констракшн» 15 лет. Расскажите, с чего началась ее история.**

Наш первый заказ — строительство завода MDF в Томске. Это крупный инвестиционный проект стоимостью 9 млрд руб. В наши задачи входили разработка концепции проекта, подбор технологии и оборудования для производства MDF, бюджетирование, организация и управление службами заказчика и генподрядчика. Также мы руководили строительно-монтажными работами, сдавали завод в эксплуатацию, организовывали лесозаготовительное предприятие для обеспечения производства сырьем.

На сегодняшний день в зависимости от пожеланий заказчика мы готовы подключиться к работе на разных этапах, начиная с самой идеи, а что собственно производить и строить. Мы сделаем заключение о состоятельности проекта, рассмотрим технический аспект, подго-

товим бизнес-план, проработаем маркетинг, представим инвестпроект на кредитном комитете.

«ВАЛЬТЕР Констракшн» — единственная компания в лесной отрасли, которая аккредитована в Сбербанке. Также мы имеем аккредитацию в «Россельхозбанке», «Альфа-Банке», «Промсвязьбанке» и других.

Центральный офис располагается в Краснодаре. В Москве активно работает консалтинговый офис компании «ВАЛЬТЕР Констракшн». Везде, где реализуются проекты, создаются представительства. Так, наши офисы есть в Калининграде, Сыктывкаре, Комсомольске-на-Амуре и других городах.

**Какими проектами компания особенно гордится?**

Самым масштабным для нас стал проект «СТОД». Строительство завода по производству плит OSB в Тверской области. Международный проект финансировал «Внешэкономбанк». Объем инвестиций составил 15 млрд руб. Мы выполнили полный комплекс работ: от идеи до сдачи объекта в эксплуатацию. И остались очень довольны результатом. Был построен абсолютно новый, современный завод с высокоточным немецким оборудованием.

Всего мы реализовали порядка 20 крупных проектов. Бывало, что одновременно строили восемь объектов в разных частях страны от Комсомольска-на-Амуре до Калининграда.

**В чем «ВАЛЬТЕР Констракшн» превосходит конкурентов?**

Во-первых, в моменты кризиса мы не отсиживаемся в ожидании, а инвестируем в обучение, повышаем квалифика-



цию персонала. Ведь это основной наш ресурс, который гарантированно даст импульс в будущем, когда экономическая ситуация начнет улучшаться.

Во-вторых, компания носит мою фамилию, что накладывает персональную ответственность за деятельность всей команды. Рабочие на стройке носят жилеты с названием фирмы, а значит, и с моей фамилией. Они осознают, что трудятся в именной компании. Поддерживая имидж, мы колоссальное внимание уделяем качеству выполняемых работ, контроль за которым осуществляет специально созданный департамент.

И наконец, мы всегда открыты для диалога с партнерами и заинтересованы в сотрудничестве с новыми заказчиками. Крупные, сложные проекты мы воспринимаем как вызов, возможность проявить себя, применить накопленные знания и опыт.



**Какой вы видите компанию через пять лет?**

Наша цель — создать современный мир уникальных и масштабных промышленных объектов. И я думаю, что через пять лет мы к ней значительно приблизимся. Компания демонстрирует стабильный рост. Годовой оборот в 2019 г. составил более 1 млрд руб. В течение года в проектах занято до 800 сотрудников. Компания работает слаженно, коллектив ответственный, инициативный. Большое внимание уделяется обучению, повышению квалификации. На сегодняшний день мы уже реализуем проекты в других странах. Стратегия компании «ВАЛЬТЕР Констракшн» предусматривает укрепление позиций на мировом рынке.

# БАЗИС ХОЛДИНГ



БАЗИС ХОЛДИНГ

## ОПАЛУБОЧНЫЕ СИСТЕМЫ СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ

На высококонкурентном рынке строительных металлоконструкций успеха добиваются производители, быстро реагирующие на его изменения. ООО «Базис Холдинг» — компания, чей опыт достоин тиражирования. Дальновидное руководство эффективно выстраивает деятельность предприятия за счет внедрения новых технологических линий и патентования собственных разработок. Более 10 лет компания производит и поставляет опалубочные системы и другие строительные металлоконструкции, а также предлагает изготовление изделий по индивидуальному заказу. Генеральный директор предприятия Александр Антоненко рассказал о своем бизнесе, а также поделился мнением о будущем рынка строительных металлоконструкций в России.



### Генеральный директор — Александр Антоненко.

Родился в Бердянске в 1971 г. Окончил биологический факультет Донецкого государственного университета, позднее — программу MBA в РАНХиГС. В отрасли строительных металлоконструкций с 1997 г. Увлекается спортом.

### Александр Николаевич, вашей компании в этом году исполняется 13 лет. Во что она выросла за эти годы?

«Базис Холдинг» сегодня — это современный, высокотехнологичный производственный комплекс. Основная номенклатура компании — опалубочные системы собственной разработки, а также производство металлоконструкций различного назначения. Всего более 1 тыс. наименований. Под производство задействовано 5 тыс. м<sup>2</sup> площадей на территории, занимающей 2 га. На предприятии трудятся около 200 человек.

### Какие задачи решает предприятие?

Наработанный опыт и сложившиеся многолетние устойчивые партнерские связи позволяют нам успешно решать самые трудные задачи в области инженерных разработок, комплектации опалубочным оборудованием и техниче-

ского сопровождения возводимых монолитных конструкций. На основании предоставляемого клиентом проекта бетонирования наши специалисты разрабатывают комплект привязочной документации, оптимизированный для конкретных условий возводимого объекта. В последующем документация может быть включена в план производства работ на объекте.

### Какие конкретно изделия вы производите?

Опалубка перекрытий на стойках-домкратах, на объемной стойке, строительные леса, контрфорсная, скользящая опалубки, а также опалубка колонн прямоугольного и круглого сечений, специальная опалубка колонн. Готовы предложить заказчику специальные вспомогательные конструкции и приспособления, спроектированные под индивидуальное обустройство объекта. Помимо этого выполняем металлоконструкции на заказ по чертежам клиента.

Имея собственное предприятие по производству металлоконструкций, мы предлагаем заказчику комплексное решение как в системах опалубочного оборудования, так и в выпуске сопутствующих металлоконструкций. Это облегчает нашим партнерам процесс комплектации возводимых объектов, позволяет вести работу по принципу одного окна по гибким условиям. Специалисты компании «Базис Холдинг» оказывают полный комплекс инженеринговых услуг — разработку КМД, схем расстановки опалубочного оборудования, шеф-монтаж и прочее.

### Что можете сказать об оснащении завода?

В последнее время мы делаем большой упор на оснащение завода новым современным оборудованием. Так, в работе задействованы две линии гальванического цинкования металлоконструкций итальянского производства,

японские сварочные роботы, станки лазерной резки, автоматизированные производственные линии по резке металла. А также собственное производство электросварной трубы. Предлагаем клиенту несколько вариантов покрытия изделий: покраску жидкой краской, порошковую покраску, гальваническое цинкование либо изготавливаем изделия из оцинкованной трубы собственного производства. Говорить об этом легко, однако на деле нужно учитывать множество нюансов, связанных с отработкой технологий всех вышеперечисленных процессов.

### Где применяется производимая вами продукция?

Конструкции успешно используются как в промышленно-гражданском, так и в дорожно-мостовом метростроительстве. Знаковых объектов за время работы и развития организации было немало, в том числе и сотрудничество с ООО «СГК-Автострада», которое при возведении железобетонных конструкций объекта «Новый выход на МКАД федеральной трассы М1 Беларусь» применило конструкции СВСиУ различного назначения нашего производства. Кроме того, мы изготовили множество вспомогательных конструкций для мостостроителей, дорожников и метростроителей — лестницы, перила, ограждения, осветительные опоры, кабельные каналы и опоры.

За годы работы конструкции и инженерные решения нашей компании были применены при строительстве второй очереди Киришского НПЗ





(г. Кириши Ленинградской области), АЭС в Волгодонске, Нововоронеже, Минской АЭС, второй сцены Мариинского театра (г. Санкт-Петербург), стадиона «Зенит» (г. Санкт-Петербург), реконструкции ряда ТЭЦ и нефтеперегонных заводов, мостов и путепроводов КАД западного скоростного диаметра (г. Санкт-Петербург), а также множества промышленных и гражданских объектов различного уровня сложности в ЦФО, СЗФО, ЮФО, УФО, ДВФО.

#### Как налажена система сбыта?

Долгое время сбыт 95% выпускаемой заводом продукции осуществлялся через дилерскую сеть. Компании, которые занимаются оптовой торговлей строительными материалами, в том числе фанерой, стеновой опалубкой, утеплителем, обеспечивали строительные фирмы комплексно. Однако рынок меняется. Торгующие компании разоряются, строительные, наоборот, укрупняются и стараются работать напрямую с производителями. Это позволяет им приобретать товар дешевле, а сделка становится безопаснее. Подстраиваясь под изменения, которые диктует рынок, мы тоже вынуждены переориентироваться на прямую работу со строительными компаниями.

#### В какие регионы поставляете продукцию?

Производственный комплекс располагается в г. Малоярославце Калужской области. Работаем со всей Россией, Казахстаном, Узбекистаном, Украиной, Польшей. В дальнейшем планируем укрепление позиций на европейском строительном рынке как более стабильном и перспективном.

Содержать собственный транспорт считаем нецелесообразным при том количестве перевозчиков, которые успешно работают на рынке. Порой из них выстраивается очередь. Мы сотрудничаем с проверенными, зарекомендовавшими себя транспортными компаниями.

#### Назовите поставщиков материалов, с которыми сотрудничаете.



Рулонную сталь нам поставляют Новолипецкий, Магнитогорский металлургические комбинаты, ПАО «Северсталь», трубы — группа компаний «Демидов». Но сотрудничеством с этими компаниями мы не ограничиваемся, постоянно поддерживаем партнерские отношения с 90% российских металло торговцев.

В месяц мы перерабатываем порядка 600–700 т металла. Планируем в ближайшие два года двукратно увеличить объем выпускаемой продукции. В целом динамика положительная, демонстрируем однозначный рост. Однако вместе с ростом оборота растут и цены на металл, и зарплата персонала, и конкурентная среда, что приводит к снижению рентабельности продукции. Чтобы поддерживать рентабельность, мы вынуждены постоянно внедрять что-то новое и на рынке, и на производстве, патентовать свои изобретения. Без достаточного уровня прибыли мы не сможем обновлять оборудование, применять новые технологии и, как следствие, развивать производство и бизнес.

#### На какие разработки вы имеете патенты?

В числе собственных разработок компании несколько клиновых узлов, профили. Они являются частью изделия, позволяют усовершенствовать конечный вид продукции, сделать ее конкурентоспособной.

#### Каковы, на ваш взгляд, перспективы рынка строительных металлоконструкций в России?

Рынок в нашей отрасли я не оцениваю как развивающийся, как это было, к примеру, до 2008 г. Компаниям малого и среднего бизнеса сейчас нелегко, многие стагнируют, многие мелкие и средние строительные компании не тянут собственные объекты и вынуждены идти на субподряд к крупным или закрываться. Российская экономика растет за счет крупных государственных компаний. Я не отрицаю перспектив развития рынка, но кто будет его участниками?

#### Несмотря на непростые времена, вам все-таки удастся добиваться расположения клиентов. Благодаря чему?

Политика компании направлена на максимально честное взаимодействие с заказчиком и стремление соответствовать заявленному высокому качеству продукции. Бывают разные ситуации, в том числе когда ошибки воз-



никают и с нашей стороны. Но чтобы ни случилось, мы не оставляем претензии заказчиков без внимания, не пускаем их на самотек. Во многом благодаря этому удалось построить доверительные отношения с заказчиками. Мы всегда выполняем взятые на себя обязательства и несем полную ответственность за произведенную нами продукцию.

К сожалению, множество строительных фирм выбирают дешевые материалы низкого качества, не желая осознавать, к каким печальным последствиям может привести такая экономия. Наша продукция находится в среднем и высшем ценовых сегментах. И помимо проверки на соответствие ГОСТу проходит контроль по ряду строгих требований у службы качества предприятия. Мы несем ответственность за качество и надежность нашей продукции.

#### Каким вы видите будущее компании через пять лет?

Мы станем лидерами в своей продуктовой нише. На производстве будут работать вместо 150 человек 100. При этом выпускать будем в два раза больше продукции, чем сейчас. Мы уже закупает высокотехнологичное оборудование, где робот заменяет трех сварщиков, а лазерный станок выполняет четыре операции. Внедрение новейшего оборудования и современных подходов к организации производства позволит улучшить и стабилизировать качество продукции и увеличить производительность. Постоянное совершенствование старой продукции и разработка новой сделают нас труднодосягаемыми для конкурентов.

## BBB

## МЕТАЛЛОКАРКАСНЫЕ ЗДАНИЯ ПОД КЛЮЧ

В последнее время довольно часто объекты производственного, сельскохозяйственного, торгового и складского назначения строят по металлокаркасной технологии. Одной из организаций, занимающихся возведением таких зданий, является ООО «BBB», директор которого Тимофей Кулешов рассказал о деятельности возглавляемой им компании и преимуществах сооружений, выполненных из стальных конструкций.

#### Тимофей, с чего началась деятельность компании «BBB»?

Компания начала работать на строительном рынке Московского региона в декабре 2004 г. Нашей базой стала тогда производственная площадка Ремонтно-механического завода «Подольский», прекратившего к тому моменту свое существование. Поначалу мы выполняли мелкие заказы частных лиц, изготавливая и устанавливая, например, заборы, ворота, навесы, оконные решетки. А спустя какое-то время стали активно развивать деятельность по монтажу быстровозводимых металлокаркасных зданий и сооружений, которая сейчас является для предприятия «BBB» основной.

#### Какие типы зданий и сооружений строит возглавляемая вами компания?

Мы возводим промышленные, сельскохозяйственные, офисные и торговые здания, а также строим множество сооружений другого назначения. Среди сданных компанией «BBB» объектов — производственные комплексы, фермы, теплицы, ангары, склады, торговые павильоны, кафе, автосервисы, мойки, гаражи, бытовки.

#### Что включает в себя список работ компании «BBB» по строительству быстровозводимых зданий?

Наше предприятие проводит весь комплекс строительных и специальных мероприятий, сдавая объекты под ключ. Мы разрабатываем проектную документацию, изготавливаем элементы конструкции зданий (колонны, фермы, бал-



ки), занимаемся закладкой фундамента, осуществляем монтаж каркаса, выполняем облицовку с использованием сэндвич-панелей, профлиста или других материалов, оборудуем постройки системами электро- и водоснабжения, отопления, кондиционирования, канализации.

#### А кто осуществляет доставку всего необходимого на стройплощадку?

Этим полностью занимается наша компания. Мы привозим на стройплощадку рабочую бригаду, доставляем туда стройматериалы, все элементы конструкции будущего здания, инструменты и спецтехнику.

#### Есть ли у возводимых вашей компанией металлокаркасных зданий преимущества перед монолитными?

У каркасных зданий есть три основных преимущества перед монолитными. Во-первых, они требуют меньше финансовых затрат. Во-вторых, объекты из металлоконструкций возводятся гораздо быстрее. В-третьих, такие строения можно при необходимости демонтировать, перевезти в другое место и там заново собрать. При этом, конечно, порядка 30% конструкции будет потеряно, но этот вариант все равно окажется дешевле строительства сооружения с нуля.

#### Кто заказывает у вас услуги по возведению каркасных сооружений?

В основном к нам обращаются частные заказчики. Но мы заинтересованы и в работе с государственными организациями. Поэтому с недавних пор наша компания стала участвовать в тендерах и уже отработала несколько контрактов.

#### Как вам удается успешно работать на высококонкурентном строительном рынке?

Наш успех основан на ответственном отношении к делу — мы покупаем исключительно первосортное сырье, работая только с проверенными поставщиками, выполняем заказ качественно,



Генеральный директор — Тимофей Кулешов.

имея штат высокопрофессиональных специалистов, всегда сдаем объекты точно в срок, не желая подводить клиентов. Компания «BBB» всегда обеспечивает высокий результат, благодаря чему 90% заказчиков обращаются к нам повторно.

#### Какая у вас ценовая политика?

ООО «BBB» старается устанавливать на предоставляемые услуги выгодные заказчикам цены. Вести такую политику мы можем благодаря тому, что у нас небольшой, не требующий огромных средств на его содержание штат. При этом каждый из работников способен на высоком профессиональном уровне выполнять разные операции. Вот поэтому наша компания делает свою работу и качественно, и недорого.

#### Какова география деятельности компании «BBB»?

Наша компания ведет деятельность в Московском регионе и готова взяться за выполнение заказа в любой его точке. Здесь у нас всегда много работы. Но мы сможем поехать и в другую местность, если поступит интересное и выгодное для нас предложение.

#### Есть ли у вас идеи по развитию компании?

За 16 лет деятельности на строительном рынке Москвы и Подмосковья мы стали довольно известной организацией, к услугам которой прибегают множество заказчиков. И число последних постоянно растет. Поэтому первоочередной задачей по развитию компании являются обновление парка оборудования и расширение производства. Также есть планы по активизации работы в других регионах России.



# ВОЛГОСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ



## ПРОИЗВОДСТВО И МОНТАЖ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

**ООО «Волгостальконструкция» прочно удерживает лидерство среди строительных предприятий Поволжья в изготовлении и монтаже металлоконструкций.**

Предприятие образовалось из Чебоксарского участка Казанского строительного-монтажного управления треста «Волгостальконструкция» в марте 1969 г. Пройдя через трудности постперестроечного периода и сохранив производственный и интеллектуальный потенциал, оно прочно заняло свою нишу на рынке.

В структуре предприятия шесть подразделений: производство, в которое входят два цеха по изготовлению и покраске металлоконструкций, строительный-монтажный цех, управление капитального строительства, цех по изготовлению тентовых конструкций и цех по производству пенополистирола. Функционируют лаборатория неразрушающего контроля металлоконструкций и собственный отдел контроля за качеством изготовления металлоконструкций. Вся продукция сертифицирована в соответствии с ГОСТом 23118–2012, о чем свидетельствует паспорт на металлоконструкцию.

На сегодняшний день на предприятии трудятся более 400 высококлассных специалистов, способных справиться со сложнейшими проектными строительными задачами. Все рабочие и монтажники предприятия обучены, аттестованы и имеют необходимые соответствующие дипломы и удостоверения.

Компания «ВСК» осуществляет входной лабораторный контроль качества поступающего от поставщиков материала, в период изготовления конструкций занимается текущим лабораторным контролем качества сварки и сварных швов. Мощности завода позволяют выпускать до 1 500 т готовых конструкций ежемесячно. Более 15 000 м<sup>2</sup> производственных и складских площадей находятся в соб-

ственности предприятия, что позволяет вести непрерывную работу по нескольким объектам одновременно. У компании собственный парк автомобильной и специальной техники, развитая инженерная инфраструктура.

Руководство предприятия активно инвестирует средства в техперевооружение, внедряя в производство современное, эффективное оборудование. В работе задействованы высокопроизводительные станки плазменной резки, ленточнопильные станки, сварочные автоматы, линия термической резки и автоматизированная сварочная линия по выпуску двутавровых балок.

По словам генерального директора ООО «ВСК» Олега Дельмана, строительный-монтажный цех компании готово к работе в любом сегменте строительства, где основой является каркас из металлоконструкций. «Завод обладает значительными опытом и потенциалом в области изготовления большепролетных конструкций, каркасов для сейсмоопасных зон и неблагоприятных климатических условий, несущих конструкций зданий взрывоопасных производств и с большими вибрационными нагрузками», — отмечает Олег Александрович.

ООО «ВСК» принимало участие в строительстве множества различных объектов: торговых центров, таких как «Метро» и «Лента», автосалонов, новых заводов и предприятий. Только за последние пять лет компания участвовала в изготовлении и монтаже металлоконструкций более чем для 30 спортивных объектов, в числе которых и Ледовый дворец «Чебоксары-Арена» с уникальными большепролетными 66-метровыми арочными фермами.

С 2014 г. компания «Волгостальконструкция» осуществляет проектирование, изготовление и поставку для нужд Минобороны России тентовых мобильных укрытий (ТМУ) различных видов для хранения вооружения, специальной, авиационной, иной военной техники и имущества. У предприятия большой опыт в изготовлении и обширная география поставок ТМУ. Объекты компании расположены на всей территории Российской Федерации от Калининграда



**Генеральный директор —  
Олег Дельман.**

до Улан-Удэ. За 2014–2019 гг. ООО «ВСК» спроектировало, изготовило и поставило для МО РФ более 400 единиц ТМУ для вертолетов, военно-транспортной и дальней авиации, ракетных войск стратегического назначения, сухопутных, а также военно-космических войск.

Для Военно-патриотического центра культуры и отдыха «Патриот» в Московской области в 2015 г. предприятие «ВСК» выступило в качестве основного подрядчика при подготовке к выставке «Армия-2015». Компания своевременно выполнила поставку и монтаж 33 павильонов общей площадью более 60 000 м<sup>2</sup>, а затем в 2016 г. осуществила их демонтаж и перемещение на другие территории парка «Патриот».

В настоящее время «Волгостальконструкция» выполняет эксклюзивное изготовление, поставку и монтаж металлоконструкций на объекте «Реконструкция и техническое перевооружение производств агрегатной и окончатальной сборки ПАО «Туполев» в Казани. Общий вес металлоконструкций составляет 16 359 т. Это новый завод по выпуску дальнемагистральных стратегических бомбардировщиков Ту-160. Уникальное здание сконструировано из большепролетных 96- и 60-метровых ферм арочного типа. Для их монтажа применяется крановая техника грузоподъемностью более 150 т. Высота подъема у данного крана более 60 м. Он оснащен стрелой с большим вылетом.



## ГИЛБЕРТ ИНДАСТРИАЛ



## ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ — ОТ ПРОЕКТА ДО РЕАЛИЗАЦИИ

«Гилберт Индастриал» — архитектурно-проектное бюро, оказывающее полный комплекс услуг в сфере проектирования гражданских объектов. Оно имеет многолетний практический опыт и команду высококлассных специалистов, располагает значительными материально-техническими ресурсами и использует современные технологии, что позволяет каждой из его структур качественно и в срок выполнять работы любого объема и уровня сложности. Одним из главных принципов, лежащих в основе деятельности этой организации, является ориентация на потребности заказчика. В бюро применяется индивидуальный подход к каждому клиенту, заключающийся в поиске оптимальных решений, как с технической, так и с финансовой точек зрения. Наш собеседник — директор по проектированию компании «Гилберт Индастриал» Михаил Крашенинников.

### Михаил, расскажите, пожалуйста, об истории развития компании «Гилберт Индастриал».

В начале своей деятельности компания «Гилберт Индастриал» специализировалась на проведении строительно-технических экспертиз. За счет предоставления услуг высокого качества и оперативности в работе наша организация довольно быстро завоевала репутацию серьезного, ответственного и надежного партнера.

Следующий этап развития начался с диверсификации бизнеса, предпринятой с целью обеспечения финансовой устойчивости, повышения конкурентоспособности и показателей экономической эффективности и выразившейся в расширении сферы деятельности компании.

Постепенно увеличивалось количество заказов, рос штат, мы реализовывали все более крупные проекты, и в настоящее время «Гилберт Индастриал» — это сложившееся проектное бюро полного цикла, способное успешно решать масштабные задачи.

### По каким направлениям ведет работу ваша компания в настоящее время?

«Гилберт Индастриал» ведет проектно-исследовательскую деятельность, осуществляет обследование зданий



Заказчик: ООО «Самолет-Томилино». Дошкольное образовательное учреждение (организация) на 360 мест (ДОУ №4) при осуществлении комплексной жилой застройки по адресу: Московская область, Люберецкий район, пос. Томилино (4-й этап строительства)

и сооружений, занимается проектированием зданий с использованием BIM-инструментов, проводит строительно-технические экспертизы, экспертизы проектно-сметной документации и промышленной безопасности, выполняет функции технического заказчика, решает задачи по комплексному энергетическому обеспечению различных объектов и выполняет энергоаудит.

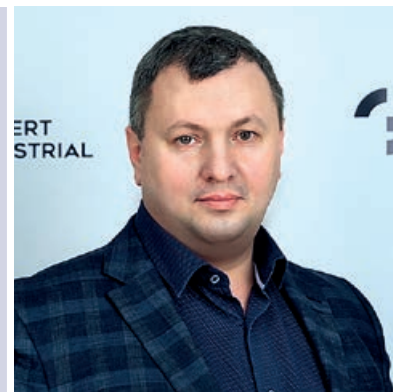
### В чем заключается проектно-исследовательская деятельность компании «Гилберт Индастриал»?

Проектно-исследовательские работы, которые проводит «Гилберт Индастриал», — это огромный комплекс мероприятий, являющихся подготовкой к строительству или реконструкции объекта. Одна их часть включает в себя, например, обследование существующих зданий, геодезическую съемку, геологические изыскания. Другая заключается в создании проектной и рабочей документации, а также в расчете предстоящих расходов.

Наше архитектурно-проектное бюро обладает всеми необходимыми ресурсами, позволяющими всегда добиваться безупречных результатов. Поэтому заказчик, обратившийся в компанию «Гилберт Индастриал» за разработкой проекта и проведением инженерных изысканий, никогда не столкнется в будущем с необходимостью тратить огромные средства на исправление ошибок.

### Можете назвать наиболее крупные проекты из тех, в которых ваше бюро принимало участие, проводя такого рода работы?

Например, не так давно мы занимались подготовкой рабочей документации для нескольких объектов реновации в Москве — многоквартирных домов с инженерными сетями и благоустройством территории. А в настоящее время «Гилберт Индастриал» вместе с компаниями «Тридика» (генеральным



### Директор по проектированию — Михаил Крашенинников.

Окончил Московский государственный строительный университет. Кандидат технических наук. Работал в ведущих проектных и девелоперских компаниях, таких как «Стройпроект», ТПО «Резерв», ГК «Абсолют», «Урбан групп» и «КРОСТ».

проектировщиком) и CrocusGroup (генподрядчиком) участвует в решении масштабной задачи по достройке жилых комплексов, брошенных банкротившимися девелоперами «Урбан Групп» и «СУ-155». В рамках реализации данного плана наше бюро создает проектную документацию по ЖК «Лайково», «Видный город» и «Митино». Хотя это довольно сложная, энерго- и трудозатратная работа, мы ни сколько не жалеем, что взялись за нее. Ведь помимо огромного опыта она дает нам шанс помочь обманутым дольщикам — людям, оказавшимся в очень непростой ситуации, — получить наконец свое жилье. В настоящее время «Гилберт Индастриал» осуществляет проектирование социальных объектов — школ и детских садов — по заказу компании «Самолет девелопмент», КП «УГС».

### Вы занимаетесь проведением строительно-технических экспертиз. Какие задачи они решают?





Заказчик: ООО «СР-Групп». Дошкольная образовательная организация (ДОО) на 200 мест по объекту: «Комплексная застройка с объектами социальной и инженерной инфраструктуры по адресу: г. Москва, поселение Рязановское, с. Остафьево, вторая очередь строительства»



Заказчик: ООО «СР-Групп». Здание общеобразовательной организации на 750 учащихся (30 классов) по объекту: «Комплексная застройка с объектами социальной и инженерной инфраструктуры по адресу: г. Москва, поселение Рязановское, с. Остафьево, первая очередь строительства»

В реализации любого крупного инвестиционно-строительного проекта участвует много сторон — инвесторы, застройщики, проектировщики, подрядчики, управляющие компании. В процессе взаимодействия между этими субъектами нередко возникают разногласия и споры, для урегулирования которых и проводится строительно-техническая экспертиза. Она решает ряд задач, связанных с установлением фактического состояния предмета исследования, которым может быть здание, сооружение, инженерная система, участок строительства, проектно-сметная документация и многое другое. Такое экспертное исследование дает возможность установить соответствие объекта действующим требованиям, выявить нарушения, допущенные при проектировании и строительстве, определить истинную стоимость, срок, объем и качество работ.

Наряду со строительно-техническими обследованиями наша организация проводит судебные строительные экспертизы, назначаемые решением органов государственной власти, осуществляющих правосудие. Они представляют собой процессуальное действие, призванное установить обстоятельства, являющиеся предметом спора.

### **В ряду направлений деятельности компании «Гилберт Индастриал» — инженерно-техническое обследование зданий и сооружений. В каких случаях необходимо его проводить?**

Под влиянием различных факторов в зданиях и сооружениях с течением времени происходят изменения, способные снизить прочность их конструкций. Для того чтобы выявить такие процессы и предотвратить возможные разрушения, и проводится инженерно-техническое обследование, позволяющее получить всеобъемлющую информацию о техническом состоянии объекта. Оно также может понадобиться при переоборудова-

нии производственных помещений, после пожаров, аварий и стихийных бедствий, в случае смены собственника или арендатора, перед ремонтом или реконструкцией. Еще одной целью обследования технического состояния строения является оценка его рыночной стоимости.

### **Ваша компания может выполнять функции технического заказчика. В чем они заключаются и какие преимущества получает организация, заказавшая у вас эту услугу?**

В роли технического заказчика «Гилберт Индастриал» может взять на себя ответственность за реализацию проекта, организовывая строительный процесс и занимаясь его управлением. Мы осуществляем все необходимые согласования, взаимодействуем с органами государственной власти, разрабатываем исходно-разрешительную документацию, решаем задачи по отводу земельного участка, получаем разрешение на строительство, выполняем предпроектные проработки, договариваемся с эксплуатационными службами об использовании коммуникаций и выносе сетей из плана застройки, контролируем проведение строительно-монтажных работ.

### **Что входит в ваши компетенции в информационном моделировании зданий?**

Информационное моделирование зданий (BIM) — это передовой метод проектирования, основанный на использовании трехмерных чертежей, позволяющий существенно повысить качество работ и свести к минимуму количество ошибок.

В наши компетенции в этой сфере входят написание BIM-стандарта предприятия, разработка техзадания, составление плана реализации проекта (BEP), создание BIM-моделей любого уровня проработки (от LOD 100 до LOD 500), экспертиза проектной документации, сопровождение строительства.

### **Какие еще услуги компании «Гилберт Индастриал» пользуются большим спросом?**

Довольно часто эксперты компании «Гилберт Индастриал» проводят энергетический аудит. К нему относятся такие мероприятия, как разработка программы повышения энергетической эффективности, составление энергетического паспорта потребителя ресурсов, тепловизионные обследования ограждающих конструкций и электротехнического оборудования, определение параметров микроклимата, оценка качества электроэнергии, выявление типовых нагрузок для прямого договора с теплоснабжающей организацией или подбора отопительного и котельного оборудования.

### **Расскажите о планах компании «Гилберт Индастриал» на ближайшее будущее.**

«Гилберт Индастриал» будет усиливать свои позиции на рынке, завоевывать доверие новых клиентов, расширять спектр услуг, осваивать другие направления и внедрять в свою работу передовые технологии.

В период с 2020 по 2021 гг. мы планируем вдвое увеличить штат сотрудников, довести портфель заказов до 1 млрд руб. в год, принять участие в государственных программах, таких как «Моя улица» и «Безопасный город», осуществить сотрудничество с основным оператором по реализации градостроительных проектов правительства Москвы, развитию столичного метрополитена и транспортно-пересадочных узлов.

Кроме того, в рамках развития нашего бюро мы собираемся дать старт работам по проектированию объектов промышленного назначения. В настоящий момент уже ведутся переговоры о возможности разработки проектной документации на строительство целого ряда предприятий в разных отраслях промышленности.

# ЖЕЛЕЗНЫЙ ФОРТ

## ПРОИЗВОДСТВО КРОВЛИ И ФАСАДОВ ИЗ ОЦИНКОВАННОЙ СТАЛИ



Компания «Железный Форт» ежемесячно перерабатывает свыше 2 тыс. тонн тонколистовой оцинкованной стали и стали с полимерным покрытием, а также занимается производством изделий для кровли и фасада с последующей гибкой, прокаткой, резкой и покраской. При этом объемы производства ежегодно растут, компания уверенно чувствует себя на конкурентном рынке. Наш собеседник — менеджер по работе с ключевыми клиентами ООО «Железный Форт» Никита Савельев.



Менеджер по работе с ключевыми клиентами — Никита Савельев.

### Расскажите, пожалуйста, об истории создания и развития компании.

В 2010 г. в Калужской области было запущено производство современных кровельно-фасадных материалов.

В 2012 г. введен в эксплуатацию высокотехнологичный сервисный металлосервисный центр, осуществляющий работы с листовым и сортовым прокатом.

В 2017 г. организовали второе производство в Люберцах, там же оборудовали склад готовой продукции. Учитывая, что очень большое количество наших клиентов работают в Москве и Подмосковье, с точки зрения логистики мы оказались в значительном выигрыше.

Изделия из оцинкованной стали завода «Железный Форт» соответствуют всем требованиям нормативных документов. Мы осуществляем контроль качества продукции на всех этапах, сводя вероятность брака к нулю. Автоматизированная производственная линия с ЧПУ позволяет ускорить выпуск изделий. Наша продукция отличается правильным соотношением цены и качества.

**Но при этом конкуренция в вашем сегменте рынка, вероятно, достаточно острая?**

Да, конечно. Причем с каждым годом конкуренция обостряется, но, прежде всего, все же за счет увеличения торговых организаций. А вот производителей не так уж и много. Тем более отечественных производителей.

### А зарубежных?

Трудности на нашем рынке у европейских компаний. Стоимость их продукции слишком высока для нашего потребителя. При вполне сопоставимом качестве выбирают в подавляющем количестве случаев все же российское.

Здесь нужно учитывать нашу специфику. Мы работаем с оцинкованной сталью, которую фактически производят у нас в стране три крупнейших металлургических комбината — ПАО «ММК», ПАО «НЛМК» и ПАО «Северсталь».

такую сталь заведомо низкого качества, рекламируют ее, вводя в заблуждение потребителей.

**Но и китайские производители, наверное, все же на вашем рынке присутствуют?**

Да, они — серьезные конкуренты. Причем, надо признать, что качество производимой ими продукции находится на приличном уровне, а цены выглядят достаточно привлекательно. Но у нас есть свои козыри в конкурентной борьбе.

### Какие именно?

Помимо гарантированно высокого качества наш весомый козырь — уровень сервиса. Как правило, мы выглядим привлекательнее конкурентов за счет оперативности и качества выполнения

**Несмотря на большие объемы, мы творчески подходим к решению поставленных задач и нередко выполняем нестандартные заказы. Завод оказывает услуги по гибке металла, его механической или лазерной резке, в том числе по чертежам и эскизам клиента. Берем заказы с нестандартной длиной и толщиной.**

### Главный критерий качества кровли и фасадов из оцинкованной стали — долговечность?

Да, и здесь очень много нюансов, которыми пытаются как-то пользоваться, скажем, не очень добросовестные производители. Требования ГОСТов, СНИПов, разработанных еще во времена существования СССР, никак не назовешь жесткими. За последние два года появилось сразу несколько фирм, которые сами производят оцинковку стали. Причем содержание цинка в ней — минимально допустимое. Соответственно, качество их стали высоким никак не назовешь, но и себестоимость производства невысока. Опытный человек может отличить такую продукцию даже по внешнему виду. Но многие торговые организации с удовольствием берут на реализацию

заказов. Этот фактор в строительстве имеет немаловажное значение.

Мы продолжаем развиваться, расширяем свои возможности по изготовлению пользующейся на рынке высоким спросом продукции. Наладили производство металлочерепицы, сайдинга, элементов безопасности кровли, сэндвич-панелей, штамповку по фасадным кассетам.

Несмотря на большие объемы, мы творчески подходим к решению поставленных задач и нередко выполняем нестандартные заказы. Завод оказывает услуги по гибке металла, его механической или лазерной резке, в том числе по чертежам и эскизам клиента. Берем заказы с нестандартной длиной и толщиной.

Например, мы освоили производство водостоков. Толщина используемой



при этом стали — от 0,5 мм. Причем нашли высококвалифицированного мастера, который работал еще в советские времена. В итоге сейчас большинство домов в центре Москвы во время капитального ремонта оснащают нашими водостоками. При этом мы практикуем индивидуальный подход к выполнению каждого заказа. Мы изготавливаем водостоки круглого сечения, любого диаметра и красим в любой цвет порошком. Также под заказ можем изготовить и покрасить, если это нужно, водосток прямоугольного и квадратного сечения.

Также мы осуществляем гибку металла. И здесь возможны варианты. Помимо того что мы гнем оцинкованный металл до 3 мм, у нас есть возможность изготавливать изделия длиной до 5 м, что позволяет строителям уменьшить количество стыков между изделиями. Это — немаловажный фактор.

Готовое изделие тоже может быть покрашено порошком в любой цвет по каталогу RAL, либо имеется возможность согнуть его сразу из готового окрашенного металла, покрытого полиэстером.

Часто бывает, что в проект клиента заложены те расцветки с нанесением полиэстера, которые не вписываются в стандартные цвета, выпускаемые комбинатами. И эту задачу мы успешно решаем. При необходимости изготовления изделий из оцинкованной стали с покрытием полиэстером в нестандартных цветах по каталогу RAL у нас есть возможность сначала покрасить рулоны (заготовки) на наших линиях покраски, а далее из этой рулонной стали прокатать/согнуть/распустить продукцию в том виде, в котором это требуется заказчику.

Кстати, мы очень активно участвуем в реализации программы капитального ремонта жилого фонда, во многом благодаря репутации надежного поставщика качественной продукции, способного при этом выполнить нестандартные за-



казы любой сложности. Заказов в рамках этой программы к нам поступает очень много как от компаний-подрядчиков, так и от районных ГБУ «Жилищник» города Москвы. Недавно даже пришлось дополнительно закупить еще один высокопроизводительный гибочный станок с ЧПУ, чтобы справиться с объемами.

#### **Каковы планы по ассортименту выпускаемой в дальнейшем продукции?**

Есть планы начать работу с металлом большей толщины, то есть с черной сталью. Это позволит освоить производство всевозможных кронштейнов, костылей и пр. Гибка толстого, свыше 5 мм металла — это новое, перспективное для нас направление. Но здесь мы пока только в начале пути.

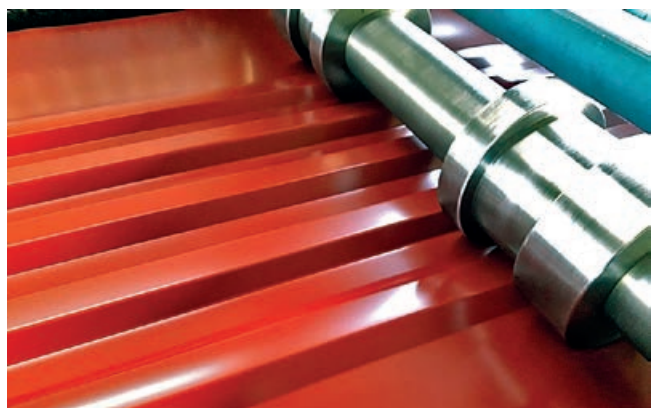
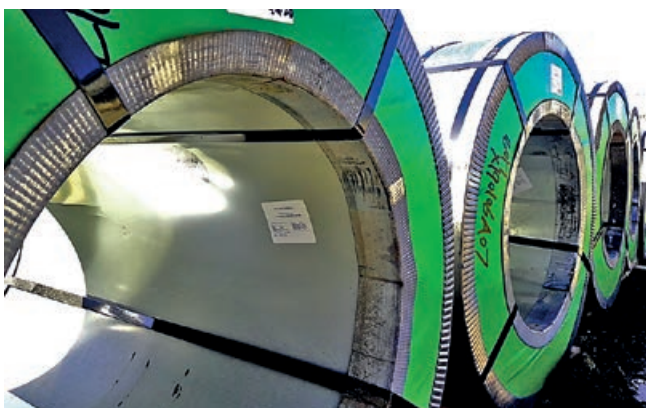
#### **Экспансию в другие регионы, организацию там новых производств не планируете?**

Пока мы об этом не задумывались. Перспективы рынка в центре России все же очень велики. Мы это ощущаем на себе. Объемы производства нашей компании растут ежегодно.

Нужно учесть, что мы почти не работаем с торгующими организациями, предпочитаем напрямую поставлять свою продукцию строителям. При этом ориентируемся на постоянных клиентов — компанию «Фодд», группу компаний «Главстрой», производственный холдинг SVARGO group, концерн «Ручич», которые строят большие жилые комплексы. Таких постоянных партнеров у нас много. Это — генподрядчики, которые несут ответственность за качество строительства.

С подрядчиками работать гораздо труднее. Многие из них во главу угла ставят исключительно цену материалов, комплектующих, практически не обращая внимания на качество. Но и для них мы находим варианты решения.

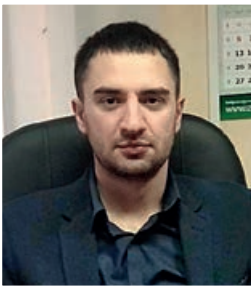
Наши постоянные покупатели уделяют качеству должное внимание, поэтому мы легко находим общий язык. И крупные компании, и небольшие строительные предприятия, и частные лица всегда могут получить у нас гарантированно качественную продукцию, полностью соответствующую требованиям технического задания и нормативным документам, при этом в максимально сжатые сроки.



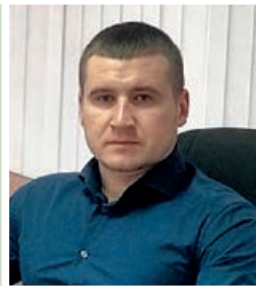
# ИЗОЛГАРАНТ

## ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ, КОТОРОЙ ДОВЕРЯЮТ

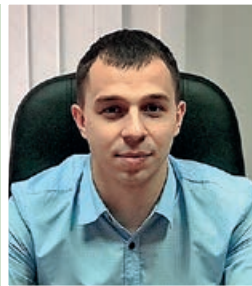
ООО «ИзолГарант», созданное в 2013 г., выпускает широкий спектр технической и строительной теплоизоляции на основе ПВД. Все — от постройки и распределения складских помещений до организации круглосуточного производства теплоизоляции — было сделано его руководителями. Предприятие завоевало репутацию надежного производителя, и его продукция, которая характеризуется высоким качеством и эффективностью, экологической и пожарной безопасностью, находит широкое применение в зданиях гражданского назначения и инженерных системах. О деятельности, видах выпускаемых утеплителей и планах компании рассказывают ее учредители — Артур Габделдаиров, Олег Гиржов и Виталий Беляков.



Учредитель —  
Артур Габделдаиров.



Учредитель —  
Олег Гиржов.



Учредитель —  
Виталий Беляков.

### С чего началась деятельность вашей компании?

Наша компания создавалась как торговая организация, и первое время ее функции заключались в комплексных поставках строительных материалов. А по прошествии трех лет, в 2016 г. мы переориентировались на производственную деятельность и стали специализироваться на теплоизоляционных материалах.

### Почему было выбрано именно это направление?

Начав свою деятельность как торговая организация, мы досконально изучили рынок. Поняв спрос потребителя теплоизоляции, мы создали продукт, который благодаря автоматизации производства совмещает в себе высокий уровень качества и низкую себестоимость.



### Что входит в производственный портфель компании «ИзолГарант»?

ООО «ИзолГарант» предлагает более 200 наименований товаров из вспененного полиэтилена и вспомогательных материалов для монтажа. Одна из групп наших изделий — рулонные утеплители, представленные подложками с лавсановым покрытием для системы «теплый пол», универсальной строительной и фольгированной изоляцией толщиной от 0,5 до 20 мм. Другая линейка изделий включает в себя теплоизоляцию для труб диаметром 6–160 мм и толщиной 3–20 мм. Также в ассортимент продукции компании входят компенсационные маты и уплотнительные жгуты толщиной 15–50 и 6–80 мм соответственно. Кроме того, мы выпускаем маты для систем водяного напольного отопления, алюминиевый и армированный скотч и клей для фиксации твердых поверхностей. Все материалы нашли широкое применение не только в строительной сфере, но и в спортивно-развлекательной индустрии как средства безопасности.

### Какими достоинствами обладает ваша продукция?

Главное достоинство товаров компании «ИзолГарант» — их высокое качество. Оно достигается за счет того, что мы используем для изготовления тепло-

изоляции современное высокотехнологичное оборудование и лучшее сырье на рынке. Процесс производства автоматизирован, благодаря чему процент брака минимален. Наш ОТК тщательно следит за параметрами выпускаемых материалов, поэтому клиентам поступает только соответствующая ГОСТу продукция.

### Как вы осуществляете продажи — напрямую или через дилеров?

Продукцию компании «ИзолГарант» доводят до конечного потребителя исключительно через дилерскую сеть, которая постоянно расширяется. И если кто-то обращается к нам с целью приобрести тот или иной товар, мы всегда переключаем его на нашего дилера, работающего в том регионе, из которого звонит потенциальный покупатель.

### За что компанию «ИзолГарант» ценят ее партнеры?

В первую очередь компанию «ИзолГарант» ценят за то, что она выпускает качественную продукцию и доставляет ее точно в срок. Наше производство работает круглосуточно семь дней в неделю, поэтому мы всегда имеем большой запас произведенных товаров. Общий складской запас составляет по объему более 50 еврофур. А недавно было принято решение увеличить режим работы складов — это позволило осуществлять отгрузку не только днем, но и ночью.

### Какие задачи на будущее стоят перед компанией «ИзолГарант»?

Мы постоянно работаем над развитием, ставя перед собой различные задачи, связанные, например, с улучшением качества продукции, расширением географии сбыта, увеличением ассортимента. В 2019 г. компания «ИзолГарант» начала разрабатывать новые продукты и уже к лету этого года выйдет с ними на рынок.



# ИСЛ «ПАСКАЛЬ»

## КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОД НАДЕЖНЫМ КОНТРОЛЕМ



Лабораторное сопровождение объектов строительства — комплекс испытаний, включающий в себя контроль качества стройматериалов, изделий, конструкций и проведение строительно-монтажных мероприятий. Это весьма важная работа, поскольку она позволяет на ранних этапах возведения зданий выявить недочеты, несоответствия нормам, дефекты и брак. Среди большого количества компаний, занимающихся лабораторным мониторингом на стройплощадках, заметное положение у ООО «ИСЛ «Паскаль», о деятельности которого нам рассказала его основатель и генеральный директор Эльвира Палкина.



### Генеральный директор — Эльвира Палкина.

Родилась в г. Апатиты Мурманской области. Имеет два высших образования. Трудовую деятельность начала в 2003 г. в ЗАО «Проектно-строительная фирма «НОРД». Следующим местом работы стала строительная компания «Совинтех», в которой с 2008 г. руководила лабораторией. В 2010 г. возглавила отдел контроля качества и испытательную лабораторию в девелоперской организации «Терра Аури». В 2013 г. создала ООО «ИСЛ «Паскаль».

### Эльвира, как вы пришли к идее начать собственное дело?

В течение 10 лет после окончания вуза в качестве сотрудника ряда фирм я вела деятельность, связанную с контролем качества строительно-монтажных работ. Среди объектов, на которых мне довелось поработать, были дома и школы в Апрелевке и Троицке, высотки на Карамышевской набережной и Ельнинской улице, жилые комплексы «Мичуринский», «Юрлово» и «Марфино», микрорайон на Базовской улице. И в какой-то момент пришло понимание того, что с моим опытом и знаниями можно создать собственную компанию. Так,

в 2013 г. и появилась испытательная строительная лаборатория «Паскаль».

### С чего началась деятельность вашей лаборатории?

Поначалу в нашем арсенале было около пяти методов испытаний. Мы, например, занимались определением прочности бетона и свойств грунта. Но с ростом известности лаборатории на строительном рынке и увеличением числа заказов расширились штат и спектр деятельности компании «Паскаль».

### По каким направлениям ведет свою деятельность ООО «ИСЛ «Паскаль» в настоящее время?

Мы осуществляем контроль качества строительно-монтажных и отделочных работ, определяем качество дорог при благоустройстве территорий, проверяем стройматериалы, изделия и конструкции на предмет их соответствия установленным требованиям, выполняем обследование зданий и сооружений.

### В каких регионах ведет деятельность возглавляемая вами компания?

В настоящее время компания «ИСЛ «Паскаль» работает в основном на объектах, находящихся в Москве и Подмосковье. Но в будущем мы обязательно расширим наше присутствие за пределы Московского региона.

### Можете привести примеры объектов, на которых работали специалисты вашей компании?

За семь лет существования компании мы поработали на множестве объектов, среди которых два 32-этажных дома, недавно построенных на улице Константина Федина по программе реновации, школа-гигант на 2 500 мест, расположенная на территории ЖК «Зиларт», жилые комплексы на Кастанаевской и Филевской улицах, здания Музыкального училища

имени Гнесиных, театра Et Cetera, школы на 2 100 мест в Некрасовке, гипермаркеты «О'Кей» и «Леруа Мерлен» на Святоозерской улице.

### Что бы вы могли назвать конкурентными преимуществами компании «Паскаль»?

Одно из конкурентных преимуществ ООО «ИСЛ «Паскаль» — короткое время реагирования от звонка заказчика до момента выезда на объект. Даже если к нам обращается человек, представляющий организацию, с которой у нас еще не подписан контракт, и говорит, что ему незамедлительно нужна наша помощь, мы в кратчайшие сроки постараемся отправить специалистов на место проведения заказанных работ.

Отличительной чертой «Испытательной строительной лаборатории «Паскаль», также позволяющей ей добиваться успеха в конкурентной борьбе, является оперативный (один-два дня) процесс обработки камеральных данных и оформления технических заключений.

Еще отмечу, что мы часто работаем без аванса и предоплаты, используя до сдачи заказа собственные оборотные средства.

### Какие задачи вы ставите перед вашей компанией на будущее?

Во-первых, компания «ИСЛ «Паскаль» собирается пройти процедуру подтверждения собственной компетентности в Федеральной службе по аккредитации, что позволит ей расширить сферу и географию деятельности (хотелось бы, например, поработать в Крыму, где сейчас активно строят жилые здания и объекты социальной инфраструктуры). Во-вторых, мы планируем освоить ряд новых методов испытаний и приобрести лабораторное оборудование, которого у нас еще не было. Также в планах — обучение сотрудников работе с новейшими приборами и применению передовых способов испытательных работ.

## ИСБ

ОБЪЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ:  
ОТ ПРОЕКТА ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Рост жилищного строительства в России привел к увеличению спроса на социальную инфраструктуру — детские сады, школы, поликлиники, спортивно-оздоровительные комплексы, учреждения культуры. Создание таких объектов — стратегическая задача нашего государства, для решения которой принимаются различные меры. Так, в 2015 г. правительством РФ была запущена программа содействия созданию в субъектах Российской Федерации новых мест в общеобразовательных организациях. Одним из активных участников этой программы является ООО «ИСБ», директор по строительству которого Иван Джиоев рассказал нам о сегодняшней деятельности компании и ее планах на будущее.



Директор по строительству —  
Иван Джиоев.

#### Иван, расскажите о начале деятельности компании.

Компания «ИСБ» была создана в 2016 г. и в начале своей деятельности занималась тем, что оказывала государственным заказчикам услуги по ремонту и реконструкции зданий. На первых порах мы выполняли не очень большие по объему работы, заключая контракты на сумму от 2 до 4 млн руб. Делали все качественно, сроков не срывали, так что за короткое время смогли заявить о себе как об ответственном и надежном исполнителе. И уже в 2017–2018 гг. наша организация подписывала документы, в которых фигурировали цифры от 16 до 102 млн.

#### Можете назвать самый значимый из реализованных вашей компанией проектов того времени?

Мы не ранжируем проекты по степени значимости — каждый одинаково важен для нас. Но если называть объекты, на которых проводились самые масштабные работы, то одним из них бы-

ло здание Федерального казначейства на Лубянском проезде — там компания «ИСБ» делала капитальный ремонт.

#### Как в дальнейшем развивался ваш бизнес?

Мы постоянно думали о развитии компании и, занимаясь ремонтом и решая задачи по реконструкции различных зданий, постепенно увеличивали численность нашего инженерно-технического и рабочего персонала. Так что спустя какое-то время смогли освоить новое направление деятельности: стали заниматься проектированием и строительством объектов социальной инфраструктуры — в первую очередь детских садов и школ.

#### В каких регионах России работает компания «ИСБ»?

Пока география деятельности нашей компании охватывает Московский регион и граничащие с ним территории. В настоящее время мы активно работаем в Московской и Калужской обла-

стях. Например, в первом из этих субъектов возводим школу на 1 100 мест (Раменский р-н) и 110-местный детский сад (Балашиха), а во втором — строим Дом культуры (Ферзиковский р-н).

**В компании «ИСБ» трудятся порядка 40 инженерно-технических специалистов, а численность рабочих на данный момент составляет 2,5 тыс. человек.**

#### Вы ведете сразу несколько проектов — хватает ли вашей компании человеческих ресурсов?

В компании «ИСБ» трудятся порядка 40 инженерно-технических специалистов, а численность рабочих на данный момент составляет 2,5 тыс. человек. Так что людских ресурсов нам вполне хватает на то, чтобы строить сразу несколько объектов и при этом делать все качественно и в срок.







**В вашей компании трудятся более 2 тыс. рабочих — сложно ли находить квалифицированных исполнителей в таком количестве?**

Мы привлекаем к работе в компании людей из разных регионов. А многие наши бригады укомплектованы рабочими из Луганской и Донецкой народных республик. Мы предоставляем им общежитие и возможность пользоваться всеми правами в рамках трудового законодательства Российской Федерации.

**Чьими силами осуществляется доставка материалов на стройплощадку?**

Доставкой материалов, необходимого оборудования и спецтехники на стройплощадку занимается наша компания. У нас имеется собственный автопарк, на автомобилях которого мы и привозим все, что нужно для строительных работ.

**Мы не ранжируем проекты по степени значимости — каждый одинаково важен для нас.**

**Продолжаете ли вы заниматься ремонтом и реконструкцией зданий?**

Да, мы продолжаем осуществлять эти виды деятельности, и относительно недавно, например, наша компания завершила работу по реконструкции здания администрации губернатора Калужской области, расположенного на площади Старый Торг в Калуге.

**Что позволяет вашей компании успешно конкурировать на строительном рынке?**

Я бы выделил четыре основные составляющие нашего успеха. Во-первых, высокое качество исполнения заказов — мы задействуем профессионалов своего дела, используем хорошие стройма-

**У компании «ИСБ» имеется особая контролирующая структура, специалисты которой отправляются на наши объекты и следят за процессом завоза материалов, качеством выполнения работ, соблюдением проектных решений, сметы и графика проведения строительных мероприятий.**

териалы и постоянно контролируем ход проведения работ. Во-вторых, скорость строительства — компания «ИСБ» всегда укладывается в срок, а нередко сдает объекты на один-два месяца раньше указанной в договоре даты. В-третьих, разумная ценовая политика. И, наконец, индивидуальный подход к каждому клиенту.

**Как осуществляется контроль выполняемых работ?**

У компании «ИСБ» имеется особая контролирующая структура, специалисты которой отправляются на наши объекты и следят за процессом завоза материалов, качеством выполнения работ, соблюдением проектных решений, сметы и графика проведения строительных мероприятий, а также устранением обнаруженных нарушений. Следует еще отметить, что контролерам не сообщают заранее, какие точки им предстоит посетить, — о местах своего назначения они узнают непосредственно перед выездом.

**Можете рассказать подробнее о ценовой политике компании «ИСБ»?**

Главный принцип компании «ИСБ», используемый при определении стоимости услуг, заключается в том, чтобы найти решение по доступной заказчику цене. Например, мы имеем дилерские договоры со многими известными производителями строительной продукции, что позволяет нам покупать товар напрямую, а не у посредников, и, таким образом, использовать в своей работе недорогие и при этом качественные стройматериалы.

**В чем заключается ваш индивидуальный подход к клиенту?**

Нам важен каждый клиент, поэтому при работе с покупателем услуг ООО «ИСБ» мы учитываем все его пожелания и по возможности идем на те или иные уступки. Например, был случай, когда наш прораб не сошелся во мнении с заказчиком и последний попросил заменить руководителя строительства — компания пошла в этом вопросе ему навстречу.

**Какую еще поддержку вы оказываете своим клиентам?**

Мы осуществляем полный спектр консультаций по финансовым, экономическим и юридическим вопросам, помогаем составлять договоры и дорабатывать проектную документацию. В общем, делаем все возможное, чтобы успешно решить задачи заказчика.

**Какие планы стоят перед компанией?**

Планов очень много. С каждым годом растет количество заказов, поэтому в ряду первоочередных задач — увеличение штата работников, парка автомобилей и спецтехники. Кроме того, компания «ИСБ» собирается расширить географию деятельности. В частности, мы планируем начать работать в Крыму. Сейчас там строится много социальных объектов, и мы как компания, обладающая опытом и имеющая все необходимые ресурсы для качественного и оперативного проведения строительных работ, были бы весьма полезны этой российской республике и ее жителям.

## ПАРТНЕР-СТ

**Lignofix®**  
Идеальная защита древесины

## АНТИСЕПТИКИ LIGNOFIX ДЛЯ ЗАЩИТЫ ДРЕВЕСИНЫ

Представляя интересы чешского производителя STACHEMA CZ на российском рынке, компания «Партнер-СТ» продвигает линейку современных высокоэффективных и экологически безопасных биозащитных средств Lignofix. «Партнер-СТ» сотрудничает с промышленными предприятиями лесоперерабатывающей отрасли и строительными компаниями, а также выстраивает дилерскую сеть в регионах России. Об уникальных свойствах линейки антисептиков рассказал генеральный директор компании Илья Прокопчук.



Генеральный директор —  
Илья Прокопчук.

### Илья Михайлович, в чем особенности антисептиков Lignofix?

Я бы сказал, что главной особенностью Lignofix является высокое профессиональное качество продуктов при абсолютно конкурентоспособных ценах на российском рынке. Продукт поставляется из Чехии в концентрированном виде, что обеспечивает удобство его перевозки, хранения и применения. Антисептики длительного действия обладают свойством невывмываемости дождевой водой и совместимостью с любыми покрасочными системами на любой основе. В продуктовой линейке есть и временные антисептики, широко применяемые для первичной обработки сырой древесины преимущественно в промышленных условиях. Мы предлагаем покупателю именно антисептики в чистом виде, а не грунты с антисептическими свойствами, в которых обычно присутствуют лишь фунгициды временного действия. Скажу больше: я не вижу смысла применять дорогостоящие грунты-антисептики для обработки древесины естественной влажности, когда до финишной отделки должен пройти длительный срок естественной сушки. В такой ситуации перед покраской придется проводить грунтование поверхностей повторно.

### В чем необходимость защиты древесины?

Срубленная древесина лишена защитных свойств. Она становится субстратом для биологических разрушителей (грибов и насекомых), играющих в природе важную роль утилизаторов неживой органики. Наличие в деревянном доме подпольных пространств, многослойности конструкций, как и вообще ограниченность вентиляции, являются показанием к применению антисептиков. И уж конечно, если дом строится в местах с рисками повышенного увлажнения или вблизи с потенциально опасными источниками биозаражения (например, крупные водоемы, лес в плохом санитарном состоянии), то профилактическую обработку должен проходить весь материал, причем до сборки дома.

### Кто ваши потребители?

Мы ввозим в Россию продукты, которые ориентированы на профессиональное применение. Они давно и широко используются в ЕС на крупных деревообрабатывающих заводах (например, Stora Enso или MM Holz), а также строительными, ремонтными компаниями и реставраторами. Безусловно, антисептики Lignofix в ЕС предлагаются и в розницу. Так что нам ничего не нужно было изобретать, и мы, так же, как и наши чешские коллеги, работаем во всех названных сегментах рынка: от промпредприятий до частного потребителя. Верными помощниками в этом деле являются наши любимые региональные дилеры по всей России.

### Какие услуги вы предоставляете промышленным предприятиям?

Для промпредприятий мы предлагаем комплексные решения, ориентируясь на европейский сервис. Первым этапом мы оцениваем потенциальные риски ухудшения товарного вида выпускаемой продукции в связи с возможным биопоражением древесины. Определяемся с участком антисептирования и методом

импрегнации. Затем при необходимости подбираем оборудование для интеграции в действующую технологическую линию. Опять же при необходимости приглашаем специалистов для монтажа, наладки оборудования и запуска технологических режимов антисептирования. На всех этапах консультируем клиентов по всем возникающим вопросам.

### Насколько безопасно использование продукции Lignofix для человека?

Если говорить об опасности эксплуатации обработанной Lignofix древесины, то она практически отсутствует в связи с тем, что активные вещества антисептиков фиксируются в древесине и не дают испарений в атмосферу. Именно поэтому все антисептики Lignofix универсальны и предназначены для обработки древесины как снаружи, так и внутри жилых помещений. Однако в процессе обработки нужно использовать средства защиты органов дыхания, глаз и кожи, особенно в случаях применения метода опрыскивания. То есть определенную опасность представляет лишь рабочий раствор антисептиков в жидком виде. Безопасному применению антисептиков посвящены доступные потребителю паспорта безопасности, в которых, кстати, указывается и состав активных веществ антисептиков. Стоит добавить, что антисептики Lignofix производятся под контролем и в рамках действующего законодательства ЕС по безопасности для человека и окружающей среды. Одним из таких законов является Директива «О биоцидных продуктах», с которой можно ознакомиться в Интернете.

Уже более 25 лет антисептики Lignofix с успехом реализуют в Европе и 10 лет в России. Они хорошо продуманы и способны решать любые задачи — от первичной профилактики до санации в самых запущенных случаях, когда древесина заражена и грибами, и насекомыми. Примечательно, что, несмотря на внешние экономические изменения, удорожания товара не происходит.



# ПРОЕКТ-МОНТАЖ

## ПРОЕКТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



Важность профессионального проектирования переоценить сложно. От того, насколько выверен, просчитан и грамотно расписан план действий участников строительства, и зависит его успех. Большой опыт и ответственный подход к делу отличают компанию «Проект-Монтаж». Ее услугами за 12 лет работы воспользовались более тысячи заказчиков. О самых интересных проектах и внедрении технологий информационного моделирования зданий рассказала руководитель компании Ольга Беляева.



### Директор — Ольга Беляева.

В 1987 г. окончила ЛИСИ по специальности «инженер-механик строительных машин и оборудования». Прошла путь от машиниста башенного крана до начальника отдела разработки ППР кранами и подъемниками в ОАО «УМ-260». В 2008 г. учредила и возглавила собственную компанию «Проект-Монтаж». Жизненное кредо: «Идти вперед, развиваться». Хобби: спорт.

### Ольга Ивановна, на чем специализируется компания?

Мы выполняем проекты производства работ (ППР) с применением подъемных сооружений, проекты организации строительства (ПОС), проекты фундаментов, разработку технологических карт. Также занимаемся подбором необходимой строительной техники по грузоподъемным, скоростным, экономическим характеристикам. ПОС и ППР разрабатываем с использованием технологий информационного моделирования зданий (BIM). Работаем в программах Revit, Synchro, осваиваем Navisworks, AutoCAD.

### На каких крупных объектах удалось поработать?

Наши проекты реализованы при строительстве олимпийских объектов в Сочи, таких как Дворец зимнего спорта

«Айсберг», стадион «Фишт», спортивно-туристический комплекс «Горная карусель». Участвовали в строительстве железнодорожного вокзала в Адлере, а именно проектировали установку кранов.

В нашем портфолио работы на автомобильном мосту Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге, Липецком металлургическом заводе, Крымском мосту, Кольской верфи, Рефтинской ГРЭС. Большой объем фасадных работ выполнили на объекте «Лахта Центр» в Санкт-Петербурге совместно с компаниями Josef-Gartner, Waagner Biro, Lindner Group.

Что касается международных проектов, мы приняли участие в строительстве токамака во Франции. Совместно с НИИ электрофизической аппаратуры им. Д. В. Ефремова разрабатывали проект погрузки, разгрузки и монтажа электрооборудования на термоядерной станции.

### А какие проекты реализуете сейчас?

Совместно с Josef-Gartner работаем над реконструкцией здания бывшей ГЭС-2 на Болотной набережной в Москве, которая в скором времени станет арт-объектом. Кроме этого, тесно сотрудничаем со шведским девелопером жилья Vonava в Санкт-Петербурге. В ближайшее время предстоят работы по Октябрьскому мосту в Череповце. На этом объекте в зоне нашей ответственности частичная подготовка ППР на работу крана.



### За годы работы наверняка возникли нестандартные ситуации. Как удавалось их разрешать?

На стадионе «Зенит» в Санкт-Петербурге удалось реализовать достаточно сложное решение — башенные краны установили на перекрытии здания на отметке +14. На другом объекте башенный кран был установлен на перекрытии паркинга, для этого мы разработали определенную конструкцию балок. Наш проект вызвал у клиента опасение, однако мы доказали надежность конструкции своими расчетами. Проект был успешно реализован. Решать нестандартные задачи сложно, но интересно. Большую поддержку в сложных ситуациях нам оказывают внештатные сотрудники — конструкторы с колоссальным опытом работы, к которым мы обращаемся за консультацией. Хотелось бы отметить, что мы не гонимся за прибылью любой ценой, в нашей работе слишком велика ответственность.

### В чем необходимость внедрения BIM-технологий проектирования?

Особенность BIM-технологий в том, что строительный объект проектируется как единое целое. Изменение какого-либо параметра повлечет за собой автоматическое изменение связанных с ним параметров и объектов, вплоть до чертежей, визуализаций, спецификаций и календарного графика. В программе закладываются графики строительства и поставки. Совмещая их, мы видим участки, на которых могут возникнуть проблемы. И решаем их уже сейчас, на этапе проектирования. Графики можно дополнять и в процессе строительства, что позволяет в реальном времени видеть возможные накладки. Использование цифрового моделирования позволяет снизить затраты на строительство, сократить сроки работ. Однако далеко не все строительные компании готовы переходить на новый уровень взаимодействия с проектировщиками, но некоторое время спустя BIM-технологии прочно войдут в нашу отрасль.

## ПРОМИЗОЛ

ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ОГНЕЗАЩИТЫ,  
НЕ ИМЕЮЩИЕ АНАЛОГОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

ПРОМИЗОЛ

Когда в 2015 г. специалист в области огнезащиты и менеджер по продажам создавали компанию «ПРОМИЗОЛ», они понимали, что в условиях резкого ослабления рубля и спада производства рынок примет только по-настоящему нужный продукт. А продукт задумали новый, на рынке неизвестный, поэтому предстояло познакомить с ним покупателей, а потом для устойчивого спроса сформировать потребность. Что удалось сделать тандему за минувшую пятилетку, рассказывает генеральный директор компании Евгения Шейно.



#### Генеральный директор и соучредитель — Евгения Шейно.

Родилась в Краснодарском крае. В Москве живет с 1989 г. В компании работает с момента основания в 2015 г. По образованию инженер-конструктор швейных изделий, также окончила строительный техникум. Обладает большим опытом организации продаж и создания коммерческих связей. Кредо: «Всегда добиваться успеха. Быстро и качественно».

#### Евгения Анатольевна, сегодня есть потребность в вашей продукции?

Пока нельзя сказать, что наши изделия завоевали рынок. Хотя к нам сегодня уже приходят крупные заказчики, понимающие важность надежной противопожарной безопасности зданий и сооружений. Они знают: здесь получат огнезащиту, которая реально работает.

Но этому предшествовала кропотливая работа. Идея создания компании принадлежит Василию Алексеевичу Прусакову. Он работал в этой сфере с 2007 г., хорошо был в нее погружен. Сейчас он технический директор, занимается разработкой ТУ, регламентов, реализацией крупных проектов, патентами, работой со штатными и внештатными научными консультантами, обобщает накопленный опыт в статьях, которые пишет для специализированных изданий.

За мной административная и коммерческая часть деятельности компании, выстраивание отношений с клиентами, заключение и сопровождение договоров.

Мы удачно дополняем друг друга своими профессиональными качествами, и наша совместная работа принесла результаты.

#### Почему вы решили создавать новые продукты, над сбытом которых надо много работать? Не проще ли было пойти по проторенному пути: огнезащитные краски, штукатурки и так далее?

Краски и штукатурки у нас тоже есть. Но в России для огнезащиты зданий и конструкций используют в основном статичные линейные модели. Статичность предполагает, что в любых условиях защищаемые конструкции стоят ровно, не деформируются. Вокруг этого посыла вращаются все ГОСТы, регламенты, ТУ, нормы.

Однако в действительности все происходит более сложно. В процессе эксплуатации конструкции смещаются, усаживаются. В таких условиях статичная огнезащита со временем теряет свои свойства. Когда случается пожар, она может пребывать уже в нерабочем состоянии.

Во время пожара конструкции тоже подвергаются деформации, что также снижает эффективность защиты. Мы делаем защиту, которая не зависит от деформаций, в том числе эксплуатационных. Это деформационные шнуры и подушки, огнезащитные сетки и гибкие чехлы МИКСы — наши инновационные разработки, аналогов которым на российском рынке нет.

#### Названия уже интригуют. Начнем со шнуров.

О шнурах и подушках надо говорить вместе. Противопожарные шнуры предназначены для огнезащиты швов и примыканий шириной от 20 до 100 мм. Деформационные подушки защищают

швы и примыкания шириной 110–500 мм. Такие швы применяются, когда к зданию предъявляют повышенные требования по сейсмостойчивости.

Изделия прошли испытания в лаборатории Всероссийского научно-исследовательского института противопожарной обороны (ВНИИПО) МЧС России. Шнуры сохраняют работоспособность при изменении ширины шва на 25% от проектного значения, подушки — не менее 40%. Оба вида защиты обеспечивают огнестойкость конструкции до 240 минут, выдерживают землетрясения до 9 баллов. Расчетный срок эксплуатации — не менее 25 лет.

Для сравнения: через швы, защищенные строительной ватой, огонь практически беспрепятственно проникает спустя уже пару лет эксплуатации. Из-за сезонных изменений температуры и влажности вата быстро теряет защитные свойства.

#### Аналогов вашей продукции не существует?

Нечто подобное делают во Франции, Германии, Америке, но не в России. Мы использовали общую идею, но реализовали ее с помощью своих решений и материалов. Это наш вклад в импортозамещение. Во многих проектах были прописаны импортные дефшнуры, но после обвала рубля в 2014 г. они стали стоить в 4–5 раз дороже наших. При этом наши изделия по качеству не уступают зарубежным, а в чем-то даже превосходят.





Они выдерживают многократные сжатия и растяжения, происходящие во время эксплуатации. Их используют при строительстве заводских корпусов, торговых центров, жилых домов, подземных паркингов и других объектов, где на первом месте стоит безопасность людей.

**Теперь об огнезащитной сетке. Мне вот совершенно непонятно, как она защищает электрокабель или швеллер от пожара. Дырявая же...**

Огнезащитная сетка сделана из негорючего, огнестойкого и гибкого материала. Комплекующие для ее производства специально под наше техзадание выпускают наши партнеры. Это не та сетка, которую продают в строительных магазинах и используют для армирования стен при оштукатуривании.

Сетку покрываем специальным составом, который вспучивается при нагревании и образует сплошной толстый огнезащитный слой. Его можно наносить на сетку сплошным слоем или оставлять отверстия. Второй вариант идеален для защиты электрокабелей: через отверстия свободно проходит тепло, выделяемое кабелем при прохождении электрического тока. В результате он не перегревается.

Если случится возгорание внутри кабеля, например, из-за короткого замыкания, сетка не даст пламени выйти наружу, погасит его.

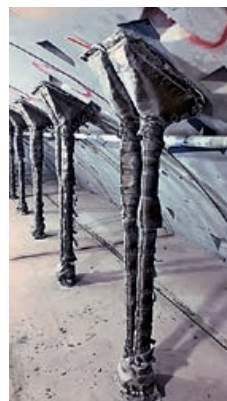
При пожаре, возникшем вне кабеля, сетка защищает его не менее 60 минут. То есть не требуется мгновенное отключение электропитания, не останавливаются лифты, эскалаторы, работают пожарная сигнализация и освещение. Сохраняется драгоценное время для эвакуации людей из горящего здания.

Мы также разработали сетку для защиты морских терминалов. Она сплошь покрыта огнезащитным слоем, без просветов. Этот слой защищает терминал не только при пожаре, но и во время эксплуатации от погодных воздействий, соленой морской воды, пыли, грязи.

Сетки обладают рядом преимуществ в сравнении с жидкими составами.

Необходимое количество сетки легко подсчитать.

Сетки монтируют в любую погоду, тогда как для жидких составов существуют ограничения. Кроме того, не требуется высокая квалификация монтажников — сетку монтируют по лекалам. При необходимости предоставляем услуги шеф-монтажа.



**А что такое МИКСы? У меня возникает ассоциация с миксером.**

МИКС расшифровывается как многофункциональная изоляционная комплексная система. Там собрано много различных по свойствам материалов, поэтому и придумали такое название. Эти изделия защищают не только от пожара, но и погодных воздействий. При пожаре они сдерживают огонь до 180 минут.

Форма может быть самая разная. Для защиты балок, ферм выпускаем полотна, которые в конструкции заворачиваются, как в рукав. Полотна снабжены липучками. Поверх они дополнительно крепятся огнестойкой лентой.

Для конструкций типа металлических кронштейнов, пят делаем специальные чехлы. Они удобны тем, что в любой момент их можно снять, посмотреть состояние конструкции, выполнить ремонтные либо регулировочные работы и потом обернуть опять. Срок эксплуатации — не менее 25 лет.

Это наша разработка, на нее получен патент. Ею интересуются нефтяники, компании, работающие в Арктике. В ближайшее время изделия уедут на берег Северного Ледовитого океана, там они простоят год, потом их привезут обратно и подвергнут воздействию открытого огня в лаборатории ВНИИПО. Цель — оценить защитные свойства после годичной эксплуатации в суровых климатических условиях.

Один из заказчиков тоже ставил у себя эту защиту на год, потом испытывал и смотрел, что с ней происходит.

Это говорит о том, что покупатели перестали верить на слово и бумагам. Хотят убедиться сами, что заявленные свойства соответствуют реальным. Мы приветствуем такой подход. Мы за честные огнезащитные материалы. С крупными предприятиями проводим совместные испытания.

**На каких объектах уже стоит ваша огнезащита?**

Наши противопожарные барьеры установлены в новом административно-деловом центре «Алабушево», в бизнес-центре «Хуамин», элитном жилом доме на Малой Ордынке, в реконструированном жилом доме 1893 г. постройки в Просвирином переулке и на многих других объектах.

Огнезащита «ПРОМИЗОЛ»™ используется на промышленных объектах, в гостиничном комплексе «Сочи Плаза» в Сочи, торговых комплексах «Леруа Мерлен» и ЖК «Легенда Дальневосточного» в Санкт-Петербурге, зданиях Зарамагской ГЭС-1 в Северной Осетии — Алании, физкультурно-оздоровительном комплексе на Сахалине и на десятках других зданиях и сооружениях в разных регионах страны.

**Что в планах?**

Главная проблема в нашей сфере сегодня в том, что вопросы огнезащиты деформационных швов не закреплены на должном уровне нормативно. Их игнорируют при первой возможности, чтобы удешевить строительство.

В 2018 г. мы участвовали в Международном салоне «Комплексная безопасность — 2018», получили диплом. После салона нас увидели и услышали. МЧС поручило разработать ГОСТ по огнезащите деформационных швов. Мы подготовили текст и сдали его в технический комитет по стандартизации «Пожарная безопасность» (ТК 274) при ВНИИПО. В нынешнем году ГОСТ должен выйти.

Наша задача — формировать устойчивую потребность в этих материалах. Работаем с проектировщиками и заказчиками строительства. Заказчики наиболее заинтересованы в безопасности, потому что им потом эксплуатировать эти здания.

Работаем над организацией поставок наших материалов на большие промышленные объекты. Миссия компании — не только заработать, но и обеспечивать реальную безопасность, развивать культуру противопожарной безопасности. Она сохранит человеческие жизни.

# УДРБРОКК



## УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ДЕМОНТАЖНЫЕ РОБОТЫ — ЭФФЕКТИВНОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ, ВЫГОДА

Сегодня универсальные монтажные роботы часто используют в строительстве метро и горной добыче, на предприятиях атомной промышленности, металлургических и цементных заводах. Одним из лидеров российского рынка аренды такой техники является ООО «УДРБРОКК», генеральный директор которого Андрей Андреев рассказал нашему журналу о деятельности компании, ее достижениях и планах на будущее.

### Андрей, когда была создана ваша компания?

Деятельность компании началась в 2006 г., когда я и мой бизнес-партнер, приобретя универсальный монтажный робот, стали предлагать услуги по разбору зданий, сооружений и различных строительных конструкций.

### Как шел процесс развития компании?

В самом начале деятельности, когда в нашем арсенале был один робот-разрушитель, мы решали не очень сложные задачи — участвовали в строительстве подземных пешеходных переходов и тоннелей неглубокого залегания, осуществляли монтаж фундаментов и отдельных элементов внутри зданий.

Первым крупным объектом, работа на котором способствовала стремительному росту компании, был «Бункер-42». Для разбора части его конструкции нам пришлось купить еще две машины. Таким образом, парк спецтехники расширился, что позволило компании выполнять больше заказов.

С ростом числа клиентов увеличилось и количество монтажных роботов. Когда их численность приблизилась к 10, было принято решение организовать производство запчастей, чтобы исключить простои, вызванные ожиданием доставки деталей из Европы. И сегодня продукция компании «УДРБРОКК» закрывает около 80% нашей потребности в запасных частях.

А в конце 2019 г. мы наладили выпуск собственных роботов.



### Какие преимущества дает использование роботизированных монтажных машин?

Использование универсальных монтажных роботов дает возможность выполнить работу быстрее и дешевле. Ведь даже самая маленькая модель заменяет трех рабочих с отбойными молотками, а робот средней мощности будет трудиться вместо шести — восьми человек. Такая техника незаменима в условиях ограниченного пространства — она может выполнять свои функции и внутри зданий, самостоятельно передвигаясь, проезжая через дверные проемы, поднимаясь и спускаясь по лестницам. Использование роботизированных машин позволяет не подвергать человека опасности обвала грунта или конструкции, воздействия высоких температур, электромагнитного излучения, радиации.

### Можете привести примеры реализованных вашей компанией проектов?

За 14 лет своего существования компания «УДРБРОКК» успешно реализовала множество проектов, в том числе и весьма крупных. Мы, например, осуществляли разработку тоннелей столичной подземки, проводили работы по расширению станций метро «Международная», «Динамо», «Парк Победы», принимали участие в реконструкции Большого театра, Гостиного Двора, гостиницы «Ленинградская», прокладке тоннеля на подходах к Крымскому мосту.

### Много ли у вас конкурентов? В чем ваши преимущества перед ними?

Некоторое время мы были единственными, кто сдавал в аренду монтажные роботы. Но огромная востребованность этой услуги, а также успех ООО «УДРБРОКК» не остались незамеченными, и у компании появились конкуренты. Но мы продолжаем оставаться лидером на этом рынке, так как обладаем огромным опытом, самым большим парком универсальных монтажных роботов,



Генеральный директор — Андрей Андреев.

штатом высококлассных специалистов, собственным производством запчастей, которое позволяет нам оперативно ремонтировать технику и не задерживать строительный процесс.

### Кроме вас в России еще кто-нибудь производит монтажные роботы?

Да, но «УДРБРОКК» и тут опережает своих конкурентов. Мы в отличие от других отечественных производителей не занимаемся сборкой роботов из закупленных за рубежом деталей, а делаем все сами — осуществляем полный цикл производства. Благодаря этому наши машины на 100% соответствуют требованиям заказчиков и тем условиям, в которых их будут эксплуатировать.

### Какие достоинства присущи роботам, выпускаемым вашей компанией?

Наши универсальные монтажные роботы (УДР) стоят значительно дешевле аналогичных машин европейских брендов, но ни в чем не уступают им по качеству и функционалу. Мы даем на них двухлетнюю гарантию и берем на себя полную поддержку в виде консультаций, диагностики, поставки запчастей, сервисного обслуживания, гарантийного и постгарантийного ремонта.

### Какие планы вы строите на будущее?

В ближайшее время мы планируем обновить парк монтажных машин, предназначенных для сдачи в аренду. Нашей же стратегической задачей является развитие производства универсальных монтажных роботов собственного бренда, чтобы в будущем уйти от услуг по выполнению работ с использованием импортной спецтехники и полностью заняться выпуском, продажей и поддержкой УДР.



## ЦЕСПА



## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД. ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

ООО «Цеспа» — динамично развивающаяся проектно-строительная компания, реализующая проекты производственных, складских, общественных и жилых строений. Она успешно решает ключевые задачи по проектированию, монтажу, обслуживанию и технической экспертизе зданий, сооружений и инженерных сетей. Наш собеседник — генеральный директор Кирилл Евгеньевич Гиренков.

**Расскажите, пожалуйста, об истории создания и становления компании.**

Мы начали свою работу с поставок стеллажного оборудования для складских комплексов большого формата. Затем органично перешли к выполнению сопутствующих работ: демонтажные работы, ремонт помещений, проектирование и монтаж инженерных систем, а затем — к комплексному проектированию и строительству зданий и сооружений. То есть росли, расширяли сферу деятельности постепенно, по мере накопления практического опыта и формирования команды профессионалов.

**Вы стремились к оказанию комплексных услуг?**

Конечно. Мы оказываем весь спектр услуг: проектирование, строительство, эксплуатация зданий и сооружений, их техническая экспертиза. Это позволяет нам выполнять для клиента весь комплекс работ под ключ. Мы можем выступать и в качестве генподрядчика, и выполнять различные виды работ собственными силами. У нас уже достаточно солидный штат, куда входят проектировщики, строители и специалисты по проведению экспертизы.

**Экспертиза сейчас особенно актуальна?**

Да. Дело в том, что иностранные компании, работающие на территории нашей страны, привыкли жить и работать по строгим правилам. Нужна экспертиза — они ее делают. Что касается российских компаний, многие из них такую необходимость игнорируют, надеясь на авось. Печальных примеров последствий такого отношения, увы, предостаточно.

Обычное дело: заказчик хочет уделить работы. В том числе сэкономить на экспертизе. Если мы понимаем, что это может реально повлиять на качество строительства, мы над этим проектом отказываемся работать. Речь идет даже не только о юридической ответственности, но главное — о моральной. Есть принципы, которыми поступиться нельзя.

**Какие проекты можно назвать визитной карточкой вашей компании?**

Можно перечислить, конечно, известные фирмы, которые входят в число наших заказчиков. Но показательны, наверное, не столько эти названия, сколько сложность, многоплановость многих проектов, которые мы реализовали. Например, для одной известной компании из Финляндии мы осуществили монтаж низкотемпературного самонесущего склада. Такого же типа объект мы недавно сдали в подмосковном Сафонове.

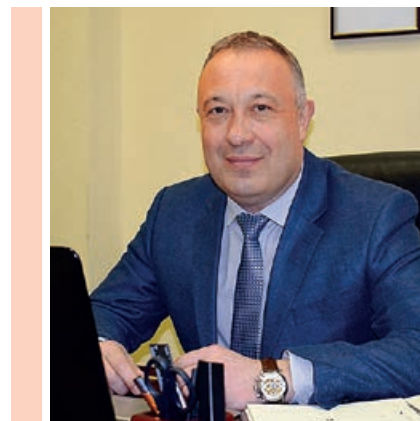
По заказу испанской производственной компании выполнили проектирование и монтаж системы вентиляции, а также работы по усилению стропильных и подстропильных ферм. Сложность этой работы заключается в большой стесненности, монтаж выполнялся над установленным технологическим оборудованием в промежутках между рабочими сменами.

Для нас предметом гордости являются сложные, даже эксклюзивные проекты.

**Уровень конкуренции в тех сегментах рынка, в которых вы работаете, наверное, высокий?**

Очень высокий. Однако если выделить компании, обладающие достаточным количеством квалифицированных специалистов, необходимыми допусками и лицензиями, соблюдающие законодательство (в т.ч. и налоговое), с положительной историей на рынке, то останется не очень большой пул проверенных компаний, которые часто не только не конкурируют, но и сотрудничают по сложным проектам, дополняя друг друга.

На рынке есть множество небольших компаний, индивидуальных предпринимателей, а также работающих нелегально бригад, особенно в сфере отделочных работ. Среди них, несомненно, иногда встречаются узкие специалисты высокой квалификации, но до сих пор бывают случаи, когда они, взяв аванс, исчезают и претензии предъявлять некому. Стоимость работ у нас выше, потому что мы платим белую заработную плату, состоим в профсоюзе, оплачиваем взносы в СРО, обеспечиваем повышение



Генеральный директор — Кирилл Гиренков.

квалификации своими сотрудниками, несем обязательства по гарантийному обслуживанию.

**Тут многое зависит от позиции потенциального заказчика...**

Естественно, все хотят получить результат по более низкой цене. Но очевидно: скупой платит дважды. Часто приходится убеждать заказчика сделать правильный выбор. Кто-то прислушивается, кто-то — нет.

Надеюсь, что пройдет немного времени, и недобросовестные фирмы будут вытеснены с рынка. Политика государства направлена на это. Тогда цены на рынке выровняются, а конкуренция станет добросовестной.

**В каких российских регионах работает компания?**

Главные для нас регионы — Северо-Западный и Центральный федеральный округа, однако все чаще появляются проекты и в других регионах. В перспективе у нас есть идеи по созданию собственных логистических и промышленных парков.

Масштабы наших проектов растут, постепенно расширяются наши возможности. Но главное — у нас уже сложилась репутация компании, которая берется только за проекты, которые гарантированно выполнит качественно и в срок.

# ФАЙЕРГАРД

## ОГНЕЗАЩИТНЫЕ СОСТАВЫ FIREGUARD: КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛОВ И ЗАБОТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ О КЛИЕНТЕ



«Нанести огнезащиту — это не забор покрасить, — говорит генеральный директор ООО «ФайерГард» Тимур Адилев. — Нужны специальное оборудование и профессиональный опыт. Причем опыт бывает даже важнее. Если клиент купил у нас состав, но нанести его не получается, приедем по первому звонку и объясним, как надо делать, а при желании заказчика нанесем покрытия сами». Такой подход позволяет компании успешно работать на высококонкурентном рынке материалов для огнезащиты металлических конструкций без малого 10 лет.

### Тимур, в какие регионы приходилось выезжать для консультаций?

Самая дальняя поездка была в город Советский в Ханты-Мансийском автономном округе. Заказчик купил у нас 200 кг огнезащитного состава для обработки газотурбинной станции. Через некоторое время звонок: «Краска не держится на металле». Консультация по телефону не помогла. Я выехал туда сам. От Советского до станции добирались на вертолете. Посмотрел своими глазами, выяснил, в чем причина, рассказал, что надо поменять. Проконтролировал работу маляров. В итоге покрытие легло, как надо. Заказчик был очень доволен нашей оперативной реакцией на ситуацию.

### Двести килограммов — это же не большая партия. Стоило ли кататься в Заполярье?

Мы не делим клиентов на больших и маленьких. Неважно, сколько он купил — 200 кг или 200 т. Если нужна помощь, обязательно откликнемся. Мы работаем не только ради денег — нам важна репутация компании. У нас был случай, когда автосалон заказал обработку двух колонн. Заказ мизерный, а потому экономически невыгоден. Но мы его выполнили. Потом узнали, что эта компания собирается строить новый автосалон. Теперь наши шансы получить там приличные объемы работ будут выше, чем у конкурентов. Доброе имя дорогого стоит.



Метродепо «Братеево»

### Ваша продукция чем-то отличается от продукции конкурентов?

В этой сфере трудно сказать новое слово. Огнезащитные покрытия работают по единому принципу. Металлоконструкции при температуре 500 °С начинают терять несущую способность. Задача огнезащиты — как можно дольше не давать металлу нагреться до такой температуры. Это необходимо для того, чтобы выиграть время и успеть эвакуировать из горящего здания людей, технику до того, как оно обрушится.

Когда повышается температура, огнезащитное покрытие вспучивается, толщина слоя увеличивается в десятки раз. Внутри слоя образуются пузырьки, заполненные негорючим газом. Вспученный слой и не позволяет металлу быстро нагреваться. Мы производим составы с огнестойкостью 30, 60, 90, 240 минут.

Наша продукция сертифицирована, она удовлетворяет всем предъявляемым к ней требованиям. Цены вполне конкурентные. Теоретически мы можем делать составы, которые будут стоить копейки, но качество у них будет очень низкое.

Качество определяется условиями нанесения, совместимостью с грунтовками, сроком эксплуатации. В своей продукции мы уверены и не хотим предлагать клиентам дешевые, но плохие покрытия. Мы не всегда выигрываем тендеры из-за того, что не можем опускать цену ниже определенного уровня. Хотя мощности предприятия около 120 т огнезащитных составов в месяц позволяют выполнять самые крупные заказы.

В нашей линейке есть составы, которые можно наносить при температуре до -25 °С, есть составы для внутреннего и наружного применения. Вторые — атмосферостойкие, им не страшны жаркое солнце, морозы, дожди. Они служат до 20 лет.

Наша целевая аудитория — производители металлоконструкций, подрядчики, возводящие здания с применением металла. Во всех таких сооружениях обязательна обработка огнезащитными составами.



### Генеральный директор, соучредитель — Тимур Адилев.

Родился в 1980 г. в Люберцах, там живет и поныне. Дома его ждут жена и пятилетняя дочь. Окончил Национальный институт бизнеса (Москва) по специальности: управление предприятием. Работает в компании с момента основания. Кредо: «Честность и открытость».

### Вы не только производите огнезащитные составы, но и предлагаете услуги по их нанесению. Так выгодно?

С нанесения мы начинали свой бизнес в 2011 г. Мой двоюродный брат работал на предприятии, производящем огнезащитные составы. Он и предложил создать собственную компанию.

Мы взяли в аренду оборудование по нанесению огнезащитных материалов, познакомились с производителями, начали участвовать в тендерах, набирались опыта. Поднакопили денег и обзавелись собственным оборудованием.

Через пару лет заинтересовались: как вообще делают огнезащитные составы? Может, мы тоже сумеем? Тогда не придется всякий раз выбирать, какой продукт купить, чтобы не проиграть в цене или качестве.

Через знакомых вышли на химика, который в этой теме давно работал. Он согласился помочь. Мы начали строить



вторую компанию — производственную. Нашли соинвесторов, так как оборудование дорогое, его собирают из импортной элементной базы. Расходы разделили с ними пополам. Теперь у нас две компании. «ФайерГард» производит огнезащитные материалы, «Со-энерго Строй» оказывает услуги по их нанесению и выполняет много других видов работ: монтаж слаботочных электросетей, средств пожаротушения, отделку помещений и тому подобное.

## Сложно было раскручивать новую марку?

Мы заходили на объекты с работающей по нанесению и попутно предлагали свою продукцию. Не всегда получалось. На рынке известные производители с большими объемами, а мы кто такие?

Однако иногда удавалось уговорить заказчика использовать наши материалы. Они пробовали, и им нравилось. Сейчас у нас шесть-семь наименований, все востребованы. Мы предлагаем полный комплекс услуг — от проекта до нанесения. Заказчик присылает проектную документацию, в которой мы видим каждую железку. В зависимости от категории здания, назначения металлоконструкций, их толщины рассчитываем, какие огнезащитные материалы и в каком количестве понадобятся. Расчеты согласовываем с клиентом. Если он дает добро, приступаем к работе. По окончании предъявляем сделанное контролирующему органу и получаем от него полный пакет документов. Заказчику сдаем работу под ключ и рублем отвечаем за результат в течение гарантийного срока.

## А клиенту что выгоднее — заказать нанесение или сделать самому?

Если это разовые работы, выгоднее заказать. Чтобы нанести огнезащиту, нужно оборудование и маляры-профессионалы. Ради одного-двух раз этим никто заниматься не будет.



Завод криогенного оборудования «Криогенмаш». Балашиха

Генеральным подрядчикам, которые строят здания с нуля и в больших количествах, дешевле выполнять эти работы своими силами. Им мы предлагаем услугу шеф-монтажа. Клиент покупает наш материал, приглашает наших специалистов, они в процессе работы на одном из объектов проводят курс обучения его сотрудников, объясняют нюансы. Потом те работают самостоятельно. Осуществляем также авторский надзор — приезжаем на объект с некоторой периодичностью и проверяем работу.

## С какими компаниями доводилось работать?

У нас уже довольно обширный послужной список. В Калининградской области мы обрабатывали огнезащитой теплостанцию, которую строила компания «Интертехэлектро».

На заводе «Криогенмаш» в Балашихе наносили огнезащитные покрытия на новое строящееся здание. Когда им понадобилось обработать еще одно здание с пределом огнестойкости 240 минут, они обратились к нам сами.

В метродепо «Братеево» выполнили треть защитных работ. Там огромные объемы, поэтому работали несколько подрядчиков.

В Москве обработали шесть-семь автопарковок, которые строит компания «Еврогрупп». Первую парковку у них сделали по тендеру. Им понравилось, и на другие объекты они уже сами приглашали нас.

Выполняли антикоррозийную грунтовку и огнезащиту зданий Тихвинского вагоностроительного завода. Там было много сложной работы, так как здания построены в советские времена, металлоконструкции состарились, подверглись коррозии.



Талаховская ТЭС. Калининград

## Какие задачи ставите на будущее?

Мы получили сертификат на новый огнезащитный состав третьего поколения. Назвали Fireguard EXPERT. Делаем его на основе низкомолекулярного каучука. Подобные покрытия выпускают лишь несколько компаний, по пальцам одной руки пересчитаешь.

Наша задача сейчас — максимально ознакомить с новинкой потенциальных клиентов. Его можно наносить практически в любых условиях, при температуре до -25 °С. Он двухкомпонентный, поэтому время высыхания в несколько раз меньше, чем у других составов. В результате повышается скорость производства работ, так как составы, как правило, наносят в два-три слоя, и время межслойной сушки сокращается. Он подходит для защиты любых конструкций, в том числе коробов вентиляции и дымоудаления.

Состав пластичный, не трескается при деформации металлоконструкций. Планируем сертифицировать его для огнезащиты электрических кабелей, где как раз требуются пластичные материалы.

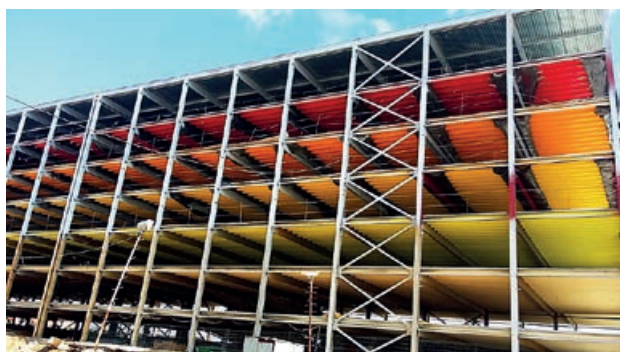
Он имеет замечательный эстетический вид. Смотрится, как выкрашенная поверхность. Кстати, все наши составы можно покрывать эмалями, если требуются колористические решения.

Сейчас у нас также в разработке собственная линейка антикоррозийных грунтов. Их внедрение позволит предлагать полный комплект услуг из своей продукции, в которой мы абсолютно уверены. Мы готовы брать на себя полную ответственность.

Главная задача — расти и развиваться: находить новых заказчиков, увеличивать объемы производства, создавать новые составы покрытий.

Были и очень трудные времена, и мы с братом трижды были на грани принятия решения о закрытии, но всякий раз находили в себе силы двигаться дальше.

Мы за честный бизнес. Выиграли тендер — значит, работаем. Проиграли — без претензий уходим, кляузы не пишем. Повторю: мы дорожим репутацией. Такой подход окупается.



Парковка. Москва

## ЦНЭ «АСПЕКТ»

ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ  
АСПЕКТ

## ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПЕРТИЗ И ИССЛЕДОВАНИЙ

Конкуренция в сфере независимой экспертизы достаточно высокая. Успехом на рынке пользуются компании с максимальным уровнем качества предоставляемых услуг. ЦНЭ «АСПЕКТ» на фоне конкурентов выделяется индивидуальным подходом к каждому случаю и комфортной ценовой политикой для клиента. О том, какие условия сотрудничества готова предложить заказчикам компания «ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ «АСПЕКТ»», рассказал ее генеральный директор Алексей Коржов.

## Алексей Викторович, какие виды экспертиз вы проводите?

На сегодняшний день мы предоставляем полный спектр услуг по организации и проведению независимой экспертизы в досудебном порядке, экспертных исследований по определениям судов, постановлениям органов дознания, налоговых и таможенных органов. Осуществляем первичные и повторные судебные экспертизы, участвуем в проведении комплексных и комиссионных экспертиз, рецензируем заключения экспертов сторонних государственных и негосударственных судебно-экспертных учреждений и организаций с целью проверки обоснованности и полноты проведенных исследований.



### Полный спектр услуг по организации и проведению независимой экспертизы в досудебном порядке.

#### В какой ситуации требуется проведение экспертизы?

Самым ярким примером является ситуация, когда у подрядчика и заказчика возникают разногласия по качеству, объему и стоимости выполненных работ. В сложившейся спорной ситуации никто объективнее эксперта не сможет установить истину и помочь в разрешении спора. На основании представленных документов, результатов визуального осмотра и произведенных обмеров эксперт выдает свое заключение, в котором указывает на все недостатки в работах, опре-

деляет фактический объем качественно выполненных работ и их стоимость.

Эксперты нашего центра выполняли работы по подготовке экспертных заключений для сотен компаний, среди которых хотелось бы отметить такие как ПАО ВТБ, Контрольно-счетная палата Санкт-Петербурга, Законодательное собрание Санкт-Петербурга, Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка по СЗФО, ОАО «РЖД», сеть кинотеатров «Мираж Синема» и другие.

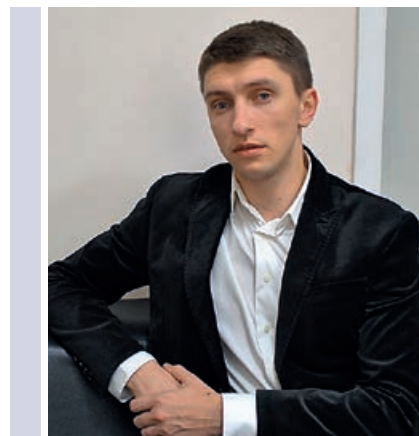
#### Как строится работа с заказчиком?

К нам обращается клиент (физическое или юридическое лицо), излагает проблему. Мы запрашиваем пакет документов, изучаем его. Наш специалист при необходимости выезжает на объект и проводит инструментальное обследование, после чего пишет заключение. Далее готовое заключение передается клиенту, после чего он использует его по своему усмотрению. Когда речь идет о судебной экспертизе, то здесь порядок взаимодействия несколько иной. Клиент, которому предстоит судебные тяжбы, обращается за консультацией. В ходе нее мы изучаем документы, помогаем сформулировать вопросы, которые будут поставлены перед экспертом с учетом сложившейся ситуации, и выдаем гарантийное письмо с указанием кандидатуры эксперта, сроков и стоимости проведения экспертизы, которое впоследствии прилагается клиентом к ходатайству о назначении судебной экспертизы.

#### Наши эксперты выезжают в любой регион.

#### Вы также предоставляете бесплатную консультацию. В чем она заключается?

Далеко не во всякой ситуации требуется профессиональная экспертиза. Нередко, пообщавшись с потенциальным клиентом, мы предлагаем ему план действий, который он в силах проделать самостоятельно. Мы ответственно под-



#### Генеральный директор — Алексей Коржов.

Родился в Брянской области. Обучался в Михайловской военной артиллерийской академии и Санкт-Петербургском государственном университете аэрокосмического приборостроения. Компанию «ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ «АСПЕКТ» основал с партнером в 2012 г. и единолично возглавил в 2015 г. Увлечен работой, профессиональным развитием. Ведет здоровый образ жизни.

ходим к своей работе и не навязываем заказчику лишние услуги, направленные исключительно на извлечение собственной прибыли. Уже при первом диалоге, как правило, мы понимаем, действительно ли клиент нуждается в нашей помощи на данном этапе или, возможно, нам целесообразнее подключиться позже.

#### Ваши услуги доступны по всей России?

Несмотря на то что основной офис компании располагается в Санкт-Петербурге, а дополнительный — в Москве, наши эксперты для проведения экспертиз выезжают в любой регион. Все эксперты — высококвалифицированные специалисты, имеющие стаж работы не менее 20 лет. Их опыт подтвержден дипломами о высшем образовании и сертификатами по соответствующим экспертным специальностям.



# ЦСЭ «РОСОБЩЕМАШ»



## СУДЕБНЫЕ ЭКСПЕРТИЗЫ И СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ОБСЛЕДОВАНИЯ — ОПЕРАТИВНО, КАЧЕСТВЕННО, ЭКОНОМНО

«Центр судебной экспертизы «Рособщемаш» был создан в 2014 г. Первые пять лет он занимался проведением почерковедческих, технико-криминалистических и экономических экспертиз. А в начале этого года компания расширила сферу деятельности, став оказывать услуги по выполнению различных обследований в области строительства, инженерных коммуникаций, промышленности и энергетики, разработке проектной документации и монтажу слаботочных систем. Наш собеседник — генеральный директор АНО «ЦСЭ «Рособщемаш» Елена Котицына.

### Елена, с чем было связано расширение сферы деятельности компании?

Чтобы успешно вести бизнес, необходимо развиваться. А расширение сферы деятельности — одна из форм развития компании. Рынок, на котором «Рособщемаш» работает с 2014 г., огромен, и в начале прошлого года мы решили заняться обслуживанием и других его сегментов, так как на тот момент наши ресурсы уже позволяли нам добавить к списку оказываемых услуг несколько новых пунктов.

### Какими услугами пополнился перечень предложений вашего центра?

В перечень наших предложений вошли судебная строительно-техническая экспертиза, техническое обследование зданий, сооружений и коммуникаций, разработка проектной и рабочей документации, экспертное исследование проектов, обследование и судебная экспертиза в отношении различного промышленного оборудования — генераторов, станков, в том числе высокоточных, производственных линий и т.п. А кроме того, мы занялись монтажом слаботочных систем, например пожарной и охранной сигнализации, и стараемся не повторять ошибок, допущенных компаниями, по делам которых мы писали экспертизы, поскольку прекрасно знаем, к чему приводит некачественное выполнение работ. Ну и, разумеется, «ЦСЭ «Рособщемаш» продолжает проводить те экспертизы — почерковедческие, экономические и оценочные, — с которых он начинал свою деятельность.

### На каких объектах вы обычно проводите судебные и строительно-технические экспертизы?

Среди объектов наших исследований большую часть занимают производственные, офисные и складские помещения, а также инженерные коммуникации и оборудование.

### А что проектирует ваша компания?

Мы пока специализируемся на проектировании инженерных коммуникаций и слаботочных систем.

### Что позволяет вашей компании удерживать завоеванные позиции на таком высококонкурентном рынке?

У нас работают первоклассные технические специалисты, которые выполняют исследования на высочайшем уровне, — еще не было случая, чтобы суд признал нашу экспертизу ненадлежащим доказательством и не принял ее или вызвал эксперта в суд для дачи пояснений, так как инженеры центра умеют писать языком, понятным судьям. А это позволяет быстро выносить решения. К другим составляющим успеха компании я отнесла бы умение ее сотрудников отрабатывать заказы за самые короткие сроки, осуществление контроля качества работ и индивидуальный подход к каждому клиенту.

### В чем заключается индивидуальный подход?

Мы глубоко вникаем в проблемы клиента, с которыми он к нам обратился, и предлагаем оптимальный вариант решения его задач. Приведу пример. От заказчика поступил запрос на проверку обоснованности тарифа на тепловую энергию. Можно было бы просто ответить: да, проведем, с вас — несколько грузовиков документов и тонна денег, а от нас — экспертное заключение через полгода. Но наши специалисты, досконально разобравшись в этом вопросе, решили проверить обоснованность начислений без обращения в генерирующую организацию, а исходя из теплотехнических характеристик конструкции здания, режимов работы счетчиков и погодных условий. В конечном итоге клиент довольно быстро получил то, что ему было необходимо, сэкономив еще и большую сумму денег.



Генеральный директор —  
Елена Котицына.

Родилась в Москве. Окончила Московскую государственную юридическую академию. После учебы работала юрисконсультом, мировым судьей, представителем юридических и физических лиц в суде, занималась экспертной деятельностью. В начале 2019 г. возглавила АНО «ЦСЭ «Рособщемаш».

### Кто ваши клиенты?

Мы оказываем услуги государственным и частным организациям. Например, среди наших клиентов — Департамент здравоохранения города Москвы, Управление по обеспечению деятельности мировых судей, «ВкусВилл», «Дикси», Systemair.

### Что вы планируете сделать для дальнейшего развития компании?

За счет прибавления новых видов деятельности и оказания высококачественных услуг наша организация смогла привлечь большое количество клиентов. И их число неуклонно растет. При этом необходимо продолжать выполнять работу на высоком уровне. Поэтому первоочередной задачей «ЦСЭ «Рособщемаш» является расширение штата специалистами высокой квалификации.

## СНОС И ДЕМОНТАЖ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ

Начав свою деятельность в 2009 г. как демонтажная компания полного цикла, «Экоснос» выросла до всероссийского уровня и на сегодняшний день является одним из лидеров рынка этого вида работ. Компания специализируется на демонтаже особо опасных и аварийных промышленных объектов, высотных сооружений, складов и зданий в условиях плотной городской застройки. О ключевых проектах и о том, благодаря чему удается их реализовывать, а также об экологической ответственности компании рассказал ее генеральный директор Геннадий Лынов.

### Геннадий Юрьевич, какие услуги предоставляет ваша компания?

На сегодняшний день «Экоснос» предлагает весь спектр услуг по сносу и демонтажу зданий любого типа и сложности, включая переработку строительного лома, а также подготовку площадки под новое строительство.

За 10 лет работы в 14 регионах России было снесено свыше сотни гражданских, промышленных и инфраструктурных объектов, многие из которых уникальны с точки зрения проведения демонтажных работ. Профессионализм наших сотрудников и качество работ оценили десятки заказчиков, среди которых НК «Роснефть», АНК «Башнефть», НК «Лукойл», «НЛМК», ГК «Абсолют» и другие.

### Мы изменяем облик городов, следуя правилу: «Ломать, чтобы строить!».

#### Название компании «Экоснос» выбрано неслучайно?

Как любая уважающая себя компания мы несем ответственность за то, что делаем, в том числе и экологическую. Старый принцип «Ломать — не строить» отредактировало само время. Мы изменяем облик городов, следуя новому правилу: «Ломать, чтобы строить!».

В нашем распоряжении дробильно-сортировочные комплексы, которые позволяют образующиеся в процессе демонтажа строительные отходы перерабатывать во вторичный щебень. Выделенные при сортировке металлы



идут на переработку, а вторичный щебень — на хозяйственные нужды.

#### Назовите ключевые проекты.

Приоритетным направлением деятельности компании «Экоснос» является механизированный демонтаж высотных гражданских и промышленных объектов при плотной городской застройке и в стесненных условиях действующего опасного производственного объекта.

Наиболее значимыми являются работы по демонтажу 42-метрового элеватора ОАО «Московский комбинат хлебопродуктов» в Москве. В течение двух месяцев было демонтировано более 100 тыс. м<sup>3</sup> железобетонных конструкций.

В рамках строительства «Западно-Сибирского комплекса глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью 2,0 млн тонн в год» в Тобольске был выполнен демонтаж Тобольского комбината хлебопродуктов. Заказчиком выступал «СИБУР Холдинг». За два с половиной месяца было демонтировано более 130 тыс. м<sup>3</sup> конструкций из железобетона максимальной высотой 42 м.

Выхлопная труба высотой 180 м в Балакове — один из наиболее крупных объектов, на которых приходилось работать специалистам компании «Экоснос». Конечно, такие работы невозможно полностью механизировать, поэтому снос

трубы осуществлялся комплексно. В данном случае применили технологию, совмещившую промышленный альпинизм и работу специальной техники. Весь процесс демонтажа высотных труб, вывоза и утилизации материала занял примерно два месяца.

Из недавних проектов — демонтаж завода Radiotekhnika-RRR, в рамках которого было разобрано здание высотой более 54 м в Риге.

Кроме того, на территории Москвы за последний год было реализовано шесть объектов по программе реновации.

#### Какую технику вы используете в работе?

Автопарк компании насчитывает более 50 единиц самой современной техники, что позволяет самостоятельно вести работы на крупнейших объектах без привлечения подрядчиков или же на нескольких объектах параллельно. В собственности компании один из самых высоких на территории РФ экскаватор-разрушитель с 40-метровой телескопической стрелой, тяжелые гусеничные экскаваторы в комплектации «Разрушитель», оборудованные различной оснасткой, фронтальные погрузчики, мобильные дробильные установки и другое оборудование. Вся наша техника современная и мобильная, что позволяет без затруднений выезжать на объекты по всей стране.





# ЮНИФОРМ МЕТАЛЛ



## ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА КРЕПЕЖНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Созданная в 2012 г. компания «Юниформ Металл» специализируется на оптово-розничной продаже крепежных изделий, а также на производстве экспериментальных образцов по чертежам заказчика. Поставка осуществляется по всей России и странам СНГ. Секретами успеха компании в интервью журналу поделился ее генеральный директор Сергей Козлов.



**Генеральный директор — Сергей Козлов.**

Родился в Перми в 1987 г. Окончил Белгородский государственный технологический университет. С 2007 г. занимается крепежными изделиями. Собственную компанию основал и возглавил в 2012 г. Увлекается водными видами спорта. Разделяет олимпийский девиз: «Быстрее, выше, сильнее!».

### Сергей, чем ваша компания может быть полезна клиентам?

На сегодняшний день мы готовы предложить широкий выбор метизной продукции, электродов, абразивных материалов, высокопрочных крепежей (дюймовых и метрических) по стандартам ГОСТ и DIN, также занимаемся прогрессивными крепежами (горячеоцинкованным и термодиффузионным крепежом). Ассортимент включает более 300 видов продукции. Сотрудничает как с российскими, так и зарубежными производителями. Наши постоянные партнеры: Магнитогорский металлургический комбинат, Речицкий, Харьковский и Дружковский метизные заводы, АО «БелЗАН», Mungo, Hilti, SORMAT, MKT, Fischer.

### А собственное производство у вас есть?

Мы выполняем индивидуальные заказы на мощностях заводов-партнеров. Таким образом, если к нам обращается

клиент с чертежом, ГОСТом или эскизом, мы производим изделие по заданным характеристикам. Мы ценим время клиента и задачи, в том числе нестандартные, решаем в максимально сжатые сроки.

### Приведите примеры нетипичных заказов.

При строительстве автомобильной дороги М-11 использовали квадратные шайбы нестандартного размера нашего производства. Для мачт освещения Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) мы выполняли высокопрочные шпильки класса прочности 12.9. Индивидуальный заказ на производство — для нас не редкость. Неоднократно выполняли гайки, шпильки из различных марок стали и разного класса прочности.

### В каких крупных проектах удалось поучаствовать?

Мы участвовали в поставке материалов для строительства Калининградской ТЭЦ, олимпийских объектов в Сочи, спортивного комплекса «ВТБ Арена» в Москве. Также реализовали крупную поставку высокопрочного крепежа и сварочных материалов для строительства мостов в Чечне, такелажа на расчистку сгоревшего торгового центра в Кемерове. Сейчас работаем с новым объектом — театром в Одинцове.

### С чем связываете успех компании?

Стремительно и хаотично заполнять сайт и склады — это не про нас. Мы, не торопясь, пошагово наращиваем ассортимент, прорабатываем каждое направление. Если в ассортименте появляется новая позиция, значит, она окончательно отработана по всем параметрам, основной из которых — качество.

С удовольствием рассматриваем варианты сотрудничества как с поставщиками товаров и логистических услуг, так и с рекламными подрядчиками. Оборота компании увеличивается минимум на 30 % каждый год. Совокупное число клиентов составляет порядка четырех тысяч.

В ближайших планах, кстати, запуск направления «электрика». Мы готовимся

предложить клиентам кабель для бытового и промышленного использования, электрощитовое оборудование, электрику бытового назначения.

На рынке огромный выбор товаров. Наша задача — проанализировать предложения и выбрать действительно качественную и доступную по цене продукцию. Построить работу таким образом, чтобы цепочка между производителем и конечным потребителем была максимально короткой.

### Какие преимущества сотрудничества с компанией «Юниформ Металл» можете обозначить?

Широкий и проработанный ассортимент позволяет покрывать до 90 % при большом и разноплановом заказе. Нишевую заявку мы всегда отработываем на 100 %. Счета покупателю выставляем только при наличии продукции на наших складах. Если товара нет на рынке, мы изготавливаем его для клиента.

Компания располагает двумя собственными складами в Москве и Подмосковье, а также автопарком. Опыт показывает, что большинству клиентов удобнее забирать заказ именно в Москве. Поэтому мы делаем ежедневные перемещения между складами и тем самым экономим расходы заказчика на логистику.

**Оборот компании увеличивается минимум на 30 % каждый год. Совокупное число клиентов составляет порядка четырех тысяч.**

### Кто в команде «Юниформ Металл»?

Практически все сотрудники имеют техническое образование или пришли к нам из смежных отраслей и легко вникают в специфику. Каждый новый менеджер проходит трехмесячную стажировку, чтобы овладеть всеми нюансами работы с крепежом. Ведь каждая ошибка — это потеря сроков, соблюдение которых — в приоритете нашей фирмы.

# 19–22.10.2020

12+

В рамках проекта «Наука-Технологии-Инновации Экспо»  
международная политехническая выставка

# ТЕХНОФОРУМ



[www.technoforum-expo.ru](http://www.technoforum-expo.ru)

Организаторы:



При поддержке:

- Государственной Думы Федерального Собрания РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ

Под патронатом ТПП РФ

Реклама



«Оборудование  
и технологии  
обработки  
конструкционных  
материалов»

Россия, Москва,  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



## РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

### «Консалтинговая группа «ИРВИКОН» ООО ..... 4

Адрес: г. Москва,  
Старопетровский пр-д, д. 2А  
Тел.: (495) 778-82-08  
E-mail: info@expertadvice.ru  
www.expertadvice.ru

## РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

### КОНДЭКС ООО ..... 8

Адрес: г. Москва, Волоколамское ш.,  
д. 114, корп. 2, стр. 2, пом. 21/2  
Тел.: (495) 744-37-79, (925) 903-37-79  
E-mail: kondeks@yandex.ru  
www.кондэкс.рф  
www.kondeks.ru

## РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

### VSGROUP/BC ООО ..... 12

Адрес: г. Тула, п. Менделеевский,  
Полевая ул., д. 14  
Тел.: (4872) 77-03-77  
E-mail: info@vsigroup.ru  
www.vsgroup.ru

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### Энерготехмонтаж ООО ..... 16

Адрес: г. Москва, Грайвороновская ул.,  
д. 23  
Тел./факс: (495) 648-69-62  
E-mail: info@energotehmontag.ru  
www.energotehmontag.ru

### АСК Строй ООО ..... 3-я обл.

Адрес: г. Москва, Новодмитровская ул.,  
д. 1, стр. 1, эт. 3, пом. 308  
Тел.: (495) 766-17-68, (495) 233-62-87  
E-mail: info@askstroy.com,  
pto@askstroy.com  
www.askstroy.com, www.аскстрой.пф

### ВАЛЬТЕР Констракшн ООО ..... 21

Адрес: г. Краснодар, Уральская ул.,  
д. 75/1, стр. 1  
Тел.: (499) 646-01-23  
E-mail: office@waltercompany.ru  
www.waltercompany.ru

### ВВВ ООО ..... 24

Адрес: Московская обл., г. Подольск,  
Парковая ул., д. 48, оф. 10  
Тел.: (495) 294-66-12, (905) 782-52-53  
E-mail: mail@rmzp.ru, rmzvzv@yandex.ru  
www.rmzp.ru

### Волгостальконструкция ООО ..... 25

Адрес: г. Чебоксары, Лапсарский пр-д,  
д. 11 А  
Тел.: (8352) 65-50-23  
E-mail: vskcheb@yandex.ru  
www.vskcheb.ru

### Гилберт Индастриал ООО ..... 26

Адрес: г. Москва, 2-я Синичкина ул.,  
д. 9 А, стр. 10  
Тел.: (495) 777-10-45  
E-mail: info@gilbert-industrial.ru  
www.gilbert-industrial.ru

### ГК АЛЬЯНС МАСТЕРОВ ООО ..... 20

Адрес: г. Москва, Лианозовский пр-д,  
д. 6  
Тел.: (495) 787-43-85  
E-mail: info@33molotka.ru  
www.33molotka.ru

### Еврострой ООО ..... 2-я обл.

Адрес: г. Москва, Васнецова пер.,  
д. 12, кв. 44  
Тел.: (495) 502-36-52, (905) 502-74-14  
E-mail: gor@zavodstroy.ru  
www.zavodstroy.ru

### Железный Форт ООО ..... 28

Адрес: г. Москва, пос. Внуково,  
Центральная ул., д. 8Б, 4 эт.,  
оф. 401, 402  
Тел.: (495) 640-89-32 (доб. 113),  
(968) 370-30-66  
E-mail: snv@ironfort.ru  
www.ironfort.ru

### ИзолГарант ООО ..... 30

Адрес: г. Москва, 50 лет Октября ул.,  
д. 4, эт. 3, пом. 311, ком. В  
Тел.: (495) 642-11-82  
E-mail: info@izolgarant.ru  
www.izolgarant.ru

### ИСБ ООО ..... 32

Адрес: г. Москва, Розанова ул., д. 10,  
стр. 1, 4 эт.  
Тел.: (968) 985-37-87, (985) 768-09-46  
E-mail: doi555@list.ru

### ИСЛ «ПАСКАЛЬ» ООО ..... 31

Адрес: г. Москва, 1-й Нагатинский пр-д,  
д. 2, стр. 35, оф. 1  
Тел.: (495) 195-19-25, (909) 943-56-87  
E-mail: info@labpascal.ru  
www.labpascal.ru

### Компания Хома ООО ..... 1

Адрес: г. Москва, Привольная ул., д. 70  
Тел.: (495) 189-73-97  
E-mail: zakaz@homa.ru  
www.homa.ru

## Партнер-СТ ООО.....34

Адрес: Московская обл., г. Королев,  
Фрунзе ул., д. 19 А, оф. 37  
Тел.: (800) 550-25-09  
E-mail: info@lignofix-shop.ru  
www.lignofix-shop.ru

## Проект-Монтаж ООО.....35

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Белоостровская ул., д. 17, корп. 2,  
БЦ «Авантаж», оф. 414-2  
Тел.: (812) 605-00-24  
E-mail: 3136524@mail.ru  
www.proekt-montag.su

## ПРОМИЗОЛ ООО.....36

Адрес: Московская обл., г. Люберцы,  
р. п. Томилино, мкр. Птицефабрика,  
лит. 2Ж, эт. 2, ком. 204  
Тел.: (495) 773-98-97, (915) 170-77-25  
E-mail: info@tdpromizol.com  
www.tdpromizol.com

## ПРЕМИУМ-ФАСАД ООО.....19

Адрес: г. Москва, Братиславская ул.,  
д. 6, оф. 293  
Тел.: (499) 403-14-10  
E-mail: premium-fasad@yandex.ru  
www.fasad99.ru

## ПТК «Базис Холдинг» ООО.....22

Адрес: Калужская обл.,  
г. Малоярославец, Мирная ул., д. 3,  
оф. 301  
Тел.: (495) 769-68-69  
E-mail: bazisholding@mail.ru  
www.bazisholding.ru

## УДРБРОКК ООО.....38

Адрес: г. Москва, 3-я Магистральная ул.,  
д. 12, стр. 1, оф. 134  
Тел.: (495) 782-57-18  
E-mail: info@udrbrokk.ru  
www.udrbrokk.ru

## ФайерГард.....40

Адрес: г. Москва, Михалковская ул.,  
д. 63Б  
Тел.: (495) 532-86-00  
E-mail info@fireguard-mos.ru  
www.fireguard-mos.ru

## Цеспа ООО/Cespa.....39

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Кондратьевский пр-т, д. 2, корп. 4,  
оф. 420  
Тел.: (495) 966-71-06, (812) 677-71-19  
E-mail: info@cespa.ru  
www.cespa.ru

## ЦНЭ «АСПЕКТ» ООО.....42

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
7-я Советская ул., д. 16, оф. 43

г. Москва, Оружейный пер., д. 13, стр. 2,  
оф. 15  
Тел: (812) 649-20-42, (812) 906-23-54,  
(495) 015-02-18  
E-mail: info@a-aspect.ru  
www.a-aspect.ru

## ЦСЭ РОСОБЩЕМАШ АНО.....43

Адрес: г. Москва, Автозаводская ул.,  
д. 11, оф. 801  
Тел.: (495) 510-07-02  
E-mail: 100@expertportal.ru  
www.expertportal.ru

## Экоснос ГК.....44

Адрес: г. Воронеж, Текстильщиков ул.,  
д. 8 Б  
Тел.: (473) 250-27-87, (960) 11-00-444  
E-mail: ekosnos@mail.ru  
www.ekosnos.ru  
Представительство в Москве:  
ООО «Мосэкоснос»  
Адрес: г. Москва, Берзарина ул., д. 36,  
стр. 3, оф. 10  
Тел.: (499) 281-65-69  
E-mail: ekosnos@mail.ru

## Юниформ-М ООО.....45

Адрес: г. Москва, 4-я Магистральная ул.,  
д. 11, стр. 2  
Тел.: (495) 120-17-23  
Email: sales@uniform-met.ru  
www.uniform-met.ru

### Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ» Рекламный выпуск «Строительство»

Учредитель — ООО «Редакция  
«Бизнес столицы»  
Главный редактор Бесчаснова К. А.  
E-mail: bizstol@mail.ru  
www.bizstol.com  
www.b2b24.center

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

Свидетельство о регистрации средства  
массовой информации  
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014  
Знак информационной продукции: +16  
При перепечатке материалов ссылка на журнал  
«Бизнес столицы» обязательна.  
Редакция не несет ответственности за точность  
информации, предоставленной участниками  
журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва,  
Красноворотский проезд, д.3, стр. 1, этаж 3,  
пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»  
Адрес типографии: 107023, г. Москва,  
ул. Электровзводская, д. 20, корпус 3  
Порядковый номер 21  
Дата выхода 29.02.2020 г.  
Подписано в печать 21.02.2020 г.  
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

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

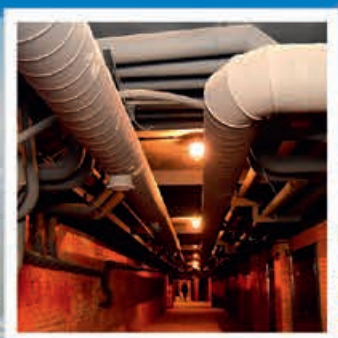




# АСК СТРОЙ

Специализируется на монтаже инженерных сетей (внутренних и наружных) и пожарной безопасности жилых, коммерческих и производственных сооружений.

Компания имеет проектный отдел, специалисты которого решают вопросы по проектированию инженерных систем любой сложности.



- Системы пожарной безопасности ■
- Водоснабжение и канализация ■
- Огнезащита конструкции ■
- Слаботочные системы ■
- Электроснабжение ■
- Вентиляция ■
- Отопление ■

г. Москва,  
ул. Красная Сосна, д. 3  
+7 495 766-17-68  
+7 495 233-62-87

[info@askstroy.com](mailto:info@askstroy.com)  
[pto@askstroy.com](mailto:pto@askstroy.com)  
[www.askstroy.com](http://www.askstroy.com)



- ✦ **ФНС ужесточает налоговый контроль**
- ✦ **Автоматическая блокировка счетов налогоплательщиков**
- ✦ **Необоснованные доначисления налогов**
- ✦ **Субсидиарная ответственность акционеров и менеджмента**
- ✦ **Наследники отвечают по обязательствам общества**
- ✦ **Претензии по завышению цен госконтрактов**
- ✦ **Завышенные налоги на недвижимость**

**«ИРВИКОН»: экспертное мнение – в основе решения**



**«ИРВИКОН»: защита от угроз**

- ✓ **Помощь в разблокировке счетов налогоплательщиков**
- ✓ **Возврат ошибочно списанных и неверно доначисленных сумм налогов**
- ✓ **Меры по предотвращению субсидиарной ответственности**
- ✓ **Защита руководителя от недобросовестных контрагентов**
- ✓ **Обоснование рыночности цен**
- ✓ **Экспертиза стоимости работ и услуг по исполненным госконтрактам**
- ✓ **Оценка кадастровой стоимости недвижимости с целью оспаривания**