

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

СТРОИТЕЛЬСТВО
2022



**ЧЕЛОВЕК
ДЕЛА**

ЭРИК САРКИСЯН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «Строй-Версия»

Профессиональные герметики и лкм



ГЕРМЕТИК ДЛЯ ДЕРЕВА



ДИОКСИД ТИТАНА



МАСЛО ДЕРЕВОЗАЩИТНОЕ



ГЕРМЕТИК ДЛЯ БЕТОНА



ГЕРМЕТИК ДЛЯ БАНЬ И САУН



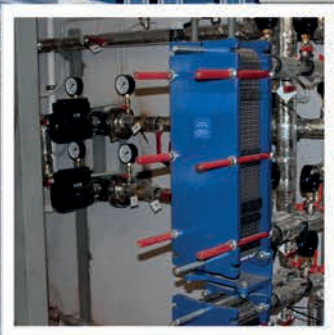
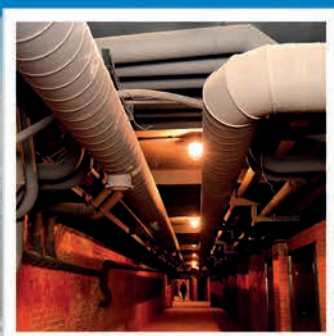


АСК СТРОЙ

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. Ярославская, д. 8, корп. 4
+7 (495) 766-17-68
+7 (495) 233-62-87

info@askstroy.com
www.askstroy.com
www.аскстрой.рф

СТРОЙ-ВЕРСИЯ



ЭРИК САРКИСЯН: «ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬСЯ НА РЫНКЕ, НАДО БЫТЬ ЛУЧШИМИ ВО ВСЕМ»

Когда Эрик Саркисян в 2017 г. пришел в компанию «Строй-Версия», она, по сути, существовала только на бумаге. Сегодня предприятие является успешным дилером, сотрудничающим с крупнейшими российскими и зарубежными производителями строительных материалов и конструкций. По итогам 2021 г. его выручка превысила 900 млн руб. О том, как развивалась компания, ее нынешний владелец и генеральный директор рассказал нашему изданию.

Какие задачи пришлось решать на первом этапе деятельности компании?

Главная цель того периода — расширение ассортимента и увеличение клиентской базы. Но без квалифицированных кадров решить эти задачи было нельзя. Поэтому я начал с набора руководителей и сотрудников отделов. Собрать профессиональную команду оказалось непросто. Довольно часто мне приходилось лично заниматься самыми разными бизнес-процессами, включая логистику, продажи, снабжение. Выручало то, что я обладал реальным опытом работы по всем этим направлениям, так как они входили в зону моей ответственности на прежнем месте работы в должностях руководителя отдела продаж и заместителя генерального директора.

Понемногу мы находили и принимали на работу квалифицированных работников. В своих будущих коллегах я пытался рассмотреть не только набор определенных компетенций, но и отношение к работе, людям, жизни в целом. Я считал и сейчас считаю, что научить человека профессии намного проще, чем вложить в него целеустремленность, ответственность, уверенность, умение контролировать себя в сложных ситуациях. А так как компания фактически создавалась с нуля, то трудности были гарантированы.

Я считал и сейчас считаю, что научить человека профессии намного проще, чем вложить в него целеустремленность, ответственность, уверенность, умение контролировать себя в сложных ситуациях.

Какие изделия появились первыми в вашем каталоге? На какие критерии вы опирались при расширении ассортимента?

Начинали как дилер предприятий, производящих железобетонные изделия, стеновые покрытия, сухие смеси. Эта продукция была востребована. Кроме того, именно с этими заводами удалось быстрее всего наладить партнерские отношения. Но задача расширения ассортимента по-прежнему была актуальна. Поэтому в ходе работы изучали потребности наших контрагентов в стройматериалах. Интересовались, в каких объемах нужны те или иные изделия, какова должна быть периодичность поставок. Затем выясняли, у каких производителей и на каких условиях можем их получать. Учитывали цену, качество, место нахождения завода, возможные варианты транспортировки.

Анализировали оба блока информации. Если приходили к выводу, что такой-то строительный материал на рынке стабильно востребован, а у нас есть возможность приобрести

его на приемлемых условиях и продавать нашим клиентам, начинали им заниматься: заключали договоры с поставщиками и потребителями, разрабатывали логистику.

Я ежедневно разрешал подобные ситуации, и мне на ум приходило сравнение с процессом жонглирования — настолько быстро надо было находить решения и реализовывать их.

Какие задачи решали после завершения организационных мероприятий?

Следующим был этап, на котором компания зарабатывала репутацию. Главные задачи в это время оставались прежними — наработка клиентской базы и формирование каталога продукции. Нужно было доказывать новым партнерам, почему им выгодно работать с нами. Однако количество клиентов и поставщиков увеличивалось, и это добавляло работы.

Главная особенность этого этапа состояла еще и в том, что деятельность компании осуществлялась в условиях ограниченности финансов. Мне как руководителю необходимо было всегда думать о том, как разумнее распорядиться имеющимися денежными средствами.

Например, вполне стандартны ситуации, когда покупатель берет твою продукцию на условиях отсрочки платежа, а производитель требует предоплату. Если у компании есть свободные деньги, она покупает товар. Если денег не хватает, приходится находить некие способы решения этой проблемы, чтобы не потерять ни поставщика, ни покупателя.

Я ежедневно разрешал подобные ситуации, и мне на ум приходило сравнение с процессом жонглирования — настолько быстро надо было находить решения и реализовывать их. Но в итоге все получалось: список поставщиков и потребителей расширялся, обороты компании росли. За последние три года они увеличились втрое — с 300 млн руб. до 900 млн руб.

Помимо финансовых вопросов возникали и другие, связанные, например, с логистикой. Заводы, производящие строительные материалы, находятся, как правило, в регионах России. Мы возили продукцию с предприятий, работающих в Тульской, Смоленской, Брянской и других областях. Для каждого поставщика нужно было разработать оптимальную логистическую схему, соотнести ее с потребностями и ожиданиями заказчиков.

Выстраивать отношения с ведущими производителями строительных материалов — сложная работа?

Работать с крупными брендами, несомненно, выгоднее, потому что их продукция известна и заведомо востребова-



Учредитель и генеральный директор — Эрик Саркисян.

Родился в 1992 г. в Ставрополе. Окончил финансовый колледж № 35 г. Москвы. Компанию «Строй-Версия» возглавил в 2017 г. Хобби: бокс.

на. Однако брендовые производители предъявляют к своим дилерам серьезные требования. Они устанавливают объемы продукции, которые дилеры должны выкупать независимо от ситуации на строительном рынке, времени года, курса валюты и других факторов. Потенциального дилера также просят продемонстрировать свое положение на рынке, умение работать с заказчиками.

Возможность влиять на цены производителя у дилера очень ограничена. Завод может дать скидку при большом объеме и стопроцентной предоплате, но далеко не всегда.

Поэтому, прежде чем подавать заявку на дилерское партнерство с крупным заводом, нужно трезво оценить свои возможности. Мы немало поработали, чтобы соответствовать условиям ведущих производителей строительных материалов и конструкций.

С кем из них на сегодня установлены партнерские отношения?

«Строй-Версия» является дилером немецкого завода Ytong, выпускающего изделия из ячеистого бетона: предлагаем газоблоки различных модификаций и инструменты этого производителя. Кстати, он часто проводит акции, которые позволяют строителям уменьшить расходы на приобретение стройматериалов.

Работаем с холдингом Bonolit, объединяющим российские заводы, лидирующие в сегменте производства автоклавного газобетона. Предлагаем конструкционные стеновые, стеновые

теплоизоляционные, арочные, перегородочные блоки, клей и внутренние штукатурки для газобетона.

В числе наших партнеров компания «Волма» — крупнейший производитель отделочных материалов на основе гипса и цемента. В нашем каталоге — пазогребневые плиты, гипсокартонные листы и другие стеновые материалы, штукатурки, сухие смеси, механизмы и комплектующие, которые она выпускает.

Давно работаем с Рязанским заводом железобетонных изделий № 2, который производит широкий ассортимент плит перекрытий, лестничные марши, бордюрный камень.

Также предлагаем десятки наименований продукции других производителей. Причем ряд из них дублируется, что позволяет оптимизировать доставку заказа в зависимости от места нахождения объекта и расположения завода. Строительный кирпич, например, можем привезти с Каширского, Новомосковского, Старооскольского заводов, бетонные ячеистые блоки — из Твери, Егорьевска, Костромы.

Брендовые производители предъявляют к своим дилерам серьезные требования. Они устанавливают объемы продукции, которые дилеры должны выкупать независимо от ситуации на строительном рынке, времени года, курса валюты и других факторов.

В широком ассортименте поставляем элементы инженерных коммуникаций, газобетонные, газосиликатные, керамзитобетонные, пескоцементные блоки разных производителей, сваи, вентиляционные блоки, сухие смеси, инструменты и другие изделия. С каталогом продукции можно ознакомиться на нашем сайте.

Каким строительным компаниям поставляете продукцию?

Среди наших клиентов — известные московские застройщики «Самолет», ПИК, турецкие подрядные организации.

Компания принимала участие в строительстве многих значимых объектов Москвы и Московской области: жилых комплексов, коттеджных поселков, больниц, дорог, стадионов.

Мы поставляли материалы для строительных и ремонтных работ в Третьяковской галерее, жилых комплексах Vita Verde, «Тишково-парк», «Татьянин парк», «Тушино 2018», ИЦ «Сколково» и многих других.

Компания осуществляла поставки для подразделений Главного управления обустройства войск, занимающегося возведением жилых, культурных, спортивных, образовательных и других социально-значимых и специальных объектов Министерства обороны РФ. В рамках сотрудничества с ГУОВ поставляли строительные материалы и конструкции на космодром «Плесецк» в Архангельской области, аэродром «Чкаловский» в Подмоскowie, военные городки в различных российских регионах.

В широком ассортименте поставляем элементы инженерных коммуникаций, газобетонные, газосиликатные, керамзитобетонные, пескоцементные блоки разных производителей, сваи, вентиляционные блоки, сухие смеси, инструменты и другие изделия. С каталогом продукции можно ознакомиться на нашем сайте.

Как организованы поставки?

Продукцию поставляем в соответствии с контрактами, заключенными по итогам тендеров, либо на основании прямых договоров. Товар получаем на складе производителя и доставляем заказчику автомобилями транспортных компаний.

Логистические схемы разработаны таким образом, чтобы товары в пределах Московской области поступали заказчику в течение одного-двух дней, межрегиональные перевозки занимали не более трех дней.

Если у какого-то производителя нет продукции, нужной заказчику, предложим варианты замены с других заводов. Строительные материалы изготавливают строго по ГОСТам, поэтому характеристики товаров одной группы, но разных производителей, практически идентичны.

Заказать нужные изделия можно по телефону или через специальную форму на сайте нашей компании. После получения заявки с клиентом связывается менеджер, согласовывает детали заказа и выставляет счет на оплату.

Бывали ли в вашей практике случаи, когда заказчика не устраивало качество полученной продукции? Каковы действия дистрибьютора в таких ситуациях?

Такие ситуации встречаются очень редко. Алгоритм действий следующий. Заказчик составляет акт, в котором указывает, что именно его не устраивает. Затем договариваемся о дате проведения комиссии, в состав которой входят представители производителя, заказчика и дистрибьютора. Во время встречи определяем характер брака. Он может быть производственный, логистический или возникший по вине заказчика из-за несоблюдения условий хранения, монтажа, эксплуатации.

Завод выпускает продукцию в соответствии с ГОСТами. Если выясняется, что они были нарушены, решаем проблему с производителем. Если с грузом что-то случилось в процессе перевозки, выходим на транспортную компанию.

Роль дистрибьютора в таких ситуациях сводится к обеспечению объективного выяснения причин брака и минимизации его негативных последствий с учетом интересов всех участников сделки.

Компания принимала участие в строительстве многих значимых объектов Москвы и Московской области: жилых комплексов, коттеджных поселков, больниц, дорог, стадионов. Мы поставляли материалы для строительных и ремонтных работ в Третьяковской галерее, жилых комплексах Vita Verde, «Тишково-парк», «Татьянин парк», «Тушино 2018», ИЦ «Сколково» и многих других.

Каковы преимущества вашей компании?

Мы выстраиваем конструктивные отношения как с поставщиками, так и с потребителями строительной продукции. В силу особенностей деятельности их интересы порой идут вразрез друг с другом, и мы учитываем этот фактор.

Заводы заинтересованы в стабильном сбыте своей продукции в течение всего года. Поэтому многие из них работают через дистрибьюторов, а не напрямую со строительными организациями, у которых потребность в материалах меняется в зависимости от времени года, цикличности процесса, других обстоятельств. В то же время производители, как правило, не готовы кредитовать своих потребителей, а последним, в свою очередь, выгоднее работать с отсрочкой платежа.

Будучи компанией-дистрибьютором, мы выступаем в качестве посредника, который берет на себя риски обеих сторон. Успешность дистрибьютора зависит от его умения создать максимально комфортные условия для всех наших клиентов. Ориентированность на нужды, интересы и пожелания заказчиков — обязательный приоритет в работе всех подразделений компании.

К числу наших плюсов также отнесу большой ассортимент предлагаемой продукции. Мы поставляем материалы для работ, которые применяются на всех стадиях строительства — от закладки фундамента до обустройства кровли. Компания способна удовлетворять потребности самых крупных заказчиков. Мы можем отправить на объект и 10, и 15 фура, каждая из которых имеет объем кузова 30 м³.

Если заказчику требуется поставка одновременно нескольких позиций, осуществим комплексную доставку. Одно из наших весомых достоинств — высокая оперативность. Мы

разработали логистические схемы, позволяющие до минимума сократить все этапы формирования, отгрузки и транспортировки заказа.

Кроме того, всегда строго соблюдаем договорные обязательства. За все время работы на нашу компанию не было подано ни одного судебного иска.

Наш плюс также в том, что мы работаем не только с юридическими, но и с физическими лицами. Для физических лиц возможна оплата по факту доставки или частичная предоплата за продукцию, для юридических — отсрочка платежа. Предоставляем частным клиентам возможность покупать продукцию в кредит, который на выгодных для них условиях оформляют сотрудничающие с нами банки.

Как вы охарактеризуете текущую ситуацию на рынке строительных материалов?

Рынок сейчас находится на подъеме после спада 2020 г., вызванного пандемией коронавируса. В первую очередь востребована продукция, используемая в жилищном строительстве: газобетонные блоки, пазогребневые плиты, кирпич, ЖБИ, сухие смеси. В прошлом году из-за антиковидных ограничений строительство многих объектов было приостановлено, однако сроки ввода в эксплуатацию никто не изменял. Поэтому сейчас строительные организации наверстывают упущенное.

При этом в минувшем сезоне очень сильно подорожали строительные материалы и изделия. Цены на некоторые позиции возросли вдвое. Это произошло из-за увеличения стоимости инертных материалов — песка, цемента, щебня. Она, в свою очередь, как утверждают аналитики, растет из-за повышения энерготарифов и расходов на транспортировку.

Как эта ситуация отразилась на деятельности вашей компании?

Подорожание строительной продукции происходило на фоне сокращения поставок от производителей. В 2021 г. произошел всплеск спроса, и они оказались не в состоянии удовлетворить все заявки дистрибьюторов. Мы тоже не получили продукцию в тех объемах, на которые рассчитывали. Однако снижение объемов поставок компенсировали повышением маржинальности.

Будучи компанией-дистрибьютором, мы выступаем в качестве посредника, который берет на себя риски обеих сторон. Успешность дистрибьютора зависит от его умения создать максимально комфортные условия для всех наших клиентов.

Понятно, что предпринимательством занимаются, чтобы заработать деньги. Но вести дела можно по-разному. Что для вас главное в бизнесе как процессе?

Тут я отвечу не задумываясь — прозрачность и порядочность в отношениях с партнерами. Для кого-то это утверждение может быть мало что значащими в реальной работе словами, но для меня это точно самое главное. Мы максимально открыты для поставщиков и заказчиков, всегда идем им навстречу, если у них возникают некие непредвиденные обстоятельства.

Для успешной работы на высококонкурентном рынке строительных материалов важен настрой коллектива.

Чем, помимо денежного вознаграждения, мотивируете сотрудников?

Я убежден, что конкурентоспособность компании определяется вкладом каждого сотрудника. Коллег нацеливаю на то, что мы должны быть первыми по всем направлениям работы: в снабжении, продажах, логистике. Мы занимаемся тем же самым, что и наши многочисленные конкуренты, но если хотим расти и развиваться, то обязаны это делать лучше, то есть оперативнее, комфортнее для клиента.

Кстати, по этой причине в компании до сих пор не завершен процесс формирования команды. Мы продолжаем искать тех, кто делом доказывает, что стремится быть первым, а не только декларирует это намерение.

Отмечу также, что наш коллектив дружен в первую очередь в деловом понимании этого слова. Сотрудники нацелены на единый результат, они понимают, что жизнеспособность компании и общий успех зависят от деятельности каждого из них. Поэтому в случае необходимости готовы оказать помощь коллегам, подстраховать, подсказать. Такой подход очень позитивно влияет на атмосферу в коллективе.

Мы намерены значительно расширить ассортимент, чтобы заходить на строящийся объект на нулевом цикле работ и обеспечивать его всеми необходимыми материалами до сдачи в эксплуатацию.

Вы говорили, что компания должна развиваться непрерывно. Какие строите планы по развитию?

В планах — расширение номенклатуры продукции. Это не самоцель, а способ создания действенного инструмента для несколько иного формата работы. Мы намерены значительно расширить ассортимент, чтобы заходить на строящийся объект на нулевом цикле работ и обеспечивать его всеми необходимыми материалами до сдачи в эксплуатацию.

Я отдаю себе отчет том, что для воплощения этих планов надо немало потрудиться. Во-первых, нужно выйти на рынок металлических изделий, используемых в строительстве. Он, кстати, интересен и сам по себе. На нем работает немало серьезных дистрибьюторов, и хотелось бы с ними посоревноваться.

Также нужно еще больше расширить ассортимент кровельных, расходных и иных материалов.

Важен и такой момент. Наши крупные конкуренты имеют возможность осуществлять поставки материалов с минимальной маржинальностью и компенсировать потери за счет поставок других материалов с более высокой маржинальностью. Для этого нужно иметь очень широкий ассортимент и большие обороты. Вот к этому мы и стремимся, расширяя пул производителей и потребителей.

Компания также открыта к диалогу с потенциальными субдилерами. Предпочтение отдадим организациям, имеющим опыт работы и хорошую репутацию. Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество, в котором могут возникать разные обстоятельства. Поэтому доверие для нас является важным фактором.

В целом я намерен развивать бизнес таким образом, чтобы приносить максимальную пользу своим партнерам. Я абсолютно уверен в справедливости известной пословицы: что посеешь, то и пожнешь.

СТ-МАШИН



ST-MACHINE
ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЖБИ: ОТ ПРОЕКТА ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Жилищное строительство после замедления роста в 2014 г. вышло из кризиса и стремительно набирает обороты. Уже в 2021 г. был зафиксирован рекордный объем ввода жилья — около 86 млн м². Такая динамика вполне соответствует требованиям национального проекта «Жилье и городская среда», одной из важнейших целей которого является достижение к 2030 г. годового объема ввода в строй жилой недвижимости значения в 120 млн м². Поэтому темпы возведения жилых зданий будут только нарастать. И поскольку в строительном деле используется довольно много конструкций и изделий из железобетона (ЖБИ), то будут появляться все новые предприятия по выпуску такой продукции, а перед существующими заводами ЖБИ и ДСК возникнет необходимость в проведении серьезной работы по увеличению мощностей и модернизации производственных площадей. Успешно решить эти задачи поможет компания «СТ-Машин» — одно из ведущих в России предприятий по производству оборудования для заводов железобетонных изделий и домостроительных комбинатов. Наш собеседник — руководитель компании «СТ-Машин» Белинский Евгений.



Руководитель — Евгений Белинский

Как шло развитие вашей компании?

Наше предприятие с 2010 г. производит оборудование для изготовления железобетонных изделий. Компания постоянно развивалась, расширяла номенклатуру продукции, географию поставок и штат сотрудников, принимая в свои ряды состоявшихся профессионалов и перспективных молодых специалистов, наращивала производственные мощности, модернизируя и увеличивая станочный парк, а также совершенствовала систему контроля качества выпускаемого оборудования. И сегодня «СТ-Машин» занимает лидирующие позиции на российском рынке оборудования для производства железобетонных изделий, имея все необходимые ресурсы для решения самых сложных и нестандартных задач.

Что входит в спектр выпускаемой вашей компанией продукции?

Ключевое направление — производство линий безопалубочного формования (ЛБФ), которые являются основой любого завода ЖБИ и ДСК. Оборудование, выпу-

скаемое компанией «СТ-Машин», полностью соответствует всем мировым и российским стандартам. Оно ничем не уступает зарубежным аналогам, а по некоторым параметрам и превосходит их, так как мы постарались оптимизировать данные линии под условия эксплуатации в России. Еще одно преимущество наших линий (ЛБФ) заключается в том, что они стоят дешевле зарубежных аналогов, поскольку производятся у нас в стране и освобождены от таможенных пошлин и наценок посредников. Отмечу, что на сегодняшний день мы единственное предприятие на постсоветском пространстве, производящее этот тип оборудования серийно.

Другим важным видом продукции, изготавливаемой компанией «СТ-Машин», является бетономесительное оборудование (БСУ), обеспечивающее производство жестких бетонных смесей для линий ЛБФ и тварного бетона для других нужд заводов ЖБИ и ДСК.

В целом же выпускаемое нашей компанией оборудование позволяет заводам ЖБИ и ДСК на 95% закрыть потребность в производстве изделий из железобетона, которые используются в строительстве.

Какое оборудование используется на вашем производстве?

Производственные участки предприятия «СТ-Машин» оснащены современным промышленным оборудованием от ведущих российских и зарубежных брендов. Так, машинный парк нашего производства включает в себя фрезерные, токарные, сверлильные и гибочные станки, системы газовой и плазменной резки и другое необходимое оборудование. Кроме того, у нас имеется окрасочно-сушильная камера,





дающая возможность с соблюдением всех технологий наносить защитные покрытия на поверхности изготавливаемого оборудования. Вся эта разнопрофильная техника, размещенная в цехах нашего предприятия, позволяет быстро и качественно решать задачи всех уровней сложности и реализовывать проекты любых масштабов в рамках сфер деятельности компании.

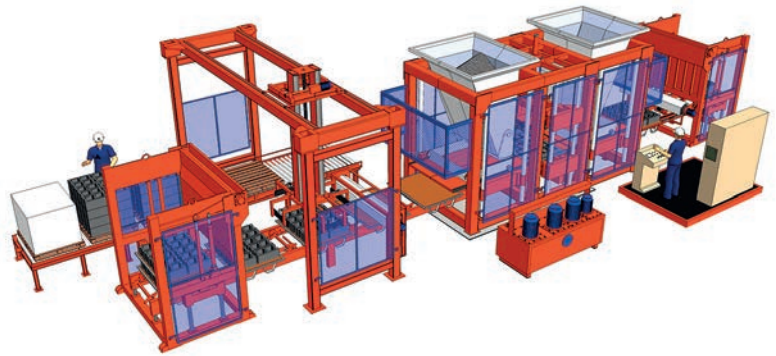
Вы поставляете оборудование на уже существующие предприятия?

Помимо того, что компания «СТ-Машин» решает задачи, связанные с дооснащением, доукомплектованием и модернизацией уже существующих предприятий по производству железобетонных изделий, она также занимается проектированием и созданием полноценных заводов ЖБИ и ДСК с нуля.

Может ли ваше предприятие выполнить заказ на изготовление нестандартного оборудования?

Мы не производим стандартную продукцию, а предлагаем индивидуальные решения, поскольку все наши заказы уникальны. Ведь не бывает совершенно одинаковых предприятий, и у каждого из них имеются свои собственные требования и к производительности, и к размерам, и к другим характеристикам заказываемого ими оборудования.

Выпускаемое нашей компанией оборудование позволяет заводам ЖБИ и ДСК на 95% закрыть потребность в производстве изделий из железобетона, которые используются в строительстве.



Мы не производим стандартную продукцию, а предлагаем индивидуальные решения, поскольку все наши заказы уникальны.

Используете ли вы при изготовлении оборудования детали и узлы сторонних производителей?

Предлагаемое нами оборудование на 90% изготавливается силами нашего предприятия. Ведь компания «СТ-Машин» специализируется на создании оборудования для производства железобетонных изделий и не занимается выпуском подшипников, двигателей, гидравлики, электрики и автоматики. Эти элементы мы приобретаем у производителей — как российских, так и зарубежных.

Какие еще услуги, кроме разработки и изготовления оборудования, оказывает ваше предприятие?

Компания «СТ-Машин» способна оказывать широкий спектр услуг, что дает ей возможность реализовывать проекты под ключ. Наша работа с заказчиком начинается с профессиональных консультаций по выбору оптимального для него оборудования. На первом этапе сотрудничества мы собираем максимум информации, чтобы впоследствии изготовить



оборудование, точно соответствующее техническим параметрам, которые задал заказчик. Затем разрабатывается проект и выполняются производственные работы. Кроме того, мы осуществляем пусконаладку, проводим обучение персонала на предприятии заказчика, осуществляем поставку запчастей, занимаемся сервисным обслуживанием и ремонтом изготовленного нами оборудования.

Ремонт оборудования осуществляется на объекте заказчика?

Мы прекрасно понимаем, что хотя бы один день простоя выливается для наших заказчиков в потерю нескольких миллионов рублей. Поэтому стараемся оперативно решать вопросы обслуживания и ремонта оборудования. В каких-то случаях работа ведется дистанционно — мы отправляем заказчику запчасть и даем все необходимые консультации. Но при серьезной проблеме на объект сразу же выезжают наши специалисты, которые сначала устраняют поломку и только потом выясняют, по чьей вине произошел сбой в работе оборудования.

Много ли у компании «СТ-Машин» конкурентов? В чем ее преимущества перед ними?

Предприятий, которые сами изготавливают оборудование для заводов, выпускающих железобетонные изделия, не так уж и много. И далеко не все из них могут предложить полный спектр услуг. Мы же решаем задачи наших заказчиков комплексно — от проекта до шефмонтажных и пусконаладочных работ. Но кроме производителей существуют еще и перекупщики, которые поставляют оборудование, приобретенное ими у разных изготовителей, в том числе и у нас. И перед такими игроками рынка у компании «СТ-Машин» тоже есть преимущества. Во-первых, наша продукция у нас стоит дешевле. Во-вторых, мы очень давно работаем в сфере производства оборудования для заводов железобетонных изделий и уходим из нее не собираемся, что дает уверенность заказчикам в гарантийном и постгарантийном обслуживании. Предприятие «СТ-Машин» — не фирма-однодневка, а серьезная, ответственная организация, которая и дальше будет продолжать свою работу и оказывать своим заказчикам всестороннюю консультационную и техническую поддержку.



Мы решаем задачи наших заказчиков комплексно — от проекта до шефмонтажных и пусконаладочных работ.

Насколько широка география поставок оборудования компании «СТ-Машин»?

Наше предприятие работает по всей России — от Находки до Калининграда. За последнее время мы осуществили поставки в Пензу («Бетониум»), Тамбов (Бокинский завод строительных конструкций), Приморский край («ДСК Приморье»), Кострому («Автотехстрой»), Нижегородскую область (Борский силикатный завод) и Домодедово («Экотранс»). Кроме того, «СТ-Машин» выполняет заказы для организаций из стран СНГ, например, Белоруссии, Казахстана и Узбекистана.

Есть ли возможность у потенциального заказчика посмотреть, как работает то оборудование, которое он хотел бы приобрести?

Конечно. Наше оборудование работает во многих российских регионах, и у нас прекрасные отношения со всеми заказчиками. Так что мы без проблем можем организовать экскурсию на одно из предприятий, эксплуатирующих изготовленную компанией «СТ-Машин» продукцию.

Какие задачи на будущее стоят перед компанией «СТ-Машин»?

Предприятие «СТ-Машин» активно развивается, осваивая новые направления деятельности, расширяя продуктовый портфель, совершенствуя производственные и управленческие процессы и строит планы на будущее. Своей безупречной работой мы создали себе репутацию надежного исполнителя, и у нас постоянно растет число заказчиков и увеличивается объем работы. Сейчас компания загружена заказами на 1,5–2 года вперед, так что нашими первоочередными задачами на ближайшее будущее будут расширение производственной площадки, создание дополнительных рабочих мест и увеличение станочного парка за счет приобретения новейшего высокопроизводительного оборудования. А после реализации этих планов мы наметим новые и продолжим свое развитие.

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**



АКВАРЕЛЬ-Б



НИКОЛАЙ БОНДАРЬ: «КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ» — ЭТО НАШЕ КРЕДО»

Что делает любое строение уникальным, неповторимым? Конечно, его облицовка. Различные лакокрасочные материалы способны совершить чудо, придав серому зданию совершенный вид. Удовлетворить спрос самого притязательного потребителя — главная задача специалистов ООО «АкваРель-Б». Производство лакокрасочных материалов — лишь одно из направлений компании, о которой мы беседуем с ее генеральным директором Николаем Бондарем.



Генеральный директор — Николай Бондарь.

После увольнения в запас из Военно-космических сил 17 лет трудится в сфере производства лакокрасочных материалов.

Рынок лакокрасочных материалов довольно насыщен. Как возникла идея создания вашей компании и каких успехов уже добились?

Более 10 лет назад было создано ООО «ХимРосПром». В 2019 г. в результате ребрендинга название сменили на «АкваРель-Б».

Идея разностороннего развития возникла, когда тесно сотрудничали с корпорацией «Росатом», им нужны были комплексные поставки. Сегодня ассортимент нашей продукции очень большой — эмали, грунты, краска для дорожной разметки, лаки, смолы. В промышленном строительстве используется такой дорогостоящий высококачественный материал, как уретан, ЛКМ на его основе. Эти материалы популярны у мостостроителей благодаря своей надежности и долговечности. Мы их постоянно совершенствуем.

В прошлом году освоили материал для дорожной разметки — холодный пластик. За основу взяли ГОСТовскую рецептуру, улучшили ее и создали свою. Теперь наш материал более качественный и пользуется большим спросом у дорожников.

Под каким брендом выпускается ваша продукция? Чем привлекаете потенциального потребителя в условиях жесткой конкуренции?

Мы гордимся качеством наших материалов, поэтому они выходят под брендом «АкваРель-Б». Что касается конкуренции, она есть постоянно, но меня больше беспокоит присутствие на рынке некачественной продукции. От этого страдают люди, а такие дельцы от некачественной продукции дискредитируют сферу производства ЛКМ. Выпуск низкосортной продукции существенно влияет на доверие покупателя.

Как вам удается его завоевывать?

Мы тесно взаимодействуем с заказчиками. И не важно, сколько он покупает — ведро или несколько тонн. Наши менеджеры держат тесную связь с каждым клиентом. Зачастую потребитель не знает, как правильно работать с материалом, поэтому неотъемлемой частью нашей работы является техническое сопровождение. Для постоянных партнеров действует система бонусов.

Кто для компании разрабатывает рецептуру материалов?

На заводе есть лаборатория. Технолог, начальник производства — люди опытные, со специальным образованием. В связи с появлением новых компонентов, улучшающих свойства лакокрасочной продукции, постоянно ведутся работы по совершенствованию материалов. Часто нововведения диктует заказчик, который просит изготовить материал с определенными характеристиками. Технологи его разрабатывают, в лаборатории — изготавливают, испытывают соответствующие материалы, прошедшие отбор в производство.



Какому сырью отдаете предпочтение — отечественному или импортному?

В первую очередь — качественному! Львиная доля — это российское сырье с очень высокими характеристиками. Эпоксидные смолы закупаем в Корее, уретаны — у фирмы BAYER, известной своим стабильным качеством сырья.

Кто является потребителем вашей продукции и насколько быстро покупатель может получить заказ?

Приобретают наши материалы от Калининграда до Сибири, в Улан-Удэ есть представительство. Среди крупных заказчиков можно отметить ООО «РАТНА-СН», Тульский МПЗ, ООО «ГАРАНТ», ООО «СТАЛЬКОНТ». Для дорожной разметки материал расходуется по ДРСУ и другим дорожно-строительным организациям, занимающимся дорожной и другой разметкой — складов, стоянок, паркингов. Что касается срочности изготовления, то это также является одним из основных наших приоритетов. Люди уже привыкли, что мы работаем оперативно, вплоть до суток. Но сроки исполнения заказа также зависят от технологии производства материала и объема заказа.



Какой вы видите свою компанию через год, через пять лет?

Планы у нас грандиозные. Хочется идти в ногу со временем, приобретать более совершенное оборудование, автоматизировать систему загрузки сырья, максимально минимизировать физический труд.

В планах выйти на международное представительство с материалом, который является гордостью нашей компании, — холодным пластиком для дорожной разметки. Планируем также постоянно совершенствовать рецептуру и качество выпускаемой продукции, чтобы наш покупатель был всегда уверен в правильном выборе.

А-СТРОЙ КОМПЛЕКТАЦИЯ

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА



Компания «А-Строй Комплектация» предлагает широкий спектр услуг, включающий проектирование, производство и осуществление строительно-монтажных работ. Ее специалисты владеют большой номенклатурой строительных материалов и конструкций и готовы решать самые сложные задачи с применением современных методов и технологий, используя при этом гибкий и комплексный подход. Генеральный директор Андрей Калугин рассказывает о возможностях и преимуществах компании.



Генеральный директор — Андрей Калугин.

Родился в Москве в 1979 г. Окончил факультет специального машиностроения МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «инженер-конструктор колесно-гусеничных машин высокой проходимости». Работал на руководящих должностях в лифтовых компаниях России, имеет опыт работы в строительных компаниях полного цикла. С 2018 г. — генеральный директор «А-Строй Комплектация». Стиль руководства — умеренно авторитарный. Играет в хоккей, выступает за команду НС Hockey is my life лиги «Трудовые резервы». Жизненное кредо: «Всегда!»

Андрей, когда была образована компания и что входит в сферу ее деятельности?

«А-Строй Комплектация» работает с 2018 г. Но примерно 15 лет у меня ушло на то, чтобы созрело окончательное решение о ее создании. За эти годы накопился большой опыт в строительстве различных объектов — от промышленно-гражданского до специального строительства. Сегодня мы занимаемся комплектованием проектов строительными материалами и технологиями — от железобетона до инженерных систем, включая сложное технологическое оборудование. У нас также есть отдельное направление, связанное с проектированием, подбором оборудования и его последующей реализацией.

Какую продукцию вы предлагаете?

У нас есть собственное производство, связанное с металлом и металлообработ-

кой. Мы изготавливаем элементы благоустройства, внешнего и внутреннего декора. По многим позициям сотрудничаем с пулом поставщиков: их от двух до пяти по каждому направлению, и среди них мы выбираем, чье оборудование или технологию будем применять при строительстве объекта. Благодаря нашему опыту мы очень хорошо умеем оценивать проекты и формировать вендор-лист исходя из потребностей заказчика.

Сколько проектов уже реализовано?

Наша основная задача не количество, а качество. На данный момент реализовано 14 проектов и 6 находятся на разных стадиях. Мы делаем акцент на решении нестандартных задач. Наше основное направление — сложные сооружения.

Какие, например?

Спортивные многофункциональные комплексы, которые включают в себя и спортивную, и жилую, и коммерческую части. Задача порой усложняется тем, что объект приходится реконструировать, а не строить с нуля — когда необходимо увязать новые возможности сооружения со сложившейся городской инфраструктурой и дорожной сетью. В таких случаях важно подбирать оборудование и технологии, приспособленные к работе в стесненных городских условиях.

Мы работаем также на объектах нефте- и газодобывающего комплекса. В таких случаях ситуация разворачивается с точностью до наоборот: когда в чистом поле нужно высадить строительный десант и начать формировать инфраструктуру для рабочих и инженеров — возводить бытовые городки, готовить энергоинфраструктуру, линии электропередачи, станции водочистки и водоподготовки.

В чем ваше преимущество по сравнению с другими участниками рынка?

Нам удалось за короткое время не только создать высококлассный слаженный коллектив, но и обрести заказчиков, во всем доверяющих нам. Кроме того, наши подрядчики работают с нами не пер-

вый год, и мы не беремся за проекты, в которых некомпетентны. Все наши услуги сертифицированы по системе ISO 9001.

Вам удается идти в ногу со временем?

Мы постоянно отслеживаем новинки. При всей инновационности сегодняшнего дня можно отметить, что в строительстве чаще приветствуются привычные, проверенные временем решения. Однако если мы уверены в потенциальном поставщике, у которого есть что-то новое и интересное, готовы предложить это продукт заказчику. Наши специалисты, отвечающие за аудит производства, проверяют каждую компанию на наличие собственных технологий, а также их финансовую составляющую и репутацию на рынке.

Ваш годовой оборот растет?

Да, компания с момента основания уже имела стартовые проекты, но основной рост начался после того, как нам удалось перешагнуть трехлетний рубеж. Мы чувствуем востребованность на рынке.



Как вас находят клиенты?

Часто новые клиенты появляются благодаря сарафанному маркетингу. У нас есть круг партнеров, заказчиков, инвесторов, которые дорожат сотрудничеством с «А-Строй Комплектация» и создают компании положительную репутацию.

Планы на будущее?

Расширение своего производственного цикла, увеличение производственных площадей и штата сотрудников, спектра услуг, рост количества одновременного ведения объектов без потери качества.

BELPANEL



ЗОЛОТОЙ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ®

СЭНДВИЧ-ПАНЕЛИ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Компания BELPANEL специализируется на производстве огнестойких стеновых и кровельных сэндвич-панелей. Продукция компании пользуется спросом не только в России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Более чем 20-летний опыт, непрерывная работа по улучшению качества продукции позволили предприятию заслужить репутацию эксперта в своей отрасли. О том, как компания развивается сегодня, рассказал генеральный директор Сергей Буренин.


**Генеральный директор —
Сергей Буренин.**

Родился 22 апреля 1965 г. в Белгороде. В 1989 г. окончил экономический факультет Белгородского сельскохозяйственного института. Руководит компанией с 2001 г.

Когда вы начинали производить сэндвич-панели, они не были популярны в России. Почему выбрали именно эту сферу?

Идею предложили корейские партнеры. В нашей стране сэндвич-панели производили еще в 1975 г. в Челябинске, но серьезный спрос на них начал формироваться как раз на рубеже 2000-х гг.

Мы начали с того, что приобрели у австралийской компании подержанную линию для изготовления сэндвич-панелей. Новое оборудование купили позже, когда поняли, что бизнес приносит стабильную прибыль.

В 2004 г. ввели в эксплуатацию вторую линию по производству сэндвич-панелей BELPANEL от компании Hilleng.

В апреле 2012 г. у нас начал работать производственный комплекс, оснащенный самым современным оборудованием нового поколения от мирового лидера по изготовлению полностью автоматизированных линий по выпуску сэндвич-панелей — итальянской компании ROBOR, что позволило предложить потребителям новый вид продукции под торговой маркой PIRPANEL.

В 2013 г. введен в эксплуатацию высокотехнологичный производственный комплекс по нанесению полимерного покрытия на оцинкованную сталь. Это дало возможность не только обеспе-

чить собственное производство высококачественной стали с полимерным покрытием SELTON, но и предложить потребителям оптимальные решения для изготовления продукции строительного комплекса с применением высококачественной стали с полимерным покрытием SELTON: сэндвич-панелей, металлических кровель и фасадов, профилированных листов, ограждений, вентиляционных и водосточных систем.

Таким образом, мы никогда не стояли на месте, использовали все возможности, чтобы расширять ассортимент, улучшать качество продукции. Такой подход и сегодня позволяет удерживать занятые позиции и завоевывать новые.

Какие изделия составляют ассортимент компании в настоящее время?

Мы выпускаем сэндвич-панели двух типов: BELPANEL и PIRPANEL. Они отличаются материалом прослойки между металлической обшивкой: в панелях первого типа используется минераловатный утеплитель на основе базальтовых горных пород, во втором случае наполнителем является пенополиизоцианурат (PIR).

Панели BELPANEL и PIRPANEL производятся на современной автоматизированной линии полного цикла, что гарантирует повышенные прочностные характеристики изделий, их полную безопасность для здоровья.

Панели BELPANEL сертифицированы как негорючие — им присвоен класс пожарной опасности К0. Отмечу, что пожарная сертификация наших изделий не обязательна, но мы ее проходим с целью предоставить потребителям всю необходимую документацию.

Сэндвич-панели BELPANEL используются в строительстве промышленных зданий, логистических комплексов, спортивных сооружений, сельскохозяйственных объектов, котельных, торговых-развлекательных центров.

Основу сэндвич-панелей PIRPANEL составляет сердечник из пенополиизоцианурата (PIR). По сути это модифицированный пенополиуретан, усовершенствованный специальными добавками, которые препятствуют его воспламенению. Важное качество пенополиизоцианурата — повышенная огнестойкость. Материал не поддерживает горения: самостоятельно затухает при отсутствии источника пламени. Панели PIRPANEL характеризуются низкой теплопроводностью, механической стойкостью, высокими показателями пожарной безопасности. Они наилучшим образом подходят для строительства холодильных и морозильных камер, камер шоковой заморозки, рефрижераторов, холодильных складов и терминалов, овощехранилищ и других объектов, для которых требуется поддержание низких температур.



Каковы главные эксплуатационные характеристики данных изделий?

Мы используем современное оборудование и инновационные методы производства, позволяющие создавать изделия высокого качества. Наши панели отличаются эталонной точностью размеров и повышенными прочностными характеристиками, что гарантирует простоту и удобство монтажа, отсутствие зазоров, мостиков холода, больших нагрузок на несущие конструкции. Следовательно, при возведении зданий можно существенно сэкономить на обустройстве фундамента и каркаса.

Наши панели хорошо защищены от негативного воздействия внешних факторов, поэтому они долговечны: срок их службы сопоставим со сроком эксплуатации здания — 50 лет и более. Отмечу, что на сроки службы больше влияют профессиональный монтаж и грамотный уход при эксплуатации, нежели климатические условия. Об этом мы всегда информируем покупателей.

Сэндвич-панели также обеспечивают отличную теплоизоляцию и тем самым снижают затраты на отопление и кондиционирование. Наконец, они эстетично выглядят. Облицовочный слой представляет собой оцинкованную окрашенную сталь с декоративным полимерным покрытием, поэтому панели не требуют финишной отделки.

Что представляет собой производство?

Производственный комплекс компании BELPANEL позволяет выпускать в год более 3 млн м² сэндвич-панелей. Продукция изготавливается по уникальной технологии CLEANTECK, характеризуется высокой огнестойкостью, повышенными теплотехническими свойствами и эксплуатационными характеристиками.

Отмечу, что наша компания регулярно вкладывает средства в совершенствование технологического парка оборудования.

В какие регионы поставляете продукцию?

Наши панели известны и востребованы практически на всей территории России — от Калининграда до Владивостока, от Ямала до городов Южного федерального округа.

Мы поставляли панели для объектов газопровода «Северный поток», «Северный поток-2», «Сила Сибири». Белгородские сэндвич-панели заказывают в странах СНГ: Узбекистане,



Казахстане, Грузии, Украине. Были поставки в Италию и даже в Бангладеш.

Однако дальние перевозки значительно увеличивают стоимость продукции. Наш оптимальный рынок сбыта находится в радиусе 700 км. Поэтому мы планируем более активно осваивать строительные рынки Москвы, Подмосковья, южных регионов страны.

Доводилось ли работать с необычными объектами?

Безусловно, наши специалисты оказывают помощь при проектировании нестандартных зданий. Однако для любой конструкции у нас есть отработанные технические решения. В то же время каждый проект — это индивидуальный спецзаказ.

Вы осуществляете сервисное сопровождение потребителей?

Основополагающие принципы деятельности компании ориентированы на заказчиков. Их доверие — самая большая ценность для нас. Мы честны и прозрачны в отношении с ними.

Наши специалисты сопровождают каждый проект: осуществляют информационную и технологическую поддержку, подготавливают раскладку панелей, рассчитывают конструкции, необходимое количество крепежа, помогают клиентам выбрать нужные изделия, сократить затраты.

В помощь потребителям мы обновили каталог ассортимента и технических решений на сайте компании. Есть на на-

шем портале и BIM-библиотека — аналог каталога, исполненный в формате 3D, где можно самостоятельно создать и визуально оценить любой проект.

У вас большой коллектив?

Сейчас в компании трудятся 165 человек, в том числе в представительствах. Они открыты в Москве, Воронеже, Владимирской области, на территории Южного, Северо-Кавказского, Западного федеральных округов.

Основной костяк сотрудников работает 10 и более лет, есть сотрудники, которые трудятся с момента основания компании. Все — высококвалифицированные специалисты, постоянно повышающие свой профессиональный уровень.

Какое место компания BELPANEL занимает сегодня на российском рынке производителей сэндвич-панелей?

Несмотря на то, что с 2002 г. появилось очень много производителей сэндвич-панелей, компания BELPANEL заняла свою нишу и не теряет позиций на рынке.

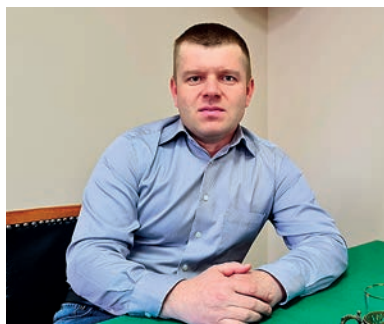
Для компании BELPANEL стабильно высокое качество готовой продукции — вопрос первостепенной значимости, отличительная черта продукции и важнейшее стратегическое преимущество предприятия. Именно на нем базируется престиж нашей компании. На нас равняются другие предприятия. Мы знаем об этом и прилагаем все усилия, чтобы держать взятую планку.

GENDEL ENGINEERING



МОНОЛИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ И СВАЙНЫЕ ОСНОВАНИЯ ВСЕХ ТИПОВ

Компания Gendel Engineering уже более 10 лет ведет успешную работу по устройству монолитных железобетонных конструкций и свайных оснований. За время своего присутствия на рынке она реализовала большое количество проектов, в том числе масштабных и технологически сложных. Об истории создания предприятия, направлениях его деятельности, преимуществах перед конкурентами и планах на будущее нам рассказал Максим Бушков — руководитель компании Gendel Engineering.



Руководитель компании —
Максим Бушков

Максим, как была создана ваша компания?

Все началось с того, что в 2006 г. в структуре ярославского муниципального предприятия, занимавшегося прокладкой сетей ливневой канализации, был создан участок спецработ, в числе задач которого значилось и проведение мероприятий по устройству свайных оснований. По прошествии двух лет мэрия города решила это подразделение упразднить, так что с 2008 г. оно стало действовать как самостоятельная компания, взяв себе в 2020 г. название Gendel Engineering.

По каким направлениям она ведет свою деятельность?

Наша компания оказывает широкий спектр услуг, включающий в себя работы по устройству монолитных железобетонных конструкций, таких как фундаментные плиты, ростверки, колонны, перекрытия и подпорные стенки, забивке свай гидромолотами Junttan, статическому вдавлению свай установками Sunward 360, изготвлению буронабивных свай буровыми установками Junttan PM-26, SoilMec 930, Casagrande B400, испытанию свай балками и с использованием сваевдавляющих установок.

Какова география присутствия вашей компании?

Помимо деятельности в Ярославской области, Московском регионе, Санкт-

Петербурге и Ленинградской области, где у компании Gendel Engineering есть офисы и производственные базы, мы работали и продолжаем выполнять заказы в Республике Коми, Вологодской, Тульской, Тамбовской, Воронежской и Челябинской областях. Разумеется, наша организация не ограничивается этими территориями и может взяться за реализацию проекта в любой точке России.

Какими из реализованных проектов вы особенно гордитесь?

Мы не ранжируем свои проекты по степени гордости. Были среди них и небольшие, и крупные, как, например, строительство IT-парка в Ярославле, в ходе которого наши специалисты за шесть месяцев погрузили на одном объекте 11 400 свай. Но все они одинаково важны для нас, и каждый из них был выполнен компанией Gendel Engineering на совесть.

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

Компаний, составляющих нам конкуренцию, немало. Но в Центральной России мы единственная организация, способная выполнять все виды свайных работ — буронабивные, забивные сваи и методом статического вдавливания. Последняя технология является бесшумной, что позволяет нам работать в плотной жилой застройке.

Успешно конкурировать компании Gendel Engineering позволяет также высокий уровень качества оказываемых услуг. Стоимость наших работ не относится к низкой ценовой категории, но мы всегда получаем заказы, так как клиенты зна-

ют, что мы решим их задачи максимально оперативно и на 100% качественно.

Другим преимуществом нашего предприятия является его способность осуществлять свою деятельность на четырех-пяти площадках одновременно. Для этого у нас имеется необходимое количество оборудования и персонала.

Немаловажно и то, что в компании отсутствует текучесть кадров, от которой страдают сейчас многие игроки строительного рынка. Мы бережно относимся к собственным человеческим ресурсам, поэтому подавляющее большинство наших специалистов — это люди, которые работают в Gendel Engineering с момента ее основания в 2008 г.



Планируете ли вы развивать свою деятельность?

На протяжении всей своей истории компания Gendel Engineering постоянно совершенствовалась, обновляя техническую базу, внедряя в работу современные технологии и открывая новые направления деятельности. И сейчас мы не будем останавливаться на достигнутом, а продолжим двигаться вперед. На данный момент компетенции нашего предприятия достигли уровня, позволяющего нам смело идти в новые регионы и оказывать там комплексные услуги. В настоящее время мы пристально смотрим на северо-запад — в Санкт-Петербурге и Ленинградской области строится много инфраструктурных объектов. При этом данный рынок испытывает нехватку предложений по проведению свайных работ. Мы уже присутствуем на нем и планируем усилить свою активность.



ОГНЕЗАЩИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА ОСНОВЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ

Компания «УНИХИМТЕК» из небольшой лаборатории МГУ им. М.В. Ломоносова выросла в предприятие с годовым оборотом в несколько миллиардов рублей. Научный, технологический и интеллектуальный потенциал позволяет ей удовлетворять самые высокие требования заказчиков. О продвижении на рынке огнезащитных материалов, выпускаемых компанией, рассказывает коммерческий директор направления «Защитные покрытия» Андрей Задорин.



Коммерческий директор направления «Защитные покрытия» — Андрей Задорин.

Родился в 1971 г. в г. Вельске Архангельской области. Окончил военное училище, проходил службу в Вооруженных силах РФ, майор запаса, имеет два высших образования. В 2010 г. пришел в «УНИХИМТЕК» на должность менеджера по продажам. С 2020 г. работает коммерческим директором компании. Стиль руководства — командный. Считает, что для достижения успеха необходимо создать команду единомышленников и условия, при которых работа не превращается в формальность. Хобби — спортивный болельщик. Кредо: «Находясь на рабочем месте, всегда быть ответственным за качество выполняемой работы».

Андрей, расскажите, как и когда создавалась компания?

«УНИХИМТЕК» образован в 1990 г. группой ученых на базе отраслевой научно-исследовательской лаборатории при МГУ им. М.В. Ломоносова, где велись исследования в области углеродных материалов. Разработки данной лаборатории легли в основу трех производственных направлений группы компаний «УНИХИМТЕК» — графитовые уплотнительные материалы и изделия, огнезащитные материалы, а также полимерные композиционные материалы.

Первым направлением компании стала разработка и выпуск графитовых уплотнений для энергетических предприятий России. В это же время у данных предприятий возникла потребность в эффективной пассивной огнезащите.

Так, в конце 90-х гг. в ассортименте компании «УНИХИМТЕК» появились огнезащитные материалы под торговой маркой ОГРАКС® для кабелей, кабельных проходок, а также уплотнители для противопожарных дверей. Немного позже мы стали выпускать материалы для огнезащиты металлических конструкций, которые на сегодняшний день составляют наибольший объем реализуемой продукции.

При строительстве каких объектов они используются?

Огнезащитные материалы ОГРАКС® применяют для обеспечения пассивной огнезащиты зданий и сооружений различного назначения. В первую очередь это объекты топливно-энергетического комплекса, а также промышленно-гражданского строительства.

Есть ли у вас конкуренты на рынке?

Да, конечно, есть. Однако на российском рынке огнезащитных материалов, где представлены как отечественные, так и американские, европейские производители, мы обладаем рядом преимуществ. Первое — это широкая линейка материалов для различных условий эксплуатации металлических строительных конструкций, кабельных линий, коммуникаций, а также терморасширяющиеся уплотнители для противопожарных изделий. Второе — это цена, она существенно ниже, чем у импортных аналогов, при этом наша продукция не только не уступает, а где-то и превосходит по качеству. Третье — это, конечно же, высокое качество и технологичность материалов ОГРАКС®. Удобство использования наших материалов подтверждено многолетним опытом. Также хочу отметить, что огнезащитные материалы ОГРАКС® действительно отвечают всем заявленным техническим характеристикам, чем, к сожалению, могут похвастаться далеко не все российские производители. Еще одним нашим существенным преимуществом является то, что мы используем разработки наших ученых, современное оборудование и новейшие достижения в химической области.

Где располагаются предприятия компании и каковы объемы выпускаемой продукции?

Главная площадка находится в Подольске — на территории около 4 га размещается основная часть производства огнезащитных материалов, склады, офисные и другие помещения. Вторая, площадью 18 га, — в свободной экономической зоне в Тульской области. В г. Кирово-Чепецке Кировской области располагаются заводы по выпуску ряда сырьевых компонентов для производства огнезащитных материалов ОГРАКС®. Объемы производства огнезащитной продукции — более 12 тыс. т в год, при необходимости они могут быть увеличены.

Общий годовой оборот компании за 2021 г. превысил 4 млрд руб.

Как компания продвигает продукцию на рынке?

У нас широко развита дистрибьюторская сеть — от Крыма до Дальнего Востока. Часть объема продаваемой продукции в области огнезащиты распространяется посредством дистрибьюторов, основной объем продаж осуществляется коммерческой службой «УНИХИМТЕК». В 2021 г., несмотря на пандемию, некоторые проблемы с поставкой сырья, коммерческая служба полностью выполнила план по реализации огнезащитных материалов.

Расскажите о дальнейших перспективах.

Что касается будущего, то, зная потребности рынка и основных игроков на нем, мы будем стараться идти в ногу со временем в сфере разработки новых материалов. Планируем расширение структуры организации по оказанию технической поддержки по использованию производимой продукции, обучение инженеров, повышение профессионального уровня сотрудников. Рынку необходима качественная, технологичная продукция, поэтому продолжим работу по увеличению объемов ее производства и реализации. Обладая научным и техническим потенциалом, мы способны закрыть потребности наших заказчиков.

ДК-СПЕЦСТРОЙ

КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ТОЧНО В СРОК



Невыполнение взятых на себя обязательств — нередкое явление в строительной сфере. Особенно часто заказчикам приходится сталкиваться с нарушением сроков выполнения работ. Изменить такое положение дел хотя бы в рамках одной организации в свое время задумали создатели предприятия «ДК-Спецстрой», специализирующегося на выпуске строительных металлоконструкций. В компании решили, что будут строго соблюдать все обязательства и всегда идти навстречу клиенту при решении любых вопросов. И за более чем 10 лет присутствия на рынке фирма завоевала репутацию исключительно надежного и честного исполнителя заказов на изготовление металлоконструкций. Наш собеседник — генеральный директор компании «ДК-Спецстрой» Дмитрий Гаврилюк.



Генеральный директор —
Дмитрий Гаврилюк

Дмитрий, как родилась идея начать собственное дело?

Она не возникла спонтанно, а вызревала в течение длительного времени до того момента, когда сложились подходящие для ее реализации условия. Началось же все с того, что по окончании техникума я был принят на работу в компанию, выпускавшую строительные металлоконструкции, и прошел в ней путь от сварщика до начальника производственной базы. За время этой трудовой деятельности я успел окончить Санкт-Петербургский институт машиностроения, учеба в котором существенно повысила уровень моих знаний и помогла в будущем наладить успешный производственный бизнес. А начался он с появления у меня бизнес-партнера. Вместе мы разработали план действий, взяли кредит, купили минимально необходимое количество оборудования, набрали штат и приступили к работе.

Какие услуги вы оказываете в настоящее время?

Поначалу наши возможности ограничивались выпуском простых строительных металлоконструкций. Но со временем, расширив производственную площадку, увеличив станочный парк и штат сотру-

дников, мы превратились в предприятие полного цикла, способное изготавливать строительные металлические конструкции любого уровня сложности. Сегодня мы оказываем комплекс услуг, который, помимо изготовления стальных конструкций, включает в себя разработку проектной документации, металлообработку, в том числе и дробеструйную, а также грунтовку и окраску металла.

Какие именно металлоконструкции изготавливает ваше предприятие?

Компания «ДК-Спецстрой» осуществляет довольно широкий спектр работ, но чаще всего нам поступают заказы на изготовление как небольших, так и крупногабаритных металлоконструкций для быстровозводимых зданий, а также ангаров, купольных конструкций, мансард, лестниц, сварных балок и швеллеров, цилиндрических и конических обечаек. Среди примеров реализованных нами проектов — арочные конструкции для собора на Долгоозерной улице в Санкт-Петербурге, колоннада для одного из зданий административно-делового квартала «Невская ратуша», морской пилг для прокладки газопровода «Северный поток» и металлоконструкции для таких объектов, как Курская АЭС-2, АЭС «Аккую» (Турция), Ленинградская атомная электростанция, морской порт на полуострове Ямал, многоуровневые транспортные развязки в Московском регионе.

Какие факторы определяют успех деятельности вашей компании?

Главный из них — высокое качество выпускаемых нами металлоконструкций, которое обеспечивается наличием штата высокопрофессиональных специалистов, досконально знающих свое дело, и ОТК, контролирующего процесс производства продукции на всех его этапах.

Другой фактор — строгое соблюдение сроков. У нас имеется полный комплекс необходимого современного оборудования, мы четко планируем свою

работу, заранее рассчитываем количество временных затрат на тот или иной производственный процесс и не беремся за выполнение заказа, пока не сдан текущий.

И еще одна важная причина успеха — цена. У нас она чуть ниже среднерыночной. В штате компании нет лишних людей, которые бы протирали штаны, получая при этом зарплату. А есть в ней небольшой штат ИТР и рабочих, который за счет правильной организации труда и нормирования без проблем справляется с задачами, поставленными перед нами заказчиками. Таким образом, мы не расходует средства на лишних людей, что и позволяет нам устанавливать привлекательные для клиентов цены.

Добавлю также, что мы никогда никого не обманываем, всегда открыты и честны перед заказчиком в любых вопросах.



Как планируете развиваться дальше?

Нашей ближайшей целью является увеличение производственной мощности с 350 до 500 т в месяц — рассчитываем выйти на этот показатель в течение полугода. Также компания «ДК-Спецстрой» собирается освоить выпуск более сложных металлоконструкций, чем те, что изготавливаются нами в настоящее время. А кроме того, мы планируем в недалеком будущем открыть линию по производству мини-тракторов. Сейчас ведется активная работа над решением всех этих задач, плоды которой, я уверен, выведут наше предприятие на новый уровень.

ИЗОМИН



«МЫ УМЕЕМ ДЕЛАТЬ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЮ!»

Компания «ИЗОМИН» одна из первых в России занялась производством экологически чистого теплоизоляционного продукта из базальтового волокна. Широкая линейка изделий, различные варианты размеров и упаковки удовлетворяют любым требованиям заказчиков. О становлении производства и качественных преимуществах теплоизоляционных материалов «ИЗОМИН» рассказывает генеральный директор компании Василий Иванов.



**Генеральный директор —
Василий Иванов.**

Родился в 1968 г., имеет два высших образования по специальностям «горный инженер» и «юрист». С 2002 г. руководит производством в компании «ИЗОМИН». В управлении предприятием проявляет себя как неформальный созидатель, способный налаживать в коллективе здоровую атмосферу, позволяющую реализовать сотрудникам свои лучшие качества.

Василий, в России первое производство теплоизоляционных материалов из базальтовых волокон появилось в начале 2000-х, тогда же создана и ваша компания?

Да, мы были одним из пилотных предприятий. Под строительство была выбрана площадка в Ступинском районе, и в 2002 г. заложен первый камень. Для производства приобрели технологическую линию итальянской компании Gamma Meccanica. Выпуск продукции начался в 2006 г.

Из какого сырья изготавливаются теплоизоляционные плиты?

Из каменных материалов базальтовой группы — порфиринов, диабазов. Мы их закупаем в Карелии и на Урале. Также необходимы доломит и известняк — их мы привозим из Липецкой и Тульской областей. Сырьевые породы плавятся при температуре выше 1500 °С, преобразуются в волокно, обрабатываются связующим, затем изделиям прида-

ется соответствующая геометрическая форма и производится их упаковка. Технологическая линия изначально была рассчитана на производство 4 т готовой продукции в час, но благодаря модернизации и усовершенствованиям мы выпускаем более 5,5 т.

В чем преимущества вашей продукции?

Материал «ИЗОМИН» обладает низким коэффициентом теплопроводности. У него высокие физико-механические характеристики, благодаря чему он устойчив к деформационным нагрузкам. Негорючий, экологически безопасный. Обладает высокими звукопоглощающими свойствами и химической стойкостью, может использоваться как для внутренней, так и для наружной изоляции, а также является идеальным составляющим для производства сэндвич-панелей. Долговечность продукции более 50 лет.

Есть ли у вас патенты или ноу-хау?

Кроме плит, мы выпускаем цилиндрический утеплитель — и это одна из наших запатентованных технологий. Наши специалисты изобрели метод склейки композиционных блоков, из которых вырезается цилиндр любого диаметра — вплоть до пяти метров. Эти изделия используются для технической изоляции различных трубопроводов, котлов, реакторов, емкостей, хранилищ.

Также у нас есть патент на производство плит с вертикальной ориентацией волокна. Они обладают более высокой прочностью на сжатие при меньшей плотности и значительно легче, что позволяет экономить на весе строительной конструкции.

Мы постоянно сотрудничаем с отраслевыми научно-исследовательскими институтами с целью усовершенствования и проработки сферы и способов применения нашей продукции, а также необходимой сертификации.

Каковы объемы производства и сферы применения «ИЗОМИНА»?

Мы производим более 35 тыс. т изделий в год, проектная мощность нашего предприятия — 25 тыс. т. Охватываем почти все сегменты строительства — поставляем утеплитель на промышленные объекты, высотные дома, как уже упоминалось, много продукции идет на производство сэндвич-панелей, из которых потом, соответственно, строятся склады, магазины, логистические центры, сельскохозяйственные объекты, жилой частный сектор. География продаж также широкая — вся Россия, Беларусь, Румыния, Польша, Молдова.

Ваша продукция распространяется через дилерскую сеть?

Да, и мы заинтересованы в ее развитии. У нас в компании существует программа лояльности для крупных покупателей — скидки зависят от объема приобретаемой продукции.



Как вам удается выдерживать конкуренцию на рынке?

У нас налажены многолетние связи с потребителями, наша продукция имеет стабильное качество, и мы предлагаем более гибкие в сравнении с многими другими производителями условия по срокам поставки.

Расскажите о планах развития компании?

Есть намерение и дальше модернизировать существующую линию производства, а также построить еще одну. Как раз сейчас занимаемся выбором нового оборудования.

ЗАВОД МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ «СПЕЦПРОКАТ»



30 ЛЕТ НА РЫНКЕ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

Завод металлических конструкций «Спецпрокат» более 30 лет работает на российском и зарубежном рынках металлоконструкций. Визитная карточка предприятия — быстровозводимые здания. Они позволяют значительно экономить ресурсы и реализовывать проекты в рекордно короткие сроки. О трендах рынка металла, новейших конструктивных решениях и работе в пандемию рассказал технический директор Андрей Дмитриев.



Технический директор —
Андрей Дмитриев

С чего началась история завода?

Предприятие было основано в 1991 г. на складской и логистической инфраструктуре бывшего УПТК. Изначально торговали строительными материалами, затем сосредоточились на продаже металла. В 2000-х металлоторговля стала «обрастать» различными сервисными функциями, которые затем подтянули за собой развитие производства. С 2008–2010 гг. производственная деятельность по дополнительной переработке металла стала нашим основным направлением. Изначально металлопрокат и производство были ориентированы на тонколистовые стали — это профнастилы, черепица, доборные элементы к ним. Затем мы начали заниматься изготовлением фасадных систем, профилей для строительства из оцинкованной стали. На следующем этапе добавилось производство тяжелых сварных конструкций.

Какую продукцию изготавливает «Спецпрокат»?

У нас есть полный ассортимент позиций, позволяющий собрать здание любого назначения и архитектуры из металлоконструкций. Это и профнастилы, и кровельные материалы, сборные сэндвич-панели, навесные фасадные си-

стемы, легкие оцинкованные стальные конструкции и сварные легкие металлоконструкции.

Где вы закупаете металл?

Раньше некоторые позиции импортировали из Финляндии, Южной Кореи и Германии. Сейчас на российском рынке есть все, что нужно для производства высочайшего качества. Мы много лет сотрудничаем с «Северсталью», НЛМК, «Евразом». Причем не только закупает металл: они размещают на нашем производстве заказы на изготовление профнастила, металлоконструкций.

Какие технологии вы используете при работе с металлом? Есть ли у вас собственные уникальные разработки?

Мы постоянно следим за мировым рынком, меняющимися конструктивными решениями и новинками оборудования, которые выпускают наши иностранные партнеры, потому что оборудование — это лакусовая бумажка технологий. Если видим что-то интересное и подходящее — внедряем на нашем производстве. В основном это технологии из Германии, Китая и Кореи.

Кроме этого, у нас есть собственная запатентованная технология по работе с замкнутыми оцинкованными профилями. Она не имеет аналогов в мире и позволяет сэкономить 20–25% при реализации проекта. Пока мы ее не применяем массово, но в будущем, полагаю, это может стать нашим новым направлением работы.



Вы строите жилые или промышленные объекты?

Стальные конструкции используются в промышленных зданиях и сооружениях (склады, цеха, торговые центры) с большими пролетами и большими внутренними объемами.

Жилые здания имеют более сложную конструкцию, у них внутри много перегородок, несущих стен. Для них предусмотрены другие требования и другие конструктивные решения. Есть небольшой сегмент рынка, который связан с ИЖС и направлением блочно-модульных конструкций. По этой технологии строятся сборно-разборные городки (например, для строителей) и небольшие административные здания (к примеру, наш завод построил в Московской области более 100 фельдшерско-акушерских пунктов). Всего за год мы производим и поставляем порядка 24 тыс. т металлоконструкций.

Из знаковых проектов, в которых мы участвовали, могу выделить программу Минобороны по строительству госпиталей для больных коронавирусом. Мы участвовали в строительстве четырех, в течение полутора месяцев работали круглосуточно, чтобы успеть поставить все в срок. Кроме этого, поставляли конструкции для строительства нового съемочного павильона для телеканала «Звезда».

На первый взгляд жилье из металлоконструкций кажется чем-то неуютным и холодным.

Это не так, такие дома теплые и комфортны для проживания. Первое массовое применение металлоконструкций для ИЖС порядка 70 лет назад было в США. Для поддержания жилищного строительства и отрасли металлургии были возведены здания с металлическими каркасами, и даже мебель в них была из металла.

В Россию технология пришла уже из Финляндии, там она активно разви-

валась. Как вы понимаете, в Финляндии климат похож на наш, и местные жители, проживающие в домах из металлоконструкций, не испытывают никакого дискомфорта.

Конструкции, которыми вы занимаетесь, называют «быстровозводимые». Сколько времени длится реализация проектов?

Термин «быстровозводимые» можно трактовать по-разному. С одной стороны, быстровозводимой может быть любая конструкция, если нагнать техники и рабочих. Например, в Китае строили небоскреб за неделю.

Второй подход к «быстровозводимости» — конструкционный, его мы и применяем. Легкие стальные тонкостенные конструкции (ЛСТК) и легкие металлические конструкции (ЛМК), которыми мы занимаемся, максимально подготавливаются к сборке на производстве и возводятся на строительной площадке на болтах с минимумом механизации и сварки. С ними можно работать в любых погодных условиях — так как нет мокрых процессов.

Приведу пример: дом ИЖС на 100 м² двое рабочих с шуруповертами и болгаркой могут собрать за одну-две недели.



А какой срок службы у таких сооружений?

Само понятие «быстровозводимое здание» не влияет на надежность, срок эксплуатации и безопасность материалов. Так как мы работаем с государственными органами, в жилых проектах все используемые материалы тщательно проверяются на соответствие нормам и требованиям. Срок службы зависит как от самого металла и лакокрасочного покрытия, так и от условий эксплуатации. Очевидно, что если конструкция используется на химическом производстве — ее срок службы будет меньше, потому что среда — агрессивная. Все параметры использования и сроки эксплуатации отражены в регламентах.



Заказчики приходят к вам с идеей или уже готовым проектом?

Есть две категории заказчиков. Первые приходят с готовым проектом: они точно знают, что им нужно, у них решены все земельные и технологические вопросы. Таким заказчикам нужны конкретные конструкции. Работа с этими клиентами начинается с подготовки технической документации, этот этап занимает от недели до месяца, в зависимости от сложности проекта. Параллельно мы закупаем металл и отправляем его на производство.

Второй тип заказчиков — люди, которые приходят с концепцией. Как правило, это малый и средний бизнес, которому нужно построить дополнительный цех или склад, и частные клиенты, реализующие проекты ИЖС. С этими заказчиками мы прорабатываем вопросы оптимизации: даем рекомендации по габаритам здания, материалам, вводу в эксплуатацию.

Помогаете ли заказчикам с внутренней планировкой помещения? Его тепло- и электроснабжением?

У нас есть наработанный пул партнеров, которые оказывают различные услуги, кроме тепло- и электроснабжения они занимаются топосъемкой, земельными вопросами и прочей деятельностью, сопутствующей любому строительству. Поэтому всегда можем рекомендовать клиентам надежных контрагентов, что позволяет экономить деньги и время. Получается, что обращаясь к нам, они имеют возможность получить все необходимые им услуги в режиме «одного окна».



Работаете ли вы за рубежом?

Да, мы работаем по всей России и с зарубежными странами. У нас есть постоянные партнеры в Казахстане, Беларуси, Армении. Также мы осуществляли поставки металлоконструкций в Ригу для реализации проекта в сфере авиации. Кроме того, работаем с Финляндией.

За рубежом работать непросто — необходимо разбираться в нормативной базе конкретной страны. Далеко не каждый поставщик готов заниматься этим. У нас никаких проблем с документацией нет, и мы можем вести свою деятельность за рубежом в полном объеме.

Из-за пандемии значительно увеличились цены на металл. Как это отразилось на вашей деятельности? Стало ли меньше клиентов?

Нет, металлоконструкции, напротив, позволяют оптимизировать затраты. Во-первых, за счет быстроты реализации проекта. Известно, что чем стройка дольше — тем дороже она обходится заказчику. Во-вторых, для возведения металлоконструкций не нужен большой штат рабочих, сложная строительная техника — снова экономия ресурсов. В-третьих, подорожал не только металл, но и строительные материалы в целом, подорожала логистика. В-четвертых, мы осуществляем поставки под ключ: то есть, кроме металлоконструкций, заказчик получает все необходимые комплектующие, а если речь идет об ИЖС — еще и утеплитель. Также у нас есть опыт создания комбинированных каркасов из разных типов металлоконструкций (например, с фермами из ЛСТК и сварными колоннами из черного металла). Таким образом мы снижаем металлоемкость и, соответственно, стоимость сооружения без ущерба для его надежности.

Люди стали считать деньги, экономить ресурсы, и мы помогаем им это делать. Поэтому недостатка в спросе мы не испытываем — с начала пандемии работаем без остановки, некоторые цеха — без выходов.

ПРОИЗВОДСТВО И МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ВОДОПОНИЖЕНИЯ

Очень часто строителям приходится сооружать подземные части зданий, разрабатывать котлованы, прокладывать траншейным способом трубопроводы в местах с высоким уровнем грунтовых вод, которые затапливают стройплощадку и препятствуют проведению необходимых мероприятий. Поэтому в таких случаях на начальном этапе строительства необходимо организовать процесс водопонижения. Для этого надо предусмотреть использование специализированного оборудования, одним из ведущих производителей которого является компания «Инженерия». Ее генеральный директор Максим Савин ответил на вопросы нашего журнала.



**Генеральный директор —
Максим Савин**

Максим, когда начала свою деятельность ваша компания?

Она была создана на базе нескольких предприятий, которые занимались бурением артезианских скважин, водоснабжением и отоплением зданий и сооружений, а также обслуживанием инженерных сетей. Объединение произошло в 2018 г. — с этого времени компания «Инженерия» и ведет отсчет своей истории. А главными направлениями ее деятельности с момента основания являются производство, монтаж и эксплуатация оборудования для строительного водопонижения.

Какие задачи решаются с помощью такого оборудования?

Существует немало мест, где уровень грунтовых вод залегает близко к поверхности. И на данных участках разработанные котлованы и траншеи будут неминуемо затоплены, что приведет к остановке работ по возведению здания, созданию подземного объекта или прокладке трубопровода. Поэтому на начальном этапе строительных мероприятий необходимо провести осушение территории стройплощадки. И эту зада-

чу как раз и решает выпускаемое нашей компанией оборудование.

Что именно включает в себя производственная программа компании «Инженерия»?

Мы предлагаем оборудование для строительного водопонижения, основной позицией в производственной программе которого является легкая иглофильтровая установка УВВ ЗА-6КМ производительностью до 45 м³/ч. Также компания «Инженерия» выпускает комплектующие, которые используются при работах по строительному водопонижению на стройплощадках. Это пескоуловители ПСВ-150, очищающие отводимую от строительного участка воду до такого состояния, что ее можно сливать в дождевую канализацию; зумпфы открытого водоотлива, обеспечивающие сбор и отвод в автоматическом режиме грунтовых и поверхностных вод; иглофильтры ИСВ-50; сбросные и всасывающие коллекторы; фильтровые каркасы и отстойники для водопонизительных скважин.

Всеми элементами нашего оборудования могут комплектоваться вакуумные насосы как отечественных, так и иностранных производителей, например, ЛИУ-6БМ, Varisco, «Борей», ВВА.

Отличается ли ваша продукция от аналогов, выпускаемых другими производителями?



Приступая к выпуску оборудования для строительного водопонижения, мы прекрасно понимали, что не имеем права производить некачественную продукцию. Ведь если во время разработки котлована и проведения в его зоне монолитных работ водопонизительная установка выйдет из строя и стройплощадку начнет затапливать водой, то это может вылиться для строительной организации в серьезные финансовые потери. И мы, осознавая свою ответственность перед заказчиком, прикладываем все усилия, чтобы выпускать надежную технику. Например, наши установки способны работать в сложных климатических условиях, имеют все необходимые элементы защиты электродвигателя, могут пропускать через себя значительное количество воздуха, благодаря чему они не завоздушиваются и не теряют своей мощности.

Какую гарантию вы даете на ваше оборудование и каков срок его эксплуатации?

Гарантия на водопонизительные системы, выпускаемые компанией «Инженерия», составляет 12 месяцев. Если в этот период с поставленным нами оборудованием что-то случится, мы оперативно устраним неисправность, при необходимости предоставив на время ремонта подменную технику. Что касается срока службы установки, то он зависит от условий ее эксплуатации. Но при соблюдении предписанных требований к нашему изделию оборудо-

дование может функционировать более семи лет.

Установки выпускаются под заказ?

Компания «Инженерия» старается вести дела так, чтобы ее клиенты максимально быстро могли получить продукцию. Поэтому держим на складе большое количество полностью готового к отгрузке и эксплуатации оборудования. Если складской запас исчерпан, какое-то время работаем под заказ, затрачивая на изготовление установки не более 10 дней.

Как осуществляется доставка оборудования заказчику?

По Москве и Подмосковию мы обеспечиваем бесплатную доставку оборудования, используя свой автопарк. Для отправки купленного у нас оборудования в другие регионы или страны обращаемся в транспортные компании.

Оказываете ли вы еще какие-то услуги, кроме поставки оборудования для строительного водопонижения?

Мы не только производим и продаем водопонижительные установки, но и разрабатываем проекты, соответствующие специфике объектов, проводим обучение персонала заказчика по работе с поставленным оборудованием, производим шеф-монтаж и пусконаладку. А кроме того, мы и сами осуществляем мероприятия по строительному водопонижению. У нас есть бригады, которые, приехав на место со всем необходимым оборудованием, выполняют оперативно, профессионально и качественно работу любой степени сложности.

Насколько широка география ваших поставок?

Их основной объем приходится на Москву. Но у нас много клиентов



На начальном этапе строительных мероприятий необходимо провести осушение территории стройплощадки. Эту задачу и решает выпускаемое нашей компанией оборудование.

и в других городах России — Калининграде, Екатеринбурге, Астрахани, Казани, Самаре, Воронеже, Ярославле. А еще мы поставляли свою продукцию в Белоруссию, Казахстан, Украину и Монголию.

А где и на каких объектах работали непосредственно ваши специалисты?

За время существования компании ее специалисты поработали на множестве стройплощадок. Среди объектов, при строительстве которых мы решали задачи по строительному водопонижению, — сборочное производство космических аппаратов (Щелково), детско-взрослая поликлиника на 750 мест (Москва), реконструкция Крутицкой и Симоновской набережных (Москва), металлургический комплекс «Русполимет»

(Нижний Новгород), ЖК «Весна» (Ивантеевка), электроподстанция (Самара). Также мы занимались осушением участков, на которых строились дома по программе реновации жилья в Москве. В настоящее время наши специалисты начали работы на объектах Тюмени.

Как планируете развивать компанию?

Ответственным и профессиональным подходом к работе компания «Инженерия» создала себе репутацию надежного партнера и завоевала доверие множества клиентов, количество которых растет из года в год. Постоянно увеличивается и число заказов, поэтому основным пунктом плана по развитию нашего предприятия является расширение производственных мощностей. Мы уже приобрели участок земли под новую площадку, на котором в ближайшем будущем планируем построить производственный и складской комплексы площадью по 500 м² каждый. В ряду других важных задач, стоящих перед компанией «Инженерия», — выпуск нового оборудования. Сейчас мы занимаемся разработкой электрической водопонижительной установки производительностью 360 м³/ч. Ее опытный образец должен появиться через шесть месяцев, а через полтора года, после испытаний и тестирования в реальных условиях, мы запустим установку в серийное производство. Со временем на базе этого оборудования будем выпускать установки с дизельным двигателем.



ИНФОСТРОЙ-МОСРЕГ

ЧТО СТОИТ В РОССИИ ДОМ ПОСТРОИТЬ



«Инфострой-Мосрег» работает на рынке более четырех лет. Специалисты компании разрешают споры, связанные с земельным правом, занимаются сопровождением строительства, помогают получать документацию, необходимую для начала строительства и ввода объектов недвижимости в эксплуатацию. Клиенты — юридические лица, приобретающие землю для реализации коммерческих проектов, и физические лица, использующие участки под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Как не нарваться на «нулевой» земельный участок, не запутаться в хитросплетениях земельного законодательства и найти общий язык с государственными органами, рассказала генеральный директор компании Анна Пантелеева.



Генеральный директор —
Анна Пантелеева

Сколько проектов вам уже удалось реализовать? Какие из них могли бы отметить?

Если говорить об объектах коммерческого направления, то таких проектов реализовано порядка 60. Коммерция — наши основные клиенты. Но также помогаем частным застройщикам в сегменте индивидуального жилищного строительства. В нашем портфеле есть проекты, связанные со строительством заводов, складов, аэродромов малой авиации и рыболовецких хозяйств. Много объектов сельскохозяйственного назначения — там требуются особое внимание и подход. Больше всего заказов выполняем в Московской области, но работаем по всей России, за исключением Москвы и Крыма.

Основные объекты вашей деятельности — земельные участки. Как проводится их аудит?

Первое, что мы узнаем у клиента, — конечная цель, для которой планируется использовать землю. Затем, опираясь на характеристики участка, выясняем, что нужно сделать для достижения этой цели.

Во-первых, выясняем текущее функциональное назначение земли. Во-вторых, смотрим ограничения участка. Информация о них в основном общедоступна, но есть моменты, которые требуют дополнительной проработки. Чаще всего они связаны с наличием рядом с участком (или непосредственно на нем) объектов культурного наследия, аэродромов, заводов, мест захоронения и проч. В-третьих, смотрим на сам участок: есть ли на нем лес, входит ли он в зоны мелиорации или затопления.

Как часто вы не рекомендуете покупать землю после ее проверки?

В одном из 10 случаев. К сожалению, зачастую земля уже находится в собственности, но реализовать на ней ничего нельзя, она «нулевая». Поэтому рекомендую проверять все еще до сделки. Частные клиенты с проектами ИЖС могут обратиться к нам на горячую линию или в чат на сайте: по кадастровому номеру мы бесплатно расскажем об основных ограничениях. Для коммерческих проектов нужен более серьезный аудит.

Если вы уже вышли на сделку, то рекомендую оформлять ее через нотариуса.

Если вы уже вышли на сделку, то рекомендую оформлять ее через нотариуса, а в договоре указывать, что участок не проверен на градостроительные ограничения: в случае если они будут обнаружены, покупатель вправе расторгнуть сделку.

са, а в договоре указывать, что участок не проверен на градостроительные ограничения: в случае если они будут обнаружены, покупатель вправе расторгнуть сделку.

В Московской области большая сеть аэропортов, соседство с ними предполагает строгие ограничения. Как не подпасть под них?

Все зависит от того, для чего будет использована земля. Если мы говорим об ИЖС до трех этажей на одну семью — такие объекты пока не нужно согласовывать с Росавиацией.

Если речь идет о коммерческих проектах, не связанных с жилой застройкой (заводы, магазины, склады), здесь требуется согласование с госорганами, но процедура достаточно простая и недорогая. На объект вызывают Санэпидемнадзор, который проводит экспертизу и выдает документы о соответствии.

Самый сложный и дорогой процесс согласования — в проектах, связанных с коммерческой жилой застройкой (таунхаусы, многоквартирные дома и проч.). В этом случае стоимость протокола от Санэпидемнадзора выше в 10 раз, экспертиза будет включать больше параметров, тем самым повышается вероятность, что по какому-то из них ваш проект может не пройти.

Хочу обратить внимание, что закон, описывающий процедуры согласования, часто меняется. Поэтому если вы получили разрешение на строительство по старым правилам, не забывайте его продлевать — даже если фактически работы на объекте не ведутся. В случае «просрочки» придется получать разрешение заново, а требования могут измениться, и ваш проект может им не соответствовать.

Второй момент, который бы хотелось затронуть, — это лес. Как быть, если он мешает реализации проекта?

Все зависит от вводных. Если на участке лес есть, а по документам его нет, то процедура простая. Необходимо определить деревья, которые нужно срубить, — это делают специалисты в соответствии с дендропланом и перечетной ведомостью. Деревья, подлежащие рубке, отмечаются, документы подаются в муниципальные органы управления, уплачивается компенсационный сбор — и можно приступать к работе.

Если участок пересекается с землями лесфонда, то ситуация сложнее, но выход есть. Во-первых, существует лесная амнистия — если участок был в собственности до 2016 г., можно подать заявление в муниципальные органы власти о приведении границ участка в соответствие. Если участок оформлен в собственность после 2016 г., нужно обращаться в Рослесхоз. В 50% случаев приходит положительный ответ. В случае отказа необходимо заказывать экспертизу и обращаться в суд.

А какие ограничения несет в себе соседство с водными объектами? Была громкая история с Каналом им. Москвы: людей обязали снести все постройки на его берегах.

История действительно громкая и интересная. Если мы говорим об объектах — источниках питьевого водоснабжения, тут две категории — искусственные водоемы (каналы, водохранилища) и реки с ручьями, которые в них впадают. Они подчиняются разным правилам. Для искусственных водоемов есть строгое правило: в 150 м от воды строить нельзя ничего. Раньше не сильно обращали внимание на соблюдение этой нормы, т.к. этим занимались муниципальные власти, поэтому на берегах Канала им. Москвы много построек. После того как полномочия передали региональным органам, ситуация изменилась, за соблюдением запрета строго следят.

У нас есть успешные кейсы, когда удавалось согласовывать постройки на берегах канала через суд, апеллируя к тому, что они не являются источником загрязнения. Но стопроцентной гарантии нет, поэтому лучше соблюдать правило о 150 м.

Какие ограничения предполагает наличие рядом с участком объектов культурного наследия?

Соседство с такими объектами и тем более наличие их на участке — причина для запрета на любое строительство. Причем собственник может и не знать, что его территория подпадает под это

У нас есть успешные кейсы, когда удавалось согласовывать постройки на берегах канала через суд, апеллируя к тому, что они не являются источником загрязнения.

ограничение, ведь к объектам культурного наследия относятся не только усадьбы, церкви и другие постройки, которые можно увидеть, но и места захоронения, курганы, стоянки древних людей, которые визуальнo нельзя идентифицировать и проверить. Это большая проблема.

Более года назад Минкульт должен был составить карты, где были бы отмечены зоны возможного нахождения таких объектов, но это не сделано до сих пор. Поэтому муниципальным властям и управлениям по защите объектов культурного наследия приходится обязывать собственников проводить дорогостоящую и длительную историко-культурную экспертизу. Чаще всего это касается ИЖС и сельхозземель. Коммерческие объекты реализуют в районах с уже развитой инфраструктурой. Приведу пример, чтобы вы понимали ситуацию: один наш клиент купил участок под овощехранилище за 150 тыс. руб., а экспертиза обошлась ему в 1,5 млн руб. и длилась несколько месяцев.

Что такое зоны комплексного развития территорий (КРТ)? Как в них работать?

Это части населенных пунктов Подмосковья, градостроительное развитие которых предусматривает застройку или реконструкцию значительных площадей жилыми и нежилыми объектами вместе с обустройством сопутствующей инфраструктуры. Например, если в селе мало жилья, то часть сельхозтерриторий могут отдать под КРТ, чтобы там могли строить только дома. А иногда зоны вводят не совсем обоснованно, что приводит к дополнительным финансовым затратам со стороны застройщика и увеличивает срок подготовки разрешительной документации. В некоторых случаях решения об исключении участка из зоны КРТ принимается на уровне муниципалитета или на градостроительных советах по инициативе собственника с обязательным предоставлением обосновывающих материалов.

У нас был подобный кейс: обратился клиент, который собирался строить питомник для роз. Участок входил в КРТ. Мы подготовили для инвестора концептуальное решение и материалы обоснования, предоставили документы на рассмотрение в муниципалитет, но решение было принято отрицательное: будущее предприятие посчитали слишком маленьким. Тогда мы обратились в суд, который обязал муниципалитет пересмотреть наше заявление, так как отказ необоснован и нарушает права собственника. В итоге в настоящий момент объект прекрасно развивается.

Если инвестор собирается заниматься многоквартирным жилым строительством, то ему лучше реализовать проект в КРТ. Нужно будет проанализировать загруженность местных детских садов, школ, медицинских учреждений, возможно, что-то придется построить. Также придется оборудовать дорожную инфраструктуру, но все эти дополнительные объекты заберет на баланс местная администрация, застройщику не придется заниматься их содержанием.

Если инвестор собирается заниматься многоквартирным жилым строительством, то ему лучше реализовать проект в КРТ.

Вы постоянно работаете с государственными ведомствами. Сложно ли выстраивать с ними диалог?

По-разному, зависит от конкретных специалистов, от качества законодательной базы по определенному вопросу. Бывает, сотрудник госведомства прекрасно знает свою работу — и все подзаконные акты, и пояснения, и практику. А бывает (особенно в маленьких отделах), что специалисты не владеют информацией о регламентах и нормах даже собственного ведомства. Полагаю, что это связано с их высокой загруженностью бумажной работой: из-за этого просто не остается времени на актуализацию знаний. У нас в штате есть специалисты, которые отвечают за работу с госорганами, запрашивают у них пояснения. Если пояснения не содержательны — мы сами «копаем» закон и ищем решение. Хотелось бы, чтобы госслужащие имели возможность оперативно реагировать на изменения и устранять противоречия, которые иногда возникают из-за большого объема законодательной базы.

ИРВИКОН



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ОЖИДАЕТ РОСТ ЧИСЛА СПОРОВ, ТРЕБУЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭКСПЕРТНОЙ ПОДДЕРЖКИ

По ситуации в январе 2022 г. можно констатировать следующую картину на строительном рынке. Объем вводимых в эксплуатацию квадратных метров жилья растет рекордными темпами. Спрос на новостройки также держится на высоком уровне. Одновременно с этим растут и цены на строительные материалы. При всем этом сохраняется вероятность банкротства ряда компаний строительного комплекса. Две разноплановые тенденции привели к усилению ряда рисков по строительным проектам, которые затрагивают отношения застройщиков с банками и покупателями недвижимости, возникают риски судебного и иного характера. Для их минимизации оптимальной стратегией участников строительства сегодня стало плотное сотрудничество с независимой экспертной организацией, которая поможет выявить и оценить объективную картину происходящего, свести к минимуму риски бизнеса. Строительно-техническая, финансовая экспертиза и оценочная деятельность являются основными направлениями услуг ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН» — компании с более чем 17-летней историей. В настоящее время она входит в ТОП крупнейших компаний в своем сегменте, а ее лаборатория для проведения строительно-технических экспертиз признана самой высокотехнологичной на рынке. О том, какие вопросы в первую очередь актуальны сегодня для участников строительного рынка, рассказала управляющий партнер ООО «Консалтинговая группа «ИРВИКОН» Ирина Вишневецкая.



Управляющий партнер — Ирина Вишневецкая.

Специалист с более чем 25-летним стажем работы в сфере стратегического менеджмента, в том числе в области оценки бизнеса и проведения финансово-экономических и технических экспертиз. Начала карьеру как судебный эксперт Минюста. С 2019 г. возглавляет ООО «Консалтинговую группу «ИРВИКОН». Эксперт в области финансов и оценки собственности, имеет статус международного эксперта — профессиональный член британского Королевского общества судебно-экспертных наук и многих российских профессиональных объединений.

Какие тенденции на строительном рынке вы как эксперты отмечаете?

Прежде всего очевидно повышение спроса на такую услугу, как финансово-технический мониторинг реализации строительных проектов. Дело в том, что в связи с бурно развивающимся жилищным строительством, которое, я напомним, с 2014 г. ведется с использованием эскроу-счетов, обязательным элементом стал банковский надзор. Поэтому для многих наших клиентов мы организуем регулярный мониторинг хода реализации строительства и отвечаем на вопросы о соответствии сроков заявленному графику, а трат — бюджету. Зачастую девелоперам эта работа представляется избыточной финансовой нагрузкой. Но, как показывает опыт, именно она позволяет снизить риски для менеджмента и собственников компании перед банками, страхует от появления множества претензий, в том числе уголовного характера касаясь целевого использования денежных средств. Я была очень удивлена, когда после завершения строительства одного инфраструктурного проекта в Московской области через два года мне позвонил генеральный директор генподрядной компании и поблагодарил за наши отчеты, которые, как выяснилось, спасли его от уголовного преследования.

За последние два года значительно выросли цены на материалы и строительную продукцию. И в этой ситуации заключение мониторинга для банка является подтверждением того, что подрядчик не укладывается в определенный бюджет не потому, что он нецелевым об-

разом расходует деньги, а из-за объективной ситуации на рынке строительных материалов. Ведением такого мониторинга мы занимаемся уже более десяти лет, работаем по этому направлению с крупнейшими строительными компаниями и российскими банками, входящими в ТОП-20.

В связи с увеличением объемов строительства число споров между застройщиками и потребителями выросло?

Не только выросло, но и, к сожалению, сложилась негативная тенденция своеобразного «потребительского экстремизма», когда собственники жилья обращаются с исками в суд о взыскании убытков с застройщиков, искусственно раздувая масштабы претензий и наращивая несуществующие дефекты. Действительно, в целом по России качество строительства сегодня оставляет желать лучшего. Это вызвано тем, что система эскроу-счетов подстегивает девелоперов строить как можно быстрее, что зачастую и сказывается на качестве. Но дефекты бывают разные, в том числе весьма незначительные. Однако недобросовестные собственники нередко пытаются объявить опасными для жизни и здоровья даже обычные сколы штукатурки, и иногда им удается вменить застройщикам гигантские суммы. В качестве примера приведу один кейс, когда с девелопера взыскали 7 млн руб. убытков при стоимости квартиры в 20,1 млн.

Как застройщикам быть в такой ситуации?

Можно воспользоваться услугой экспертного сопровождения приемки квартиры. Она востребована и девелоперами, и собственниками. Мы выходим на объект со специальным измерительным оборудованием и даем объективную оценку качества строения, работы инженерных систем и отделки помещений. Также пишем заключение и по проблемным местам, например, обнаружена обычная косметическая усадочная трещина или действительно серьезная недоделка. В конечном итоге экспертиза позволит избежать необоснованного увеличения суммы убытков и фактически пресекает случаи таких вымогательств под видом претензий к качеству.

Прежде всего очевидно повышение спроса на такую услугу, как финансово-технический мониторинг реализации строительных проектов. Как показывает опыт, именно она позволяет снизить риски для менеджмента и собственников компании перед банками, страхует от появлений множества претензий, в том числе уголовного характера касаясь целевого использования денежных средств.

Подобные споры случаются чаще всего на момент сдачи квартир в эксплуатацию?

Не всегда. Они возникают и уже через какое-то время, поскольку существует определенный гарантийный период на квартиры — около года на отделку и три года на фасады. Мне известен случай, когда владелец квартиры преднамеренно перекрыл систему естественной вентиляции, из-за чего в его помещении появился грибок. И возместить убытки он пытался за счет застройщика. Строительная экспертиза показала, что причина не в некачественной системе вентиляции, а в действиях собственника.

Бывают ли случаи оспаривания экспертных заключений?

Когда предъявляется иск, естественно, назначается судебная строительно-техническая экспертиза. И действительно, иногда наша компания выступает в процессах не только экспертом, но и фактически является приглашенной стороной для оценки объективности выданных ранее экспертных заключений (подготовки рецензий).

Какой прогноз вы делаете для строительной отрасли на 2022 г.?

Помимо того, что сохраняются обозначенные мною тенденции, полагаю,

что продолжится и рост цен на недвижимость. Конечно, такой глобальный характер, как в 2021 г., когда цены в Москве выросли до 60%, этот тренд носить не будет. Но ожидать увеличения стоимости недвижимости еще порядка на 20% можно. При этом ЦБ поднял ключевую ставку до 9,5%, значит, будет расти стоимость кредитов. Плюс сохранится динамика на увеличение стоимости строительных материалов с учетом всех событий и санкций. Как следствие, специалисты консалтинговой компании «ИРВИКОН» ожидают в 2022 г. рост числа споров между подрядчиками и заказчиками относительно обоснованности цен на строительство, различных ущербов

и убытков. В данной ситуации работа с профессиональной экспертной организацией — это залог успеха, победы и, что очень важно, объективности.

Ожидаете ли вы новую волну банкротств строительных компаний?

В плане банкротств 2021 г. стал знаковым. С января по май в отрасли обанкротилась 91 компания. Это не много с точки зрения сегмента — всего 1%. Но, к сожалению, тенденция продолжится. И здесь важно не столько количество, сколько масштаб каждого банкротства, ведь это всегда очень болезненная процедура, которая касается не только собственников и менеджмента, но и всех, кто купил квартиры. Это долгий процесс, и банкротство всегда связано с большим количеством экспертных исследований. Напомню, что обязательство достроить объект берет на себя Фонд развития территорий, а ему требуется оценка качества работ, расходов и так далее. Мы предлагаем услугу по комплексному экспертному сопровождению банкротств. В нее входит аутсорсинг и помощь конкурсным управляющим при инвентаризации имущества, строительных материалов, оценке конкурсной массы, а также ведении и восстановлении бухгалтерского учета, анализе финансово-хозяйственной деятельности, аудите должника, оценке его имущества и многое другое.

Насколько у вас прибавилось в прошлом году работы?

В 2021 г. объем наших услуг по строительно-технической экспертизе увеличился на 20%, и это направление сейчас превалирует в деятельности компании. Связано это с описанной мною ситуацией на рынке. Кроме того, играет роль наша материально-техническая база. Сегодня на рынке не так много строительных экспертов предлагают экспертизу на высокотехнологичном уровне. У консалтинговой группы «ИРВИКОН» есть в наличии геодезические дроны, 3D-сканеры, тепловизоры для оценки уровня промерзания поверхностей, ультразвуковое и инфракрасное экспертное оборудование и многое другое. Мы понимаем, что сегодня качество экспертизы требует высокой технологичности и точности. А технологии, в свою очередь, дают выигрывать в оперативности.

Помимо технологий, что является важным конкурентным преимуществом для современной консалтинговой компании?

Бесценное преимущество — наши компетенции и опыт. У нас работают эксперты-строители с более чем 25-летним опытом. Именно профессионалы помогают не терять самый ценный ресурс — время. Сейчас строительство ведется быстро, и надо уметь своевременно реагировать на изменения, причем без потери в качестве.

В конечном итоге экспертиза позволит избежать необоснованного увеличения суммы убытков и фактически пресекает случаи таких вымогательств под видом претензий к качеству.

Что самое важное дает девелоперу обращение к специалистам вашего профиля?

Снижение рисков, возможность работать на опережение, защищенность. Мы, например, защищаем все свои заключения во всех инстанциях, в первую очередь в судах. Отмечу, что такой фактор, как объективная оценка, очень важен. Конечно, каждая проблемная ситуация уникальна, и мы внимательно относимся к каждому клиенту. Но во главу угла ставим именно объективность, которая в итоге и помогает разбираться с любыми сложностями.

КИНГСПАН



СЭНДВИЧ-ПАНЕЛИ И БЫСТРОВЗВОДИМЫЕ ЗДАНИЯ

Kingspan — мировой лидер в производстве сэндвич-панелей и комплексных энергоэффективных решений в промышленном строительстве. Помимо производства сэндвич-панелей, компетенции Kingspan в России сосредоточены в организации проектирования и производства быстровозводимых зданий.



Генеральный директор — Игорь Федотченко

Игорь, компания существует уже более 10 лет. Что такое «Кингспан» сегодня?

Мы начинали более 10 лет назад как небольшой дистрибьюторский офис в России. В 2016 г. произошло слияние бельгийской компании «Йорис Иде» (Joris Ide) с ирландской группой «Кингспан», включая завод в Гатчине в Ленинградской области, где осуществляется производство сэндвич-панелей на основе минеральной ваты, фасонных элементов и металлоконструкций. В прошлом году компания «Кингспан» открыла в г. Невинномысск завод по производству сэндвич-панелей на основе пенных наполнителей. Сегодня «Кингспан» является лидером по производству сэндвич-панелей на северо-западе России и занимает ведущие позиции в сегменте быстровозводимых зданий. Особая наша гордость сейчас — контроль качества продукции: мы используем материалы от лучших производителей металла и химии и никогда не идем на компромиссы по качеству.

Какова география ваших поставок?

Она включает всю Россию и некоторые страны СНГ. Наш головной россий-

ский офис находится в Санкт-Петербурге, заводы — в Ленинградской области и Ставропольском крае, но представители есть во всех регионах. В мире же более 160 производственных площадок более чем в 70 странах. Kingspan — это мировой лидер отрасли, международный поставщик строительных решений в области изоляции, фасадных решений, систем освещения и вентиляции, водообеспечения и других систем.

Какие услуги оказывает ваша компания?

«Кингспан» предоставляет определенный спектр услуг в строительном сегменте, ориентированный на оптимальный подбор материалов при реализации проекта. Невозможно правильно определить тип ограждающих и несущих конструкций, не вникая в проект. Мы предлагаем наше участие в разработке смежных с КМ разделов, таких как КЖ и АР. Мы привлекаем партнеров, которые могут принять участие в проектировании и реализации проекта на всех стадиях и тем самым снизить риски недокомплектных поставок и исключить ошибки реализации смежных разделов проекта.

Этим занимается специальный отдел в компании?

В штат компании «Кингспан» входит группа инженеров для выполнения проектных работ и расчетов. Кроме этого, все наши менеджеры обладают необходимым перечнем знаний в области строительства и проектирования. При реализации крупных проектов мы подключаем наших партнеров. Клиенты «Кингспан» получают поддержку на всех этапах строительства: от стадии идеи до подписания акта о вводе в эксплуатацию.

В чем выгоды такого подхода?

Кроме устранения рисков, о которых я говорил выше, зачастую это также возможность значительно снизить расходы на строительство. Благодаря правильному выбору материалов и оптимальному конструктивному решению вы можете оптимизировать итоговую стоимость проекта. С помощью эффективного проектирования на стадии идеи, комплексному расчету всех разделов, вы сможете предсказывать и управлять бюджетом проекта. С 2011 г. компания «Кингспан» реализовала более 1000 строительных проектов, в том числе для торговых и логистических зданий, агропромышленного комплекса, спортивных сооружений, энергетического и нефтегазового сектора. Полученный за годы работы опыт доказал, что комплексный подход гораздо более выгоден и надежен для всех участников проекта.



Расскажите о планах компании «Кингспан» на ближайшее будущее.

Мы планируем продолжать развитие нашего нового завода в Невинномысске, увеличивать производственные мощности. Также в 2022 г. надеемся на успех нескольких больших комплексных проектов в разных регионах России. В ближайших планах — расширение линейки продукции: у европейских подразделений Kingspan есть инновационные продукты, которые мы хотели бы внедрить на российский рынок. Одна из ключевых ценностей компании Kingspan во всех странах — это инновационность. Kingspan — компания, цель которой — быть впереди рынка и двигать его рамки. В России мы стараемся применить опыт европейских коллег с учетом всех потребностей и особенностей нашего региона.



КОГЕН КАЗАНЬ

ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА ПО ГОСТУ: НАДЕЖНО, ДОЛГОВЕЧНО, ТЕХНОЛОГИЧНО

Специалисты компании «Коген Казань» более 15 лет работают на рынке строительных материалов. Предприятие было основано в Астрахани, где реализовало множество инфраструктурных проектов для комфортной жизни горожан. Теперь завод релоцировался в Казани, его мощности удвоены и оснащены современным оборудованием для производства плитки, бордюров и других изделий из бетона, отмечают основатели предприятия Сабир Газиев и Юрий Арустамян.

Можно ли назвать «Коген Казань» компанией полного цикла?

Да, можем заверить, что компания является уникальной фигурой на рынке. Мы занимаемся производством строительных материалов и выполняем работы с их использованием. Спектр услуг широкий — предприятие изготавливает бордюры, водоотводные люки, ж/б перемычки и плиты, малые архитектурные формы и т.д. Гарантия качества подтверждается на практике: один из примеров — федеральный проект 2007 г., инфраструктура которого до сих пор находится в надлежащем состоянии. Мощности нашего предприятия позволяют производить значительные объемы продукции. В год мы выпускаем и отгружаем порядка 700 тыс. м² плитки разных видов и около 600 пог. м бордюров.

А как у вас организована логистика?

«Коген Казань» обладает выгодным географическим положением. В радиусе 1000 км от завода располагаются 10 из 15 городов-миллионников, что позволяет работать со многими городами России. На заводе есть собственные ж/д пути. Доступ к ним позволяет доставлять большие заказы, даже если клиент находится в тысячах километров от нас. Благодаря логистическому комплексу компании в радиусе до 500 км доставляем заказы на собственном транспорте.

Ваши клиенты — оптовые или розничные покупатели?

Из-за высокой мощности производства у нас нет проблем с ограничениями по объему выпускаемой продукции. Мы работаем с масштабными задачами: помогаем благоустраивать городские парки и набережные, создавать дорожную инфраструктуру, а также выполняем небольшие заказы для частных клиентов.

Для любой продукции важным фактором является качество. Как его добиться?

В нашем арсенале оборудование высокого класса, которое проходит обслуживание под контролем специалистов. Ведь для получения качественной плитки или бордюров, которые с годами не потеряют своих свойств, необходимо современное оснащение завода. На нашем предприятии установлено высокотехнологичное оборудование от лидера в этом сегменте, которое достаточно редко встречается на заводах России. Вся продукция изготавливается с применением современного метода сухого вибропрессования. Все позиции ассортимента компании делаются строго по ГОСТ РФ и требованиям ЕврАзЭС. На свою продукцию мы можем дать гарантию 25 лет.

Работа с высокотехнологичным оборудованием предполагает определенную квалификацию сотрудников.

Основная движущая сила нашей компании — специалисты с профессиональными навыками работы. Они ездят на стажировку или наши партнеры направляют в Казань своего представителя для проведения обучения. Как только появляется новая технология — мы ее



осваиваем, чтобы иметь возможность предложить клиентам лучшие мировые разработки.

Второй важный критерий — это правильный монтаж продукции. Вы сами им занимаетесь?

Да, мы готовы самостоятельно закрыть все эти аспекты. Наши специалисты сами занимаются монтажом и консультируют покупателей на этот счет, предоставляя им обучающие материалы и оказывая всестороннюю техническую поддержку.

В каких проектах вы принимали участие?

Практически все изделия, которые мы выпускаем, используются для реализации федеральных нацпроектов: «Безопасные и качественные дороги», «Городская среда», «От окраин города к центру» и др. Яркий пример нашей работы — Петровская набережная в г. Астрахань длиной в 1 км. Все благоустройство этой территории мы делали с нуля, комплексно: изготавливали и устанавливали скамейки, урны, опоры освещения, малые архитектурные формы, участвовали в обустройстве детских и спортивных площадок, скейт-парка, площадки для выгула собак, делали велодорожки и паркинг.

Какие перспективы для вас открыла релокация бизнеса в Казань?

Республика Татарстан уже ощутила на себе эффект от сотрудничества с «Коген Казань». Выполнены и продолжают воплощаться инфраструктурные проекты — как крупные федеральные, так и частные. Все они направлены на создание комфортной среды для жителей и гостей. Надеемся, что компании удастся принять активное участие в благоустройстве региона. У нас есть все необходимое для качественной и оперативной реализации самых смелых задумок архитекторов во благо жителей Республики Татарстан.

Mapelastico Chiaro

Двухкомпонентный состав на основе цемента для вторичной защиты от атмосферных и химически агрессивных воздействий, а также гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций

Реклама.



- Сохраняет трещиностойкость при отрицательных температурах
- Устойчив к УФ-лучам
- Применяется в промышленном и гражданском строительстве
- Совместим с клеями, которые применяются для облицовки настенных и напольных поверхностей



ВСЁ ОК, КОГДА
В ДОМЕ MAPEI

Больше информации на mapei.ru



MAPEI



ИННОВАЦИИ, ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

В 1937 г., на окраине Милана, Родольфо Сквинси при поддержке своей жены Эльзы основал компанию по производству строительных материалов, персонал которой состоял из семи человек. Именно так была создана MAPEI — *Materiali Ausiliari Per l'Edilizia e l'Industria* («Вспомогательные материалы для строительства и промышленности»), которая со временем превратилась в глобальную компанию, представляющую честь итальянской промышленности во всем мире.

85 лет спустя факты и цифры говорят о безоговорочном успехе Группы MAPEI. Спустя три поколения Сквинси она стала одним из лидеров на мировом рынке. В 57 представительствах компании, расположенных в разных странах мира, трудится почти 11 тыс. сотрудников. В ее портфеле более 20 продуктовых линеек для удовлетворения любых потребностей строительной отрасли. 84 производственных предприятия MAPEI работают по всему свету. Выручка группы в 2020 г. составила 2,8 млрд евро.

С 2019 г. Лаура Сквинси занимает пост председателя Совета директоров, в который также входят архитектор Симона Джорджетта и генеральные директора Группы Вероника и Марко Сквинси.

«Мы воспринимаем эту важную веху скорее как стартовую площадку. Мы готовы принять новые вызовы, так как знаем, что можем рассчитывать на команду настоящих профессионалов, — заявила Вероника Сквинси. — MAPEI — это компания, сердцем которой является Италия, но ее взор обращен во все уголки земного шара. С тех пор как наш дедушка сделал первый, исторический шаг за ее пределы и в 1974 г. создал легкоатлетическое покрытие для Олимпийских игр в Монреале, мы не прекращаем инвестировать в новые рынки. Сегодня у нас 91 дочерняя компания в 57 странах, и мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Недавно Группа приобрела французскую компанию Resipoly и в настоящее время строит пять новых заводов по всему миру от США до Китая».

Марко Сквинси добавил: «Наша глубокая преданность инновациям, исследованиям и разработкам по-прежнему



Группа MAPEI

Компания, основанная в 1937 г. в Милане, является одним из ведущих мировых производителей химической продукции для строительной отрасли. Она принимала активное участие в строительстве самых важных архитектурных сооружений и в реализации масштабных инфраструктурных проектов по всему миру. В настоящее время у Группы насчитывается 91 подразделение в 57 государствах, при этом 84 производственные площадки выпускают продукцию в 35 странах мира. Всего в компании работает более 11 000 сотрудников. В 2020 г. консолидированный оборот Группы достиг 2,8 млрд евро. На российском рынке компания MAPEI появилась в 1997 году. Сейчас MAPEI в России — это крупная производственная компания, заводы которой работают в Московской, Ленинградской и Свердловской областях, а дистрибьюторская сеть покрывает все регионы Российской Федерации.

является важной частью всей стратегии Группы. MAPEI — химическая компания, производящая материалы для строительной отрасли, и задача наших 32-х научно-исследовательских лабораторий — разрабатывать передовые решения, чтобы делать строительство более экологичным, обращая особое внимание на долговечность и качество получаемых материалов. Мы считаем, что продление срока службы существующих зданий является дальновидным подходом в снижении потребления ресурсов и сокращении количества отходов. Компания также стремится к более широкому использованию сырья с низким воздействием на окружающую среду или вторичного сырья, чтобы развивать экономику замкнутого цикла, одновременно сводя к минимуму содержание вредных и опасных веществ. Так мы защищаем не только окружающую среду, но и здоровье профессиональных строителей».

Компания вносит важный вклад в развитие местных сообществ благодаря разнообразным проектам: от модернизации всемирно известных зданий, таких как музей Гуггенхайма в Нью-Йорке, оперный театр Ла Скала в Милане и Колизей в Риме, до строительства крупнейших объектов инфраструктуры, например, Панамского канала, и участия в значимых инновационных проектах. Arena del Futuro стал примером такого проекта в сфере экологичной мобильности на трассе A35 Brebemi в Италии, основанного на динамической индукционной зарядке.

Задувая 85 праздничных свечей на торте, Группа вспоминает историю своего становления, но прежде всего она смело смотрит в будущее, принимая все новые и новые вызовы. Делает она это с присущей ей страстью к работе, собранностью и профессионализмом, которые всегда выделяли компанию и ее сотрудников.



МСК



КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ СТРОЙМАТЕРИАЛАМИ

«Кризис — время возможностей» — этот тезис полностью подтверждает история компании «Материалы. Строительство. Комплектация» (МСК). Она начала свою деятельность не в самое простое время — в пандемию, при этом смогла не только закрепиться на рынке, но и получить контракты на поставки материалов для крупнейших строительных компаний страны. На вопрос, в чем секрет успеха МСК, директор по развитию Наталья Григорьева отвечает, что главное в их работе — люди: и профессионалы, которые трудятся в штате, и клиенты, чьи отзывы и рекомендации помогают чувствовать тренды и потребности рынка.



Директор по развитию —
Наталья Григорьева

Как создавалась ваша компания и поставками каких строительных материалов занимается?

Компания создана в 2020 г. группой профессионалов с более чем 10-летним опытом работы в сфере обеспечения строительными материалами. Их знания позволили выявить основные проблемы и потребности, которые есть на строительных объектах. Эти болевые точки и стали для МСК индикаторами качества.

Мы поставляем пило- и древесно-плитные материалы, железобетонные изделия, кровельные и общестроительные материалы, инженерную сантехнику. Новинка нашего ассортимента — ценные породы дерева и шпон, которые могут использоваться для изготовления эксклюзивной мебели и дизайна интерьеров.

И с какими основными проблемами сталкиваются на строительных объектах?

Прежде всего несоблюдение сроков. Для застройщиков это важный критерий: у них есть сметы, графики, поэтому материал им нужен вовремя, в полном объеме и надлежащего качества. Имеющиеся у нас ресурсы и ассортимент позволяют выполнить заказ за один день: утром оформляете, а уже вечером наши логисты привозят все необходимое на объект.

Если речь не идет о продукции по индивидуальным параметрам. Но и с такими заказами МСК справляется оперативно.

У вас есть такая услуга, как лесозаготовка. Расскажите о ней подробнее.

У МСК прямые дилерские отношения с крупными производителями пиломатериалов в основных лесозаготовительных регионах России. Это позволяет по оптимальным ценам поставлять продукцию, произведенную на оборудовании мирового класса. Для обеспечения своевременных поставок на строительные объекты организован склад в ближнем Подмосковье, благодаря чему мы можем оперативно доставлять клиентам из Московского и близлежащих регионов любой объем качественной доски напрямую от производителя.

Кто ваши основные клиенты?

Это крупные строительные компании из Москвы и Московской области: ГК «Инград», ГК ФСК, ГК ПИК, «ФОДД», «ШТРАБАГ», «ГАЛС». Также мы принимаем участие в строительстве линий московского метро. Нам доверяют государственные компании и организации — АКБ «Сухой», Управление делами Президента, ГК «Ростех» и ПАО «НПО «Алмаз». Мы гордимся, что имеем хорошую репутацию на рынке, которая позволяет рекомендовать наши услуги все большему числу клиентов. Розничные продажи мы пока не развиваем, но такие планы есть, в том числе и в контексте сотрудничества с крупными торговыми сетями.



Вы осуществляете поставки только в пределах Московского региона?

Мы работаем со всеми регионами России, но больше всего заказов выполняем в Москве и Подмосковье. В ближайшее время планируем диверсифицировать бизнес и выйти на зарубежные рынки. Уже есть конкретные заявки. На 2022 г. ставим перед собой цель наладить экспорт продукции.

Помогаете ли вы заказчику с расчетами и составлением строительной сметы на объект?

Мы занимаемся комплектацией под ключ. Заказчик приходит к нам с задачей реализовать конкретный строительный проект, мы производим расчеты, рекомендуем наиболее подходящие материалы, доставляем их на площадку клиента. Благодаря широкому ассортименту и прямым контрактам с производителями нам удается быстро, качественно и за приемлемую цену полностью укомплектовать строительный объект всем необходимым.

Сегодня ситуация на строительном рынке непростая — сказывается и повышение цен, и нарушение цепочек поставок из-за пандемии. Как справляетесь с трудностями?

Мы вышли на рынок в 2020 г. — в разгар пандемии. Было непросто, да и 2021 г. стал сложным: весной-летом цены на строительные материалы менялись ежедневно. Это отразилось на поведении клиентов: кто-то взял паузу в закупках, кто-то, напротив, стремился максимально укомплектоваться, опасаясь новой волны повышения цен. Мы следили за рынком, старались прогнозировать скачки и готовиться к ним. В результате приобрели бесценный опыт и теперь уверенно смотрим в будущее, что подтверждается интенсивным ростом компании. Верим, что благодаря нашей профессиональной команде решим все поставленные задачи.

ОФБАУ

БЫСТРЫЙ И НЕДОРОГОЙ ДЕМОНТАЖ
КОНСТРУКЦИЙ С ПОМОЩЬЮ РОБОТОВ

Московская компания «Офбау» специализируется на демонтаже бетонных конструкций, кирпичных стен, перегородок с помощью роботов. Она работает всего год, но уже получает заказы со всех концов России. О возможностях машин-разрушителей и преимуществах их использования рассказывает исполнительный директор предприятия Алексей Бузин.

**Исполнительный директор —
Алексей Бузин.**

Родился в Москве в 1980 г. Окончил Московскую государственную технологическую академию по специальности «экономический анализ» и Московский государственный институт международных отношений по специальности «международная торговля». Хобби: горные лыжи. Кредо: «Дал слово — держи, даже если несешь убытки».

**Что представляет собой робот
для демонтажа бетонных конструкций?**

Это небольшое устройство на гусеничном ходу, работающее от электрической сети и вооруженное гидромолотом. Оператор управляет роботом дистанционно. Это важный момент, на который заказчики не всегда обращают внимание. Дело в том, что при ручном методе сноса конструкций рабочие находятся непосредственно в зоне демонтажа. Они рискуют своей жизнью и здоровьем, так как часто возникает угроза обрушения балок, перекрытий. Оператор же находится на безопасном расстоянии.

**Сколько роботов в вашей компании?
Каковы их характеристики?**

У нас работают два робота массой 2 т каждый. Гидромолоты, которыми они крушат бетон, весят 200 кг. Сила удара такого молота сопоставима с ударом молота, устанавливаемого на 7-тонный экскаватор. Он способен разбивать бе-

тонные, кирпичные, блочные стены толщиной более 1 м.

Однако у роботов есть существенное преимущество перед тяжелой техникой. Они имеют гораздо меньшие габариты и могут работать там, куда она не заедет. Например, аккуратно демонтируют внутренние стены при реконструкции или перепланировке здания. Робот сам поднимется на нужный этаж по лестничным маршам, пройдет в стандартный дверной проем, выполнит необходимую работу и спустится вниз.

Производительность одной машины эквивалентна работе бригады из 10–15 рабочих с отбойными молотками. При этом использование робота обойдется в 1,5–2 раза дешевле.

**На сайте компании сказано, что вы
оказываете комплексные услуги.
Что входит в стандартный комплекс?**

В него входит разработка технической документации на производство работ, согласование в надзорных органах, составление графика работ, непосредственно демонтаж, резка арматуры, если она есть, уборка и вывоз строительного мусора. Последние две операции выполняем с помощью мини-погрузчика и мини-самосвала грузоподъемностью 1 т, имеющего функцию самозагрузки. Эта техника, как и робот, тоже свободно проходит в дверные проемы.

**В каких случаях требуется согласо-
вание на производство демонтаж-
ных работ?**

Согласование нужно, если работы выполняются снаружи здания с использованием прилегающей территории.



В таком случае надо получить ордер на проведение демонтажных работ, поставить ограждение, выполнить другие необходимые мероприятия. Так как мы оказываем услуги в комплексе, то берем эти заботы на себя, избавляя заказчика от необходимости посещения контролирующих инстанций.

**Рынок демонтажных работ с помо-
щью роботов конкурентен?**

В России он развит слабо. Роботы есть лишь в нескольких регионах: Москве, Московской области, Крыму, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге. Поэтому мы выполняли заказы в самых разных российских городах, например, в Челябинске, Владикавказе.

Другая особенность этого рынка в том, что роботов в основном сдают в аренду. Поэтому решение всех проблем, связанных с демонтажом, ложится на плечи заказчика. Мы демонтажные работы выполняем сами. В этом еще одно наше преимущество.

**Каковы планы по развитию компа-
нии?**

В планах — расширение производственных возможностей компании. В нынешнем году мы намерены приобрести 5-тонный робот, на который можно навешивать 300-килограммовый молот. Он позволит с большей скоростью выполнять работы по демонтажу тяжелых конструкций.

В 2023 г. планируем создать направление алмазной резки, но как вспомогательное. Оно необходимо для выполнения точных работ, например, выпиливания проемов в стенах. Будем также осваивать технологию гидроклина. Рассматриваем ее как способ повышения производительности труда.

С помощью имеющейся у нас техники мы можем выполнять практически любые заказы. Однако стремимся к большему. Хотим делать свою работу еще и максимально быстро и недорого для потребителя. В этом видим залог нашего успешного продвижения на рынке демонтажных услуг.

НПФ «АНЛЕС»

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КЛЕИ, МАСТИКИ, ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА



Петербургская научно-производственная фирма «АНЛЕС» предлагает широкий ассортимент продукции, применяемой в ремонте и строительстве. Компания работает на рынке почти 30 лет, за которые накопила богатый опыт создания новых технологий, основанных на собственных научных разработках. Деятельность фирмы отмечена десятками дипломов и грамот региональных и общероссийских выставок. О продукции предприятия рассказывает генеральный директор Анатолий Скорняков.



Генеральный директор — Анатолий Скорняков.

Родился в 1954 г. в г. Северодвинск Архангельской области. Окончил ЛТИ им. Ленсовета. Кандидат химических наук. В компании работает с момента ее основания в 1994 г. Хобби: горные лыжи, чтение. Кредо: «Всегда идти только вперед».

На сайте компании сказано, что вся ваша продукция — результат собственных разработок. Это означает, что в штате есть не только производственники, но и научные работники?

Ядро коллектива составляют специалисты Научно-исследовательского института синтетического каучука имени академика С. В. Лебедева — крупнейшего российского научного центра по исследованиям в области каучуков и латексов. Я тоже работал в этом институте, имею ученую степень кандидата химических наук. Практически все составы, которые мы предлагаем рынку, создавали сами с нуля, за исключением известных с советских времен клеев типа «БФ», «88» и «Резиновый».

«АНЛЕС» работает с 1994 г. В те годы фасованные контактные клеи в России были представлены практически одной позицией — клеем «Момент» производства компании Henkel. Мы начали работу с выпуска трех видов клеев: обувного, резинового, полиуретанового, затем

добавили универсальный клей. Это был самый настоящий прорыв.

К 1998 г. линейка контактных клеев расширилась до 12 позиций, были запущены в производство 7 наименований серии уникальных эпоксидных клеев ТМ «АНЛЕС» собственной разработки, клей-пластилин «Унипласт», а также эмаль для ванн «Ренессанс».

В 1999–2000 гг. начали выпускать битумные мастики, лаки ХВ, морилки для дерева, средства по уходу за обувью и бытовую химию. Наши товары стали получать признание на специализированных выставках. В 1999 г. зарегистрировали товарный знак «АНЛЕС»™.

Какую продукцию предлагаете сегодня?

Мы производим широкий перечень товаров, предназначенных для производственных компаний и домашнего использования. Среди них 14 видов контактных клеев в разных упаковках: туба, банка 1 л, барабан (евроведро) 20 л, барабан 50 л, бочка 200 л.

Уникальная серия из 7 позиций эпокси-каучуковых клеев включает разовую упаковку — блистеры со шприцами 11–20 мл и тубы 2*15 мл, упаковки для среднего ремонта объемом 110–200 г, для крупного ремонта — 1,1–2 кг и промышленный вариант — евроведро. Отмечу, что мы выпускаем самую широкую линейку эпоксидных клеев в России.

Кроме того, в каталоге присутствуют эмали для ванн, лакокрасочные и защит-

ные материалы, мастики, товары бытовой химии и др.

Расскажите подробнее об эпоксидных клеях. В чем их преимущества перед аналогами других производителей?

Мы выпускаем не только стандартные эпоксидные клеи, но и эпокси-каучуковые компаунды, отличающиеся высокой эластичностью. В этой серии наибольший интерес представляют клеи «Эпокси-Титан» и «Эпокси-Эксклюзив». Наши конкуренты такие составы не производят. Их прочность вдвое выше прочности известной эпоксидной композиции ЭДП и не уступает составу «Рохрол». Кроме того, наши клеи характеризуются высокой устойчивостью к вибрационным нагрузкам и ударам. В ситуациях, когда уругвайский «Рохрол», рекламируемый в качестве особо прочного клея, колется как стекло, наши изделия не получают даже трещин.

Клеи «Эпокси-Обувной» и «Эпокси-Экспресс» обладают уникальной эластичностью — пластину в несколько миллиметров можно свернуть в кольцо. Применяются для ремонта обуви, приклеивания фурнитуры и пр.

«Эпокси-Классик» — тиксотропен, поэтому используется для заполнения трещин, раковин, крепления конструкций к вертикальным поверхностям.

«Эпокси-Просвет», наоборот, имеет высокую текучесть и оптическую прозрачность. Он идеально подходит



для склеивания стекол, нанесения защитных покрытий, ремонта ювелирных изделий

Эпоксидный пластилин «Унипласт» («холодная сварка») предназначен для ремонта изделий из металлов и их сплавов, стекла, стекловолокна, дерева, фарфора, фаянса, камня, бетона, пластика. Он схватывается с влажными и замасленными поверхностями, поэтому используется для ликвидации протечек в трубах даже под водой. По прочности склеивания, особенно в случае мокрых и замасленных поверхностей, превосходит аналогичный американский материал «Hi-Gear».

Какие виды входят в линейку контактных клеев и герметиков?

В этой линейке представлены как широко известные клеи, так и уникальные. К первым отнесу составы типа «88», «БФ-2», «БФ-4», «Резиновый клей». Также делаем клей «Жидкие гвозди» для монтажа плит, молдингов, панелей, профилей, коробок для кабеля, облицовочной плитки. «Полиуретановый клей» позволяет выполнить быстрый ремонт кроссовок в домашних условиях, «Холодная сварка» для линолеума надежно склеивает полотно встык, «Герметик каучуковый» (черный, белый) обеспечивает быструю герметизацию с возможным последующим удалением без следов.



Перечислю уникальные клеи. «Радикал черный» предназначен для склеивания изделий, эксплуатируемых в условиях высоких климатических и иных нагрузок, незаменим для ремонта неопренированных изделий (костюмы для подводного плавания). «Заплата жидкая» используется для ремонта без использования дополнительных материалов надувных лодок и матрасов, бассейнов, сапог, тентов и других изделий из ПВХ. Состав эластичен и стоек к излому.

Клей для жесткого ПВХ «PVC Fix» применяется при монтаже водосточных систем, склеивания пластиковых интегралов в рекламных щитах, при сантехнических работах, в оконном производстве.

Клей для жесткого ПВХ «PVC Fix» применяется при монтаже водосточных систем, склеивания пластиковых интегралов в рекламных щитах, при сантехнических работах, в оконном производстве.

Какие изделия входят в серию строительных мастик и отделочных материалов?

Мы выпускаем три вида битумных строительных мастик нашей разработ-

ки: «Питон», «Тритон», «Щит». «Питон» — чисто битумная мастика, в состав «Тритона» входят каучуки, поэтому он более эластичен и прочен. Они используются для приклеивания кровельных покрытий и для гидроизоляционной обработки фундаментов, металлических конструкций, заглубленных в землю, а также как пропитки деревянных изделий при строительстве. Мастика «Щит», кроме полимерной составляющей, содержит резиновую крошку. Эта мастика образует более толстый слой и может использоваться как самостоятельный материал для изготовления кровли. Также позволяет надежно заделать поврежденное кровельное покрытие — протечек точно не будет.

Выпускаем водные и спиртовые морилки для тонирования любых пород дерева, а также лаки «БТ», «Серебрянка», «ХВ», предназначенные для защиты металлических, бетонных, железобетонных строительных конструкций от воздействия агрессивных сред.

Большим спросом пользуется серия мастик для пола «Дворецкий»

Где находится производство?

Оно расположено в поселке Кузьмовский в 12 км от Санкт-Петербурга. Производство оснащено всем необходимым оборудованием: вертикальными и горизонтальными смесителями, фасовочными и упаковочными установками.

Ежемесячно выпускаем около 10 т клеев, 2–3 т мастик, несколько тонн морилок. Производственные мощности позволяют при необходимости увеличить выпуск продукции вдвое. Объемы производимой продукции в последние годы растут примерно на 10%, а в 2021 г. рост составил около 30%.

Ваша компания предлагает услуги контрактного производства. Как организована эта форма сотрудничества: заказчики приходят со своей рецептурой или ее составляют ваши специалисты?

По-разному, в зависимости от пожеланий заказчика. Кто-то приходит со своими прописями, другим разрабатываем рецептуру с нуля. Бывает и так: заказчик говорит, что ему нужен уже выпускаемый нашим предприятием продукт, но под его брендом. Некоторые виды изделий мы серийно уже не выпускаем, а производим только для клиентов.

Кто ваши покупатели?

Около 70% — крупные оптовые дилеры, 30% — производственные ком-



пании. Мы поставляем товары для сети строительных гипермаркетов Castorama, компания «Вертикаль», «Брозекс», «Все инструменты». Отгружаем продукцию по всей России от Калининграда до Владивостока и Хабаровска, от Мурманска до Крыма и Астрахани, а также в Литву, Латвию и Эстонию, Белоруссию, Молдову, Казахстан.

Заинтересованы ли в дилерах? Какие требования к ним предъявляете, какие условия готовы предложить?

Мы постоянно работаем над расширением географии продаж, поэтому готовы сотрудничать с новыми продавцами. Условия оговариваем индивидуально. В зависимости от объемов продаж даем скидку на продукцию, бонус по итогам года. Снабжаем партнеров рекламными материалами (листочки, проспекты и каталоги, ролики), делаем стенды, баннеры на машины и склады, наклейки на двери, готовим презентации.

Какие позиции на отечественном рынке клеевых технологий занимает «АНЛЕС»?

Наша доля достаточно велика в сегменте фасованных контактных и эпоксидных клеев. Вибро-ударостойкие составы, которые мы выпускаем, — вообще эксклюзивная продукция.

Мы уже достигли такого уровня, что конкурируем с немецкой компанией Henkel. Конечно, объемы ее продаж больше наших, но у нас лучше качество и немного ниже цена.

Мы намерены планомерно развиваться, расширять номенклатуру продукции, выходить на новые рынки. Все необходимые ресурсы для этого есть.

ППК «ПРАКТИКА»



ЗАКОНОДАТЕЛИ ТРЕНДОВ НА РЫНКЕ РЕВИЗИОННЫХ ЛЮКОВ

«Проектно-производственная компания «Практика» первой в 2003 г. предложила покупателям люки-невидимки, которые позволили скрыть ревизионный проем в любом интерьере. За 18 лет ассортимент значительно расширился — кроме настенных, в нем появились потолочные и напольные ревизионные люки, конструкции которых стали технологичнее и надежнее. Сегодня люки «Практика» представлены почти в 100 городах. Конструкторы компании готовы выполнить индивидуальный заказ, а сервисная служба — помочь с решением вопросов по подбору, установке и эксплуатации люков, минимальный срок службы которых составляет не менее 10 лет. Чем сегодня живет «Практика» и какие новинки готовит для своих клиентов, рассказал генеральный директор Михаил Астахов.



Генеральный директор —
Михаил Астахов

Какие новинки появились в вашем ассортименте: что уже можно приобрести, а что только готовится к выходу на рынок?

В 2021 г. мы запустили в производство две модели: люки под покраску «Планшет С» и модификацию люков под плитку «Контур». В 2022 г. готовится к запуску новая итерация люков под плитку «Евроформат». Во всех этих моделях удалось отказаться от использования сварки при производстве, ведь это негативно сказывается на состоянии окружающей среды.

«Планшет С» — первый люк под покраску из замкнутого объемного профиля, который позволяет собирать его без использования сварки, что обеспечивает более точные размеры и геометрию изделия. Распашную дверцу такого люка можно снимать, например, чтобы упростить установку.

«Контур» единственный из люков под плитку со съемной дверцей, который собирается из замкнутого алюминиевого профиля на закладных элементах, без использования сварки. В результате повышаются жесткость конструкции и точность размеров, сохраняются геометрические пропорции.

В люке «Евроформат», который готовится к выпуску, используется новая

система регулировок положения дверцы для нивелирования провисания и погрешностей установки. Люк будет тоньше своих предшественников, что расширит сферу его использования, особенно в ситуациях, когда в ревизионных проемах идет борьба за каждый миллиметр свободного пространства.

Как часто ваши конструкторы проводят апгрейды продукции, которая уже выпускается?

Апгрейды не проводят по графику: мы ориентируемся на собственные испытания, обратную связь от потребителей и рекомендации сервисной службы. Также мы постоянно мониторим различные интернет-ресурсы, где обсуждают ревизионные люки, их монтаж и эксплуатацию. Ну и не выпускаем из виду продукцию других производителей. Хотя на сегодняшний день все наоборот — это они не выпускают нас из виду.

Работаете ли вы с индивидуальными заказами?

Кроме стандартной линейки, мы изготавливаем люки по индивидуальным параметрам. Причем не только для частных клиентов. Много заказов на нестандартные люки поступает от строительных организаций. У нас есть три модели, которые выпускаются только на заказ: технические скрытые двери под покраску «Форт», потолочные люки «Гранд», не имеющие аналогов из-за размеров до 2х2 м, а также стальной люк под плитку «Оптимат Атлант»: благодаря своей надежности он не теряет популярность более 10 лет.

Где чаще всего используется ваша продукция — на жилых или промышленных объектах?

В жилых и общественных зданиях. В меньшей степени — на промышленных объектах. Причина в том, что наши конструкторы разрабатывали ревизионные люки, которые будут скрыты под от-

делкой, чтобы сохранить общий дизайн интерьера и сделать практически незаметными места доступа к инженерным системам.

Как проходит контроль качества вашей продукции?

У нас есть внутренний документ, описывающий технические требования по приемке люков и комплектующих к ним: проверяются внешний вид, регулировка и точность сборки, работа петли и замков, комплектность и упаковка. На складе готовой продукции делается выборка из каждой партии, поступившей с производства, и проверяется еще раз. Важно, что качество нашей продукции оценено Ростестом и все позиции ассортимента имеют аттестат высшей категории.



Предоставляете ли вы консультации по выбору и монтажу люков?

Наши сотрудники не только оказывают консультации по выбору люков и их установке. Периодически нам поступают заявки о проведении замеров на объектах, шеф-монтажа, для чего и была создана Сервисная служба.

Кто сегодня является вашими основными клиентами — розничные покупатели или оптовые?

Опосредованно все наши клиенты — это розничные покупатели, потому что, как я говорил ранее, наши люки сконструированы для использования в интерьерах помещений, для сохранения

этих интерьеров. Одновременно они обеспечивают удобный доступ к сантехническим, электрическим и другим коммуникациям. Даже если нашу продукцию закупает оптом строительная компания, 90% наших люков будет стоять в квартирах, и фактически ими будут пользоваться обычные люди.

Мы отказались от прямых розничных продаж, потому что они требуют значительных человеческих и финансовых ресурсов, создания собственной сети точек продаж, логистики и т.д. Нам было интереснее сосредоточиться на проектировании и производстве люков. Это, к слову, отражено в нашем названии — «Проектно-производственная компания «Практика». Розницу решили отдать профессиональным ретейлерам — интернет-магазинам, строительным гипермаркетам, рынкам.

Что для вас важно при выборе контрагента для дистрибуции продукции? С какими розничными сетями вы уже сотрудничаете?

Мы не работаем с посредниками, только напрямую с розничными магазинами, сетями, точками продаж — это основной критерий выбора. Благодаря ему цены остаются доступными обычному покупателю. Нам кажется справедливым делиться прибылью с теми, кто реально продает и продвигает нашу продукцию, а не является простым перекупщиком.

Наши люки продаются в Москве в магазинах сетей «ОБИ», «Петрович», «Твой дом». В регионах это магазины «Бауцентр», «ЭТК», «Строитель», «Аксон», «Масштаб» и еще 30 сетей и гипермаркетов DIY.

В каких еще городах и странах можно приобрести продукцию «ППК «Практика»? Планируете ли вы осваивать новые рынки, в том числе зарубежные?

Изначально продукция «ППК «Практика» выпускалась и продавалась в двух городах: Москве и Санкт-Петербурге. Сегодня нашу продукцию можно найти в 96 городах России,

Беларуси, Казахстана, Киргизии. А по поводу новых зарубежных рынков — да, такие идеи есть, но сначала, думаю, нам нужно насытить рынок у себя дома.

К концу 2021 г. значительно подорожал алюминий, который используется при производстве почти всего вашего ассортимента. Насколько сильно это отразилось на себестоимости продукции?

Подорожал не только алюминий. Конечно же, себестоимость подскочила. Для компенсации ее роста мы вынуждены были в начале этого года поднять цены. Но чтобы оставить продукцию доступной большинству сегментов покупателей, мы снизили собственную доходность и продолжаем сдерживать цены. К слову, они у нас далеко не самые высокие на рынке ревизионных люков.

В 2020 и 2021 гг. отмечался повышенный спрос на товары для ремонта. Насколько увеличилась востребованность вашей продукции?

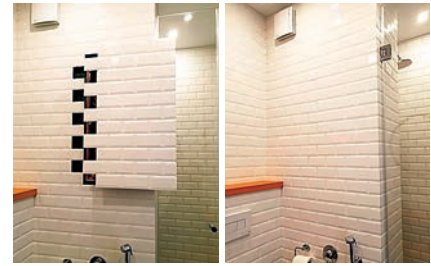
В 2021 г. мы продали люков на 16% больше, чем в 2020. Думаю, это можно рассматривать как некий показатель роста спроса на нашу продукцию, что, в свою очередь, говорит о том, что ее качество и цена соответствуют друг другу.

В связи с повышением спроса планируете ли вы в ближайшем будущем расширять или модернизировать ваши производственные площадки?

Сейчас идет проработка всех деталей по запуску нового производства, что позволит нам в полной мере удовлетворить спрос на нашу продукцию и дополнить ассортимент новыми моделями ревизионных люков.

В 2003 г. вы были первыми, кто создал и предложил покупателям люки-невидимки, которые можно вписать в интерьер, не нарушая эстетики дизайна. Большая сейчас конкуренция в этом сегменте?

Мы были первыми, кто предложил люки под плитку, которые мы назвали



«люки-невидимки». Сейчас это название стало нарицательным, и люками-невидимками называют не только нашу продукцию, но и продукцию других компаний. На сегодняшний день на рынке порядка 20 производителей ревизионных люков. И все, за редким исключением, выпускают позиции, похожие на наши.

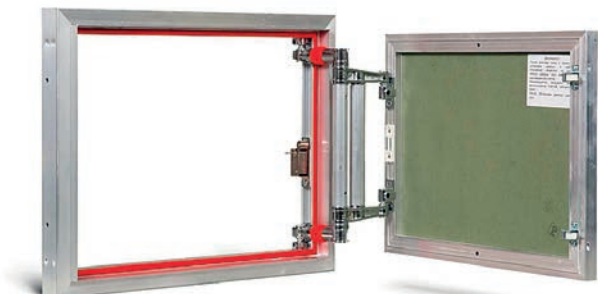
Ничего сложного в конструкции того же люка под плитку нет: рама из стали или алюминия, дверца с гипсокартоном или гипсоволокном, пространственная двух- или трехзвенная петля, нажимной замок.

Все решают детали, которые выгодно отличают наш продукт от аналогов. Для наших люков мы не используем существующие алюминиевые профили, а разрабатываем свои, с учетом толщины гипсоволокнистых плит, размеров замков и петель, чтобы люк было удобно и ставить, и использовать.

Мы не клеиваем уплотнитель, который отвалится от влажности, если люк стоит в ванной комнате, а встраиваем его в раму. Не используем мебельные нажимные замки, которые не в состоянии вытолкнуть тяжелую дверцу с наклеенной плиткой, а проектируем и создаем свои, с минимальным ходом и большой мощностью. Мы не используем оконные петли, поскольку в них огромные люфты, а снова применяем свои разработки со встроенными регулировками.

Какие цели вы ставите на 2022 г. и ближайшие 5 лет?

С целями у нас просто — новое производство, новые модели люков, новые рынки сбыта. Думаю, нам есть над чем работать.



РИВЕР ГРУП



СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ НА СЛОЖНЫХ ОБЪЕКТАХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Строительно-монтажная и инженеринговая компания «Ривер Групп» была создана в 2010 г. За время своего существования она успешно решила множество технологически сложных задач на объектах системообразующих предприятий нефтегазовой промышленности России, завоевав доверие большого количества отечественных и зарубежных клиентов. И компания не останавливается на достигнутом, а продолжает развиваться и ставить новые цели. Наш собеседник — основатель и генеральный директор компании «Ривер Групп» Александр Ханкеев.



Генеральный директор —
Александр Ханкеев

Александр, почему вы решили создать собственный бизнес именно в сфере строительства?

Первое высшее образование я получил в Омском государственном техническом университете. Но, поработав какое-то время по специальности, ясно осознал, что душа лежит к другому ремеслу. И у меня возникло непреодолимое желание сменить область деятельности. А поскольку еще с детства мне нравилось наблюдать за процессом возведения зданий и сооружений — от котлована до готового объекта, то решил поступить на факультет промышленного и гражданского строительства Сибирской автомобильно-дорожной академии. Получив необходимые знания, я принял решение открыть собственную компанию в сфере строительства.

По каким направлениям ведет свою деятельность ваша компания?

Компания «Ривер Групп» занимается проведением строительно-монтажных мероприятий на сложных промышленных объектах нефтегазовой отрасли и оказывает инженеринговые услуги, включающие в себя подготовку исполнительной документации на работы по возведению объектов нефтегазового комплекса, геодезическое сопровождение

на всех этапах строительно-монтажных работ, подготовку исполнительных схем, камеральную обработку информации и инженерные вычисления геодезических данных. А одним из перспективных направлений деятельности нашей компании является оказание аутсорсинговых услуг, которые заключаются в предоставлении квалифицированного персонала для работы на промышленных и гражданских объектах.

Что представляет собой компания «Ривер Групп» сегодня?

Сейчас — это целый холдинг, состоящий из нескольких компаний, каждая из которых отвечает за определенный фронт работ. Например, одна структура осуществляет подбор персонала под конкретный проект, другая — занимается перевозкой инженеров и рабочих к месту проведения служебных нарядов, третья — решает вопросы питания работников на объекте. Их слаженная работа позволяет компании «Ривер Групп» успешно решать задачи любого уровня сложности и динамично развиваться.

Насколько широка география вашей деятельности?

География деятельности компании «Ривер Групп» охватывает всю Россию — от Дальнего Востока до Калининграда. Мы осуществляли реализацию масштабных проектов в Москве, Санкт-Петербурге, Мурманске, Тольятти, Омске, Тобольске и многих других городах нашей большой страны.

Кто ваши основные заказчики?

За время своего присутствия на рынке компания «Ривер Групп» приобрела большое количество клиентов, представляющих различные сферы деятельности. Среди них — логистические центры, крупные строительные фирмы и ведущие компании энергетической, химической и нефтегазовой отраслей: НИПИГАЗ, Renaissance Heavy Industries, Saren B. V., СИБУР, НОВАТЭК и «Газпром».

Какими из реализованных проектов вы особенно гордитесь?

Компания «Ривер Групп» реализовала большое количество проектов на важных для экономики России объектах, и все они одинаково значимы для нас. Но если говорить о наиболее сложных и уникальных задачах, то они успешно решались нами, например, на таких объектах, как Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья в полиолефины, аэропорт Ремезов (г. Тобольск, Тюменская обл.), Амурский газоперерабатывающий завод (г. Свободный, Амурская обл.), «Арктик СПГ-2» (с. Белокаменка, Мурманская обл.).

Что позволяет вашей компании успешно конкурировать на рынке?

Богатый опыт, качественное выполнение поставленных задач, а также гибкий подход к клиенту. Но главное, что стоит за успешной деятельностью холдинга, — это его сотрудники. И я благодарен своему коллективу за его вклад в развитие компании, самоотверженный труд и взаимоподдержку в сложные времена.

Какова стратегия дальнейшего развития компании?

Мы никогда не останавливаемся на достигнутом, а постоянно идем вперед. Недавно, например, завершился процесс смены юридического адреса головной компании холдинга «Ривер Групп» — теперь она находится в Москве, и это позволит расширить наши возможности в области выполнения строительно-монтажных работ, инженеринга и оказания аутсорсинговых услуг. А в настоящее время решается задача по развитию нового направления, в рамках которого мы будем предоставлять персонал для работы на складах и других гражданских объектах. Кроме того, наша компания стремится выйти на рынки стран ближнего зарубежья, и сейчас ведется активный поиск путей достижения данной цели.

RIVERCLACK



КРОВЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БЕЗ ГРАНИЦ

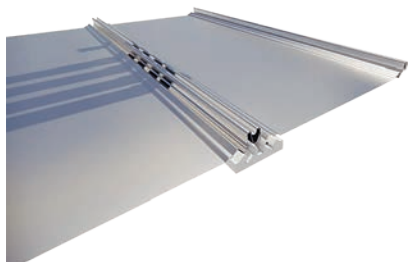
Система плоских и наклонных кровель Riverclack была разработана более 30 лет назад в Вероне (Италия). Сегодня это интернациональное кровельное решение. С 2017 г., когда компания локализовалась в России, система Riverclack стала прорывом на кровельном рынке и одновременно вызовом для классических фальцевых систем. О преимуществах технологии Riverclack, особенностях ее монтажа и самых ярких архитектурных проектах рассказал генеральный директор Riverclack Алессандро Де Тулье.

Правильно ли мы понимаем, что Riverclack — эксклюзив на рынке кровли? Или все же есть конкуренты, использующие похожие технологии?

Совершенно верно, полных аналогов кровельной системы Riverclack в России и мире не существует. Но дело не только в возможностях нашего продукта, но и в том, что с появлением Riverclack на российском рынке в сознании заказчиков в вопросах выбора подрядчиков произошла большая перемена. В этом есть самая главная победа Riverclack.

В чем именно, на ваш взгляд, произошла перемена? Как изменился запрос клиента?

Если еще несколько лет назад нам, к примеру, приходилось объяснять важность единой панели на всю длину кровли, недопустимость использования проходных винтов на материалах, подверженных тепловым расширениям, важность простоты самого монтажа и минимизации технического обслуживания кровли, то сегодня заказчик сам находит в Riverclack ответы на свои вопросы. В подтверждение этому — портфолио наших проектов, реализованных совместно с ведущими архитекторами России, многие из которых получили самые главные международные награды в архитектуре и строительстве. К примеру, недавние: Центр художественной гимнастики Ирины Винер-Усмановой в Лужниках, торгово-развлекательный центр «Грозный Молл» в Грозном, новый терминал аэропорта им. А. А. Леонова в Кемерове и другие.



В чем же основные отличия Riverclack от классической фальцевой системы?

Среди основных — это простой и быстрый монтаж, высокая прочность и гибкость по сравнению с любой другой системой металлического покрытия, которая достигается благодаря использованию в производстве панелей сплава 5754 с добавлением магния. Есть ряд и других неоспоримых преимуществ. Но то, что действительно делает систему Riverclack конкурентоспособной, — абсолютная водонепроницаемость, которая достигается благодаря запатентованной системе фиксации панелей, образующей дренажный канал. Все эти преимущества позволяют нам проектировать и реализовывать кровлю любой сложности.

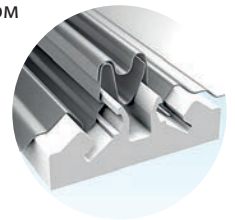
Какой самый сложный проект вам приходилось реализовывать?

Визитная карточка нашего портфолио в России — Центр художественной гимнастики Ирины Винер-Усмановой в Лужниках с кровлей в виде развевающейся гимнастической ленточки. Перед архитекторами и инженерами проекта из ТПО «Прайд» стояла задача найти такой материал, который бы изгибался под нужным углом и был абсолютно герметичным. Подобным требованиям полностью отвечала наша кровельная система Riverclack. Алюминиевые панели Riverclack по сравнению с любой другой системой металлического покрытия могут иметь радиус 3 м, а при специальной обработке — до 1,7 м. При этом панели имеют неограниченную длину.

Качество кровли зависит не только от используемых материалов, но и от правильности ее монтажа. Расскажите, им занимаются ваши сотрудники или технология позволяет обучить монтажников, работающих непосредственно на объекте?

Вы абсолютно правы, монтаж во многом определяет качество кров-

ли. У нас есть ряд надежных подрядчиков, с которыми мы сотрудничаем много лет. При этом мы предлагаем услуги шеф-монтажа. Панели Riverclack с само защелкивающимся замком монтируются очень просто без перфорации, простым нажатием ступни на специальный клип. При этом технология монтажа позволяет не ограничивать длину панелей по всей структуре здания даже в случае очень сложных архитектурных форм.



Панели Riverclack с само защелкивающимся замком монтируются очень просто без перфорации, простым нажатием ступни на специальный клип.

Какие гарантии качества вы предоставляете своим клиентам? Необходимо ли техническое обслуживание кровли Riverclack?

Потребность в техническом обслуживании кровли Riverclack очень низкая благодаря надежности самой крепежной системы и ее долговечности. Система Riverclack неоднократно подвергалась испытаниям в независимых лабораториях по самым строгим международным стандартам, включая DIN, EN, UNI, CEI, ASTM, UL и FM, прошла аккредитацию в советах по техническому контролю и сертификации — DIBt, BBA, CSTB, TÜV и FM Approvals.

Какими вы видите дальнейшие перспективы Riverclack в России?

Благодаря своим возможностям, с одной стороны, и постоянному развитию технических решений, с другой, Riverclack видит перспективы в способности удовлетворить тенденции к применению самых сложных архитектурных решений.

РУС-ГИДРО



ROSGIDRO.

ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ПО ВСЕМ ПРАВИЛАМ

Гидроизоляция — это комплекс мер, призванный защитить здание, сооружение, строительную конструкцию от вредного воздействия воды. Проведение гидроизоляционных работ позволяет повысить надежность и долговечность объекта, а также обеспечить его нормальную эксплуатацию. Но чтобы защитные мероприятия дали нужный результат, выполнять их должны профессионалы, а в работе следует использовать только качественные материалы. Именно по такому принципу и действует компания «Рус-Гидро», предоставляющая полный спектр услуг по гидроизоляции различных объектов. Наш собеседник — ее основатель и директор Виктор Трубицын.



Основатель и директор —
Виктор Трубицын

Виктор, расскажите об истории создания компании «Рус-Гидро».

До того, как открыть собственное дело, я несколько лет, начиная с 1998 г., занимался гидроизоляцией в качестве сотрудника Мосводоканала. Мне нравилась специфика этой работы, но в какой-то момент возникло желание избавиться от рутины наемного труда, захотелось иметь свободу действий и возможность самому принимать решения. Уволившись, я отправился в свободное плавание. Поначалу искал заказы, размещая объявления о своих услугах в интернете. А спустя какое-то время, набравшись опыта в ведении самостоятельной деятельности, решил создать компанию. Произошло это в 2015 г.

По каким направлениям ведет свою деятельность ваша компания?

Сегодня мы оказываем широкий спектр услуг, который включает в себя проведение работ по гидроизоляции зданий, паркингов, мостов, тоннелей; герметизации водных объектов, резервуаров, очистных сооружений, бассейнов, вводов коммуникаций и кровли; гидрофобизации фасадов; инъектированию

грунтов, конструкций из бетона и кирпича; укреплению зданий и сооружений. Кроме того, мы предлагаем услугу по аренде оборудования, использующегося при работах по гидроизоляции.

Кто ваши основные заказчики?

Мы оказываем услуги всем, кто к нам обращается, вне зависимости от суммы заказа, уровня сложности задач и объема работ. Поэтому в число наших клиентов входят не только крупные девелоперские и строительные компании, такие как ПИК, «Группа ЛСР», «Нью граунд», но и ТСЖ, и физические лица.

Даете ли вы гарантию на выполненные работы?

Да, мы предоставляем гарантию на все проводимые нами работы сроком от трех до десяти лет. Продолжительность гарантийного периода зависит от вида гидроизоляционных материалов, использованных при выполнении заказа. Условия предоставления гарантии указываются в официальном договоре, который компания «Рус-Гидро» заключает с каждым клиентом. И если в период гарантии заказчик обнаружит дефекты в виде протечек, мы без промедления устраним их за свой счет.

Можете привести примеры наиболее значимых проектов, успешно реализованных компанией «Рус-Гидро»?

За время своего существования наша организация с успехом реализовала огромное количество проектов. Вот лишь немногие из числа объектов и территорий, на которых работали специалисты компании «Рус-Гидро»: ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» (Химки), жилой микрорайон Белая Дача (Котельники), Свято-Данилов монастырь, Большой Полуярославский переулок, коттеджный поселок «Серебряный бор» (Москва), элитный коттеджный поселок ParkVille, коттеджный поселок бизнес-класса «Белый берег», клубный коттеджный

поселок «Жуковка XXI», КП «Марсель», КП «Буньково» (Подмосковье).

Ваша компания уже семь лет успешно работает на рынке услуг по гидроизоляции. Что привлекает к вам клиентов?

Одним из основных преимуществ нашей компании является то, что мы проводим полный комплекс гидроизоляционных мероприятий: разрабатываем проект, делаем все необходимые расчеты, подбираем материалы и выполняем работы, строго соблюдая технологический процесс и контролируя качество всех стадий решаемой задачи.

Будучи компанией, всегда ответственно подходящей к своему делу, мы не привлекаем субподрядчиков, что позволяет нам эффективно контролировать каждый этап выполняемых работ и соблюдать взятые на себя обязательства по срокам.

В своей работе мы используем современные высококачественные гидроизоляционные материалы от ведущих отечественных и зарубежных производителей, таких как «Стрим», «Бирсс», Sika, Schomburg и BASF. Важно отметить, что данную продукцию мы приобретаем у поставщиков оптом, а это позволяет нам предлагать ее заказчикам по цене ниже рыночной.

К достоинствам нашей компании следует отнести и оперативное реагирование на поступающие заявки. Это особенно важно, когда случается серьезная протечка, требующая незамедлительного устранения. И в таких случаях наша бригада может немедленно выехать на объект в любое время суток.

Но самое главное конкурентное преимущество компании «Рус-Гидро» заключается в том, что ее штат укомплектован высокопрофессиональными и многоопытными специалистами, умеющими быстро и качественно выполнять даже самую трудную работу и способными находить правильные решения в сложных ситуациях.

СК ГРУПП

КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ

«СК ГРУПП» предлагает широкий ассортимент материалов для полного цикла строительства. Являясь поставщиком ведущих европейских и отечественных производителей, компания успешно работает с крупными застройщиками и госкомпаниями. О представленных брендах и преимуществах работы с «СК ГРУПП» рассказал генеральный директор Дмитрий Исаев.



Генеральный директор — Дмитрий Исаев.

Родился в 1987 г. в г. Дудинка Красноярского края. Работает в продажах с 2013 г. Возглавляет компанию со дня ее основания. Занимается футболом, имеет звание мастера спорта по вольной борьбе. Воспитывает сына.

Как давно компания работает на рынке? С какого направления деятельности начинали?

Мы открыли компанию в 2015 г. Сначала занялись комплектацией строительных объектов, а с 2019 г. — производством лесов, так как увидели большую потребность рынка в них. Количество заявок росло, и в то же время наблюдался дефицит надежных поставщиков. Конкуренция в этом сегменте высокая, но мы смогли зарекомендовать себя благодаря качеству продукции.

Какие строительные материалы вы поставляете? Расскажите подробнее о брендах, с которыми работаете, и об ассортименте.

Продаем многие группы материалов — общестроительные, отделочные, гидроизоляцию, инструменты, оборудование, расходники. Мы — прямые дилеры брендов Makita, Bosch, Hilti, «Зубр», Kraftool, Knauf, Bergauf, Holcim, Portland, Paladium, Фиксар, Mungo, Fischer, «Техно-николь», Baswool, Rockwool, «Волма» и других. У нас есть партнеры, которые

производят модульные здания. Можем полностью оснастить объект всем необходимым по весьма привлекательным ценам. А наше эксклюзивное предложение — строительные леса собственного производства.

Почему выбрали именно эти бренды?

Мы остановились на широко известных и популярных марках. Нередко еще на уровне проектирования берут в расчет материалы именно этих производителей. У всех наших партнеров безупречная репутация на рынке строительных материалов.

Кто ваши основные клиенты? На каких объектах удалось поработать?

Сотрудничаем как с госкомпаниями, предприятиями оборонного комплекса, так и с частными застройщиками. Наши клиенты возводят жилые комплексы, производственные площадки, заводы, логистические центры, объекты здравоохранения. На постоянной основе сотрудничаем с компаниями «Мангазета Строй», «Глобалстрой», «Московский метрострой», «Комтри». Крупнейшие объекты, которые мы оснащали, — Москва-Сити, ЖК «Ты и я», «Зорге-9», логистический центр группы компаний «Окей». Сейчас одним из наших объектов является строящаяся по госзаказу поликлиника в Измайлово, рассчитанная на 750 посещений в смену.

К какой ценовой категории относится ваша продукция?

У нас представлены товары из разных сегментов — от экономкласса до премиальных. Ориентируемся на потребности покупателей, особенности проекта, предпочтения относительно брендов.

Расскажите о географии присутствия.

Поставляем стройматериалы в любую точку страны в кратчайшие сроки. Доставка осуществляется как транспортными компаниями, так и с помощью собственного автопарка. Нам поступа-

ют заявки из Казахстана, Узбекистана — в перспективе хотим выйти на рынки стран СНГ.

Почему клиенты останавливают свой выбор на вас?

Мы привлекаем застройщиков в первую очередь низкими ценами. Являясь прямыми поставщиками известных производителей, мы оптимизируем собственные издержки и держим их на конкурентоспособном уровне. Обеспечиваем индивидуальный подход к каждому клиенту и предлагаем широкий ассортимент товаров. Действует гибкая система скидок для постоянных клиентов. Одно из главных наших преимуществ — максимально сжатые сроки поставки. Как известно, они играют большую роль в строительном бизнесе, ведь каждый день простоя на объекте ведет к потере прибыли.

Одно из главных наших преимуществ — максимально сжатые сроки поставки.

Расскажите о производстве строительных лесов. В чем их преимущество перед аналогами?

«СК ГРУПП» выпускает хомутовые и рамные леса, а также вышки-туры. В производстве используем высококачественные материалы — стальные трубы с толстыми стенками. В линейке представлены леса класса эконом и стандарт. Мы поставляли продукцию строительной компании «Аврора», а также «ГлобалСтрой» — подрядчику при возведении метро. Они востребованы учреждениями, осуществляющими реконструкцию исторических зданий и сооружений, капитальные ремонты.

Какие у вас планы по дальнейшему развитию компании?

Мы намерены масштабировать бизнес — расширить клиентскую базу, ассортимент стройматериалов и географию присутствия, охватив страны ближнего зарубежья.

СПЕЦКОУТ



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕЖДАЮТ ВРЕМЯ

Научно-технический потенциал ООО «СПЕЦКОУТ» позволяет решать типовые и нестандартные задачи по повышению уровня безопасности объектов в соответствии с техническими требованиями заказчика. О новых огнезащитных и антикоррозионных материалах, используемых в строительстве, рассказывает генеральный директор ООО «СПЕЦКОУТ» Екатерина Малых.



Генеральный директор — Екатерина Малых.

Окончила химический факультет и аспирантуру МГУ (к.х.н.), Российскую академию народного хозяйства при Правительстве РФ. Опыт работы в сфере огнезащиты — более 25 лет. С 2020 г. руководит компанией ООО «СПЕЦКОУТ». Кредо: «Никогда не сдаваться, всегда идти вперед».

Екатерина, когда была создана ваша компания?

Компания образована в 2020 г. Целью создания бизнеса было желание предложить заказчикам наилучшие материалы, сделанные на основе разработок российских производителей в области огнезащиты объектов и защиты конструкций от коррозии. После открытия компании мы заключили договоры о сотрудничестве с крупными производителями — АО «МЕТАКЛЭЙ» и ГК «УНИХИМТЕК».

Расскажите о новых материалах, которые вы предлагаете заказчикам.

Один из наших новых продуктов — «СпецТермоПластик»: конструктивный полимерный, термопластичный, высокопрочный, армированный стеклопластик с полным отсутствием коррозии. Он может использоваться в качестве альтернативы листового и рулонного металла, обеспечивая улучшенные свойства по прочности, упругости, коррозионной стойкости и другим параметрам. Толщина материала составляет от 0,32 до 12 мм,

ширина — до 2,8 м. Температура эксплуатации «СпецТермоПластика» от -70 до +130 °С, он очень легкий, гибкий, обладает высокой ударопрочностью, долговечен, не подвержен коррозии, устойчив к истиранию, кислотам, щелочам, солям, маслам, морской воде.

Где он применяется?

В производстве сэндвич-панелей, ограждающих конструкций, звукоизоляционных панелей, в автомобиле- и судостроении и других областях. Спектр применения «СпецТермоПластика», с нашей точки зрения, очень широкий.

Есть ли аналоги вашему материалу?

В нашей стране аналогичных материалов нет. На зарубежном рынке можно встретить похожие продукты зачастую китайского или корейского производства.

Какой огнезащитный материал вы предлагаете заказчикам?

Эпоксидный огнезащитный материал с высоким сухим остатком «МЕТАФЛЕЙМ ЭП», разработанный с учетом всех требований и норм РФ. Его мы производим совместно с партнерами. Он предназначен для защиты несущих металлических конструкций объектов промышленного и гражданского назначения в условиях целлюлозного и углеводородного пожаров с огнезащитной эффектив-



ностью от 45 до 120 мин. Материал обладает повышенной атмосферостойкостью в условиях морского климата и климата Крайнего Севера УХЛ1, ХЛ1, С5-1, С5-М, химически стоек в очень агрессивных средах. Прогнозируемый срок службы покрытия «МЕТАФЛЕЙМ ЭП» составляет не менее 25 лет. Сейсмостойкость — 9 баллов по шкале MSK-64. Важно также, что материал легко наносится при помощи стандартного оборудования, для его нанесения не требуется специальное обучение. «МЕТАФЛЕЙМ ЭП» сертифицирован согласно новым международным правилам №4 от 2020 г. на требования ТР ЕАЭС 043/2017.

Что входит в техническое сопровождение объекта?

Обследование объектов по состоянию противопожарной и антикоррозийной защиты. Наши специалисты выезжают на место, проводят инспекционный контроль, дают заключения и рекомендации, согласовывают с заказчиком все действия по дальнейшей работе.

Рекомендуем материалы с учетом требований заказчика. Осуществляем техническую поддержку: обучаем подрядчиков, даем рекомендации по выбору оборудования и методу нанесения. Если надо, проводим дополнительные испытания и получаем необходимые заключения и сертификаты.



СТРОЙЛАЙН



СОВРЕМЕННЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО КОНКУРЕНТНЫМ ЦЕНАМ

Санкт-петербургская компания «Стройлайн» производит лаки и краски с 2001 г. За минувшие годы предприятие испытало и падения, и взлеты. В 2005 г. пожар, начавшийся на соседнем предприятии, практически полностью уничтожил производство. Оно было восстановлено, и уже в 2012 г. продукцию завода удостоили премии «Лучший товар года СЗФО», а в 2013 и 2015 гг. он получил звание «Лидер России» в национальном бизнес-рейтинге. Сегодня компания продолжает уверенное движение вперед, расширяет ассортимент и выходит на новые рынки сбыта.



Генеральный директор —
Елена Кесарева

Каталог «Стройлайн» насчитывает более 150 наименований лакокрасочных материалов, используемых в строительстве, автомобиле- и судостроении, ЖКХ, дорожном хозяйстве и многих других отраслях промышленности.

Потребителям предлагаются эпоксидные, полиуретановые, акриловые, органосиликатные и кремнийорганические составы, материалы на основе перхлорвинила и сополимеров винилхлорида, алкидные, алкидно-уретановые и водно-дисперсионные краски, грунтовки и шпатлевки.

Данные продукты могут использоваться в самых разных условиях. Они стойки к воздействию влаги, высоких и низких температур, кислот, щелочей, масел, бензина, способны защищать поверхности от огня, с их помощью изолируют обмотки и детали электрических машин.

Прочные позиции на рынке лакокрасочных материалов предприятие заняло благодаря грамотно разработанной и успешно реализуемой маркетинговой стратегии.

«Начинали с производства водно-дисперсионных красок для строительства, — рассказывает генеральный директор компании Елена Кесарева. — Потом ввели в ассортимент традиционные алкидные продукты типа эмали ПФ-115. Нароботав опыт и добившись

высокого постоянства качества, мы быстро ушли от высококонкурентного и низкомаржинального рынка универсальных строительных ЛКМ и сделали акцент на специальных ЛКМ, в том числе для нужд гособоронзаказа и ВПК. Большая часть этих ЛКМ изготавливается еще по советским ГОСТам и выдерживает высочайшие требования к качеству. В 2005 г. добавили в каталог химически стойкие материалы ХС и ХВ — ныне одну из наших самых сильных позиций на рынке. Этот ряд отличается широким ассортиментом, включает изделия эконом- и люкс-вариантов, да и импортных аналогов в России довольно мало».

Тогда же вместе с сотрудниками Института химии силикатов им. И. В. Гребенщикова разработали органосиликатные материалы. Они сегодня представлены фасадной краской ОС 12–03 универсального назначения, краской по металлу и ржавчине ОС 52–27, композициями ОС 52–20, ОС 74–01 и другими, в том числе составами с термостойкостью до 700–900 °С.

В каталоге компании сегодня также присутствуют уретановые продукты: эмаль УР-11, грунт-эмаль УР-11 COMBI. Они обладают высокими защитными свойствами, обеспечивают прочное и яркое покрытие, длительно сохраняющее цвет. В 2021 г. уретановая эмаль производства «Стройлайн» использовалась для ремонтного окрашивания вагонов Санкт-Петербургского метрополитена. Сегодня технологи предприятия работают над новыми марками уретановых составов.

Другой перспективной разработкой стали огнезащитные ЛКМ. Наша вспучивающаяся водная краска хорошо показала себя в условиях реального пожара, сработала в соответствии со всеми требованиями регламентов. Сейчас технологи проводят дополнительные испытания.

Хороших результатов удалось добиться в разработке толстослойных акриловых и эпоксидных материалов с низким содержанием летучих органических соединений для судостроения

и судоремонта. В 2022 г. также планируется начать их серийный выпуск.

На предприятии внедрена система менеджмента качества ISO 9001–2001. Контроль за ходом производства на всех стадиях осуществляет коллектив опытных технологов. Компания успешно сотрудничает с ведущими учеными-материаловедами России, которые помогают разрабатывать новые рецептуры, улучшать структуру и свойства покрытий, увеличивать их долговечность.

По желанию заказчика проводится колеровка красок по заданным образцам или по каталогам цветов европейских стандартов и российских производителей. Продукцию фасуют в любую удобную для покупателя тару.



Отметим, что производство расположено на территории исправительной колонии ИК-6 Санкт-Петербурга. Работающие на нем заключенные приобретают новые профессии, могут получить характеристику, что облегчает трудоустройство после освобождения. Этот факт свидетельствует о добровольно взятой на себя социальной миссии компании.

Лакокрасочные материалы производства «Стройлайн» заказывают компании Санкт-Петербурга, СЗФО, других регионов России. Среди ее клиентов — ГК «Ресурс» из Владивостока, АО «ПО «Севмаш» из Северодвинска, АО «Нововятка». Средняя производительность составляет 200–250 т продукции в месяц. При необходимости выпуск может быть увеличен до 500 т в месяц. Компания продолжает уверенное развитие.

STAR CITY



ПОМОГАЕМ ЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

Проектно-строительный холдинг STAR CITY — группа экспертно-строительных компаний, предлагающих комплексные решения в получении исходно-разрешительной документации на строительство зданий и сооружений в Москве и Московской области. На решении каких задач основывается деятельность компании, рассказывает генеральный директор Илья Рязанцев.


**Генеральный директор —
Илья Рязанцев.**

Родился в 1983 г. Окончил Московский государственный строительный университет. Работал на Подольском домостроительном комбинате руководителем службы заказчика, затем в строительных компаниях возглавлял отделы строительства, трудился в ООО «Энерком сервис» на возведении подстанции МОЭСК, в Главном управлении строительства Московской области, в Проектном институте «Мособлстройпроект». В руководстве компанией проявляет себя как гуманист-коммуникатор, деятельность которого осуществляется в интересах людей. Награжден грамотой Министерства строительного комплекса Московской области и почетным знаком «Строительная слава». Хобби — спортивная охота и рыбалка. Кредо: «Принимать жизнь во всех ее проявлениях. Быть благодарным за все, что происходит, и помогать другим».

Илья, чем занимается ваша компания, когда и с какой целью она была образована?

Наша компания возникла в 2018 г. Целью ее создания было оказание застройщикам, заказчикам, инвесторам услуг, связанных с подготовкой документов для строительства или реконструкции объектов по принципу одного окна.

Мы на профессиональном уровне оказываем помощь в получении и правовом сопровождении исходно-разрешительных документов в соответствии с Градостроительным кодексом РФ — это

разрешения на строительство (реконструкцию), заключение о соответствии построенного объекта проектной документации (ЗОС) и разрешения на ввод объекта в эксплуатацию в Москве и Московской области. Причем делаем мы это на любом этапе процесса — начиная с проработки проекта на стадии формирования земельного участка.

Вы — строитель, что вас подтолкнуло к созданию компании юридического профиля?

Именно мое строительное прошлое навело меня на мысль, что компания, оказывающая подобные услуги, необходима — для облегчения и ускорения процесса строительства и для сокращения затрат на него. Я знаю не понаслышке, с какими проблемами сталкиваются застройщики, когда им приходится самим заниматься согласованиями, менять вид разрешенного использования земельного участка, утверждать исходно-разрешительную документацию. Иногда на одном объекте бывает задействовано до 10–20 субподрядных организаций. И если случается ошибка на одном участке — она тянется через весь проект. В итоге происходит накопление ошибок, которое приводит к увеличению сроков строительства, штрафам, вплоть до приостановки строительства.

Какие услуги вы оказываете?

Мы выступаем в качестве технического заказчика, оказываем услуги, связанные с проектно-изыскательскими работами, а также по управлению строительством и градостроительному консалтингу — в нашем профессиональном портфеле 50 наименований услуг. Иногда нас привлекают в качестве экспертов. В некоторых проектах мы контролируем все этапы целиком, где-то нас подключают при возникновении проблем, например, когда не могут ввести в эксплуатацию построенные объекты или получить разрешения на строительство и т. п. Предотвращение вовремя выявленных рисков позволяет сэкономить инвестору до 30% выделенного бюджета.

Приходилось ли вашей компании решать форс-мажорные ситуации?

На самом деле, таких ситуаций бывает достаточно много в нашей практике, и все они зачастую связаны с юридическими или строительными нюансами, которые инвестор или застройщик просто не могут сами заметить и устранить. К сожалению, государственные органы не разъясняют причин отказов, а лишь резюмируют расплывчатой формулировкой о несоответствии требованиям и нормам, а ведь документация по проекту может включать в себя огромное количество томов, начиная от описания архитектурных решений и заканчивая инженерными сетями и спецразделами. Например, в нашей практике был случай, когда компания построила объект и получила многочисленные отказы о вводе его в эксплуатацию, хотя экспертиза заказчиком была пройдена, были получены положительные заключения. В объект были вложены кредитные средства, и затягивание окончания строительства могло довести клиента до суда, так как у него не было возможности запустить бизнес и, соответственно, погасить задолженность. Когда мы начали проверку, то определили сразу, что при выполнении строительно-монтажных работ одна из субподрядных организаций, решив сэкономить, отклонилась от проектной документации — убрала несколько связей в конструктиве. Другой субподрядчик, выполнявший благоустройство, также в целях экономии не везде положил асфальтовое покрытие и сократил количество парковочных мест.

Для того чтобы помочь клиенту, нам вначале потребовалось обосновать государственным органам причины изменения графика, дав ему возможность избежать дополнительных административных штрафов. Затем мы провели строительную экспертизу, чтобы понять, работает ли каркас зданий при нарушенных связях, и на основании нее внесли изменения в проектную документацию. Сделали все это оперативно и затем снова открыли стройку, проинформировав Госстройнадзор, что в короткие сроки



Многофункциональный комплекс придорожного сервиса (Московская область, г.о. Подольск, д. Бережки)



Складской комплекс (Московская область, г.о. Мытищи, Индустриальный парк «Аббакумово»)

в законном порядке будут получены все разрешительные документы.

У вас надежные партнеры?

Да, мы сотрудничаем с ними давно, все они прошли аттестации по управлению строительством и состоят в саморегулируемых организациях, таких как «Межрегиональный альянс строителей», «Проектный портал», числятся в реестре Российского центра сертификации и др. Их руководители являются профессиональными строителями и отмечены грамотами Министерства строительного комплекса и почетными знаками «Строительная слава».

Кто ваши клиенты?

В основном представители среднего бизнеса. Они строят, как правило, логистические центры, небольшие производства, цеха, склады либо расширяют или реконструируют имеющиеся. Среди наших заказчиков есть также и строительные компании, но их немного. Регионы, в которых мы работаем, — Москва и Московская область, но иногда беремся и за заказы по Центральному федеральному округу.

Как вас находят клиенты?

Благодаря сарафанному маркетингу. Нас рекомендуют, так как мы помогаем экономить время и деньги, а это основной ресурс в бизнесе. И еще устраняем головную боль инвестору, который иногда получает по 10–15 отказов от государственных и контролирующих органов.



ЖК «Вудленд Таун» (Московская область, Ленинский район, КП «Вудленд»)

Вы гарантируете быстрые сроки выполнения услуг?

Решить проблемы в строительстве не всегда получается быстро. Мы никогда сразу не называем сроки, сначала анализируем ситуацию, чтобы понять, насколько серьезны проблемы. Первый входной аудит документов всегда проводится бесплатно, даже если заказчик потом откажется от сотрудничества. После аудита можно уже назвать предварительные сроки, количество необходимых мероприятий и стоимость решения данных вопросов. Обычно срок колеблется от десяти дней до трех месяцев. Иногда, чтобы ускорить процессы, мы предпринимаем компенсационные меры: проводим мероприятия совместно с Госстройнадзором, позволяющие сменить периоды проверки инспектирующих органов на конкретные числа — на момент готовности необходимых документов, конечно, в том случае, если ошибка не критическая и не несет вреда жизни и здоровью людей при эксплуатации и строительстве. В некоторых случаях мы выводим на площадку своего специалиста — для контроля строительства в соответствии с исправленной документацией, в то время как та проходит все формальные процедуры утверждения. И таким образом нам удается не останавливать рабочий процесс.

Сколько проектов вы реализовали, были ли среди них особенно интересные?



Офисно-складской комплекс (г. Москва, г. Щербинка, ул. Кутузова, 12)

С декабря 2018 г., когда мы начали работать, у нас насчитывается уже 50 реализованных проектов, среди них ЖК «Вудленд Таун» в Ленинском районе, «Завод по производству кабельной продукции» в Подольске и многие другие. Но, пожалуй, самым интересным объектом был складской комплекс в Щербинке площадью 59 737 м², на его 18 этажах располагаются офисы, ресторанный и складской комплексы. На этом объекте мы проводили аудит, экспертный аудит, разбирались с множественными корректировками и несоответствиями, приводили в порядок проектную документацию, разрабатывали специальные технические условия.

Расскажите о ваших специалистах.

Штатных сотрудников у нас не так много — всего 15 человек, но все они очень опытные, прошедшие школу технического заказчика на разных объектах в крупных строительных компаниях, их имена включены в Российские национальные реестры проектировщиков и строителей.

Ваша компания уверенно чувствует себя на рынке?

В целом да. Хотя рынок оказываемых нами услуг не сильно развит, тем не менее конкуренты есть. Мы анализируем текущую ситуацию и понимаем, что существует 5–10 компаний, в той или иной мере делающих то же, что и мы, но они ограничены либо небольшим охватом территории, либо набором оказываемых услуг. Одним словом, на данный момент мы лидеры в своей области.

Ваши планы по дальнейшему развитию?

Удерживать лидерские позиции и продолжать оказывать услуги на высоком уровне качественно и в срок, способствуя, как и прежде, устранению сложных препятствий на пути реализации интересных проектов.

ТАЧ ПРОФ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ГЕРМЕТИКИ И ЛКМ



Компания «ТАЧ ПРОФ» разрабатывает новые уникальные продукты, способствующие реализации ее основной миссии — создавать решения, направленные на сохранение тепла и комфорта в жилых и коммерческих помещениях. Предприятие производит герметики, краски, шпаклевки и другие строительные материалы. О преимуществах его продуктов — герметиков и масел для дерева Sealit — рассказывает генеральный директор Павел Александров.



Генеральный директор — Павел Александров.

Имеет два высших образования — инженерное и экономическое. Мастер спорта международного класса по тяжелой атлетике. Прежде чем открыть и возглавить собственный бизнес, много лет работал на руководящих должностях, в том числе в строительных компаниях. Стиль руководства — демократический. Хобби — спорт, смысл жизни — семья и дети, работа в удовольствие. Кредо: «Принести тепло и сохранять его не только в домах, но и в отношениях между людьми».

Павел, когда и с чего начался ваш бизнес?

«ТАЧ ПРОФ» существует с 2019 г. Но мысль о создании компании по производству герметиков для дерева возникла задолго до этого — когда я впервые увидел деревянный дом с открытыми трещинами, торчащей конопаткой. Это придавало ему удручающий вид, и я задумался, как можно сохранить эстетику и защитить дом. Примерно три года длилась подготовка производства к открытию. За это время мы проанализировали европейские и американские аналогичные продукты и нашли уникальных технологов, которые смогли справиться с поставленной задачей, добившись по техническим характеристикам еще более высокого качества. В апреле 2019 г. была продана первая партия нашего продукта.

Расскажите о вашей линейке продуктов Sealit.

Компания изначально задумывалась как производитель герметиков для дерева, поэтому именно они являются нашим фирменным продуктом: это Sealit Wood Elastic, Sealit Wood Standart и Sealit HARD, который специально был разработан с улучшенной формулой совместно с профессионалами по герметизации для увеличения скорости и качества нанесения.

У всех герметиков Sealit хорошая адгезия к дереву, высокий показатель эластичности — 500–600% и деформативности — 20–25%, большой срок службы — от 25–30 лет, широкий выбор цветов. Они паропроницаемы, легко наносятся, их можно красить. Эти герметики применяются для утепления деревянных домов по системе «теплый шов», благодаря чему у потребителей снижаются затраты на отопление на 20–30%. Не говоря уже о том, насколько они улучшают внешний вид дома, защищают от атмосферных воздействий, плесени, гнили и насекомых.

Есть ли в вашей фирменной линейке уникальные товары, у которых нет аналогов на российском рынке?

Вся линейка продуктов Sealit, разработанная нами, является уникальной в своем роде. Хочется отдельно сказать о герметике Sealit Sauna — он предназна-



Масла для дерева Sealit — лучшее защитно-декоративное средство. Они защищают древесину от ультрафиолета, атмосферных осадков, гнили, грибка и придают красивый вид, сохраняя естественный рисунок дерева.

чен для бань, саун и помещений с повышенной температурой (до 160 °C) и высокой влажностью. Наш герметик сделан из экологически чистого сырья, не выделяет вредных веществ. Продукт всепогодный и очень востребован на рынке.

Масла для дерева Sealit — лучшее защитно-декоративное средство. Они защищают древесину от ультрафиолета, атмосферных осадков, гнили, грибка и придают красивый вид, сохраняя естественный рисунок дерева. Уникальность нашего масла в том, что оно не меняет текстуру древесины, проникая на несколько миллиметров вглубь материала, не создает на нем пленки. При необходимости обновить или перекрасить дом не нужно производить шлифовку или снятие предыдущего слоя, достаточно протереть поверхность и просто произвести новое покрытие маслом Sealit. Срок службы поверхностей, обработанных им, — от 10 лет.

В нашей фирменной линейке мы предлагаем также герметики для окон Sealit A, B — они используются для защиты монтажного шва снаружи и внутри помещений, и Sealit D — защитный грунт-герметик, который применяется для дополнительной защиты монтажного проема оконного или балконного блока от влаги и плесени.



Вы отметили, что продукция Sealit производится из экологически чистого сырья. Где вы его закупаете?

Во Франции, Германии, Италии. Например, используем немецкое сто-процентное льняное масло высокой степени очистки, в которое добавляются присадки: защита от ультрафиолета, гниения, грибов, плесени, жуков, синевы и пр.

Какие еще герметики вы производите?

Акриловые, полиуретановые, тиоколовые и гибридные MS и STP полимер, а также герметики для межпанельных швов — как однокомпонентные, так и двухкомпонентные — круглогодичного применения со сроком службы от 10 лет. Они обладают высокой адгезией, эластичностью (от 300%) и деформативностью (от 15%), наносить их можно даже зимой до -10 °С, при этом они не теряют свои свойства.

MS и STP полимер (Gibrid 25.30, 25.40, 33.25, 33.45) — новые изделия в мире герметиков. MS, если по-простому, представляет собой смесь полиуретана и силикона, обладающую всеми их преимуществами, но не имеющую их недостатков. У MS полимера выше защита от ультрафиолета, больший срок службы, нет усадки, он непористый, не накапливает статического притяжения. STP — силан-модифицированный полиуретан. У него также отсутствует усадка, он непористый, с ним можно выполнять работы по мокрому фасаду.

Также в нашей линейке есть герметики однокомпонентные — акрил Sealit (Universal, UniProf), полиуретан (PU-500), двухкомпонентные — полиуретан Sealit (Pride, Pride plus) и тиоколовые Sealit (21, 51, 52 и 53).

Эти герметики являются взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми?

Каждый продукт подходит для конкретного вида работ. Например, двухкомпонентные герметики служат для заделки межпанельных швов в домах. С ними можно работать при минусовых температурах, есть модификации с повышенной эла-



MS и STP полимер (Gibrid 25.30, 25.40, 33.25, 33.45) — новые изделия в мире герметиков.

стичностью и деформативностью Sealit (Pride plus). В то же время тиоколовые герметики (полисульфидные), несмотря на то что по своим свойствам схожи с ними, имеют весомое отличие — обладают маслобензохимстойкостью и в основном применяются для заделки межпанельных швов на предприятиях, стоянках, автозаправочных станциях, деформационных швов автодорог и мостов, взлетно-посадочных полос аэродромов.

Какие еще продукты вы производите?

Мы также производим краски, грунтовки, шпаклевки, штукатурки. На базе контрактного производства выпускаем диоксид титана, который сегодня очень востребован на строительном рынке. Это сырьевой продукт — из него делают краски, штукатурки, шпаклевки, герметики. Наши технологи постоянно отслеживают запросы рынка на диоксид титана, учитывают нюансы, на основании чего постоянно улучшают его качественные характеристики.

Компания существует два года, что изменилось в производстве с момента ее основания?

Мощности: мы начинали работать на двух диссольверах, потом установили два дополнительных, расширили склад.

В 2021 г. было запущено производство красок, штукатурок, шпатлевок и грунтов.

Кто ваши основные клиенты?

Застройщики, строительные бригады и магазины, торгующие строительными материалами, а также компании, производящие капитальные ремонты зданий. Работаем с заказчиками со всей России, а также из Монголии, Казахстана и Белоруссии. Стараемся напрямую сотрудничать именно с исполнителями работ. Это удобно — всегда есть возможность получить обратную связь, чтобы быть в курсе запросов рынка.

Вы консультируете заказчиков на предмет выбора наиболее подходящего для них продукта?

Мы выясняем, на каком объекте и в каких условиях будет эксплуатироваться наш продукт и предлагаем покупателю лучшее решение. По возможности наши специалисты выезжают на место, чтобы верно рассчитать объемы и подтвердить условия эксплуатации. С каждым клиентом мы выстраиваем индивидуальную и наиболее эффективную систему взаимодействий.



Вы не только производители, но и дилеры. Какую продукцию продаете?

По запросам наших клиентов мы решили ввести в ассортимент сопутствующие товары: инструменты для нанесения герметика, антиадгезионный шнур «Вилатерм» (утеплитель), огне- и биозащитные составы. Это позволяет комплексно решать строительные задачи. Как дилеры сотрудничаем с тремя компаниями.

Расскажите о дальнейших планах.

Планируем создать новый продукт (активно ведется разработка), нарастить объемы производства. Расширить присутствие продукции Sealit в СНГ, а также выйти на европейский рынок.



СТРОЙОПТТОРГ



INVAMAT™ — ОГНЕЗАЩИТА ПРЕМИУМ-КЛАССА

«СтройОптТорг» — производитель огнезащитных материалов для строительства и ремонта. Продукцию компании отличают высокое качество и доступные цены. В чем преимущества огнезащитных составов для кабельных линий, терморасширяющихся монтажных пен, противопожарных герметиков и других материалов торговой марки INVAMAT™, рассказывает начальник производства Роман Донских.

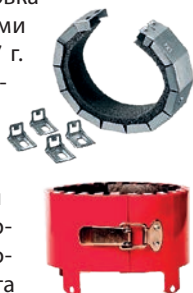


Начальник производства — Роман Донских.

Родился в 1979 г. в Тамбовской области, инженер-технолог. Проработал 10 лет на Тамбовском лакокрасочном заводе, с 2019 г. возглавляет производство огнезащитных материалов в компании «СтройОптТорг».

Роман, «СтройОптТорг» был образован в 2011 г. изначально как оптовая торговая компания. Что сподвигло начать собственное производство?

В 2016 г. руководство компании, проанализировав показатели рынка оптовой торговли и учитывая трансформации, которые происходили на нем в тот период, приняло решение о возможности организации производства огнезащитных материалов. К тому времени был накоплен достаточный теоретический опыт в этой сфере и имелись соответствующие специалисты. Компания арендовала площадку в городе Видном Московской области, сделала ремонт и оснастила ее современным автоматическим оборудованием: диссольтверами, дозирующими установками, технологическими устройствами. В 2017 г. при привлечении технологов процесс был запущен, а год спустя после прохождения испытаний получены первые сертификаты на нашу продукцию. С того момента



начался новый этап развития компании, приоритетом которой стала не столько торговля, сколько производство.

Расскажите об основных продуктах огнезащитной линейки INVAMAT™.

Первое — это терморасширяющиеся покрытия для кабельных линий, которые используются для того, чтобы снизить или максимально сократить распространение огня. Покрытия представляют собой суспензию пигментов, наполнителей, антипиреновых и технологических добавок в водной дисперсии синтетического полимера. Состав их предназначен для уменьшения горючести электрических кабельных линий различных типов: силовых, контрольных, связи и других, имеющих наружные оболочки из резины, ПВХ, полиэтилена. Эти покрытия могут применяться в сооружениях промышленного, гражданского и жилищного строительства, туннелях, коллекторах, а также в подвижном железнодорожном составе.

Второе — это, можно сказать, наш уникальный продукт — терморасширяющаяся огнезащитная монтажная пена, применяемая для герметизации и заделки кабельных проходок. Мы единственные в России, кто производит подобный материал из исходного сырья до конечной стадии продукта, используя собственные мощности.

И третье — огнезащитные герметики как на силиконовой, так и на акрилово-вой основе. Они предназначены для герметизации и повышения огнестойкости кабельных узлов или трубных проходок. В нашей стране насчитывается не более пяти-семи производителей, выпускающих такой продукт высокого качества.

Кроме того, под торговой маркой INVAMAT™ мы производим материалы для огнезащиты металлоконструкций, противопожарные уплотнители, огнебиозащитные составы и пр.



Как вам удается выдерживать конкуренцию на рынке?

Производителей огнезащитных материалов не так много, всех их застройщики, как правило, знают, поэтому в первую очередь важно оптимальное сочетание качества и цены. Мы чувствуем себя уверенно благодаря соблюдению сбалансированного соотношения этих двух характеристик. Наше качество — неизменно высокое, и мы стараемся предлагать выгодные условия заказчикам, такие, например, как отсрочка или помощь в проработке документации. Причем очень часто решающее значение имеет именно помощь в исследовании и подборе наиболее оптимальных материалов, что снижает финансовую нагрузку на застройщика.



В каких проектах были использованы материалы марки INVAMAT™?

Наша продукция применялась при строительстве в Москве ЖК «Царская площадь», «Тушино-2018». С 2018 г. мы плодотворно сотрудничаем с крупным застройщиком — «Ренессанс Констракшн». Сейчас готовим проектную документацию для использования продуктов INVAMAT™ в реализации двух бизнес-центров iCity, которые будут располагаться напротив Москва-Сити.

Кто занимается продвижением вашей продукции?

В основном мы сами ее реализуем, хотя у нас есть небольшая дилерская сеть. Продажи без посредников позволяют нам сохранять конкурентоспособную цену и оперативно работать с заказчиками.

Какие дальнейшие планы развития компании?

Выход на внешний рынок со странами СНГ, где мы можем предложить выгодные условия сотрудничества.

РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

Строй-Версия ООО2

Адрес: г. Москва, Каширское ш., д. 3, корп. 2, стр. 9
Тел. (499) 110-78-45
E-mail: info@st-ver.ru, 112@st-ver.ru
www.st-ver.ru

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

СТ-МАШИН ООО.....6

Тел. (495) 136-50-95
E-mail: info@st-machine.ru
www.st-machine.ru
www.st-bsu.ru
www.stmachine.ru

Акварель-Б ООО.....10

Адрес: Московская обл., г. Щелково, Московская ул., д. 77
Тел.: (495) 973-09-33, (999) 912-04-56
E-mail: akvarel-b@mail.ru
www.akvarel-b.ru

АСК Строй ООО1

Адрес: г. Москва, Ярославская ул., д. 8, корп. 4
Тел.: (495) 766-17-68, (495) 233-62-87
E-mail: info@askstroy.com
www.askstroy.com
www.аскстрой.рф

А-Строй Комплектация ООО11

Адрес: г. Москва, Краснобогатырская ул., д. 89, стр. 1, оф. 443
Тел. (495) 663-38-89
E-mail: info@a-stroy.net
www.a-stroy.net

BELPANEL/ЗНОиМ АО12

Адрес: г. Белгород, Рабочая ул., д. 6
Тел.: (4722) 20-14-76, (4722) 21-35-03
E-mail: belpanel@belpanel.ru
www.belpanel.ru

GENDEL ENGINEERING/ ГЕНДЕЛЬ Инжиниринг ООО14

Адрес: г. Ярославль, Машиностроителей пр-кт, д. 81 В
Тел.: (4852) 59-34-71, (495) 203-76-76
E-mail: info@gendel.ru
www.gendel.ru

ГК «УНИХИМТЕК»15

Адрес: Московская обл., г. Подольск, мкр. Климовск, Заводская ул., д. 2
Тел. (495) 580-38-90
E-mail: zakaz@ograx.ru
www.ograx.ru

ДК-Спецстрой ООО16

Адрес: г. Санкт-Петербург, Караваевская ул., д. 57, лит. Ф, каб. 16
Тел. (812) 603-24-34
E-mail: info@dksspb.ru
www.dksspb.ru

Завод металлоконструкций «Спецпрокат»/ ТСФ «Спецпрокат» ООО18

Адрес: Московская обл., г. Лобня, Краснополянский туп., д. 4
Тел.: (495) 579-40-04, (495) 232-64-64
E-mail: info@metall.ru
www.metall.ru

Изомин ООО17

Адрес: Московская обл., г. Ступино, Промышленная ул., влд. 6, стр. 1
Тел.: (49664) 7-90-09, (495) 789-65-32
E-mail: stupino@izomin.ru
www.izomin.ru

ИНЖЕНЕРИЯ ООО20

Адрес: Московская обл., Щелковский р-н, д. Байбаки, д. 57
Тел.: (495) 150-51-81, (800) 500-60-99
E-mail: mail@ingeneria.net
www.ingeneria.net

Инфострой-МосРег ООО.....22

Адрес: Московская обл., г. Дмитров, мкр. им. Махалина, д. 20, БЦ «Маяк», оф. 321
Тел.: (495) 260-05-13
E-mail: info@stroy-mosreg.ru
www.stroy-mosreg.ru

КИНГСПАН ООО26

Адрес: г. Санкт-Петербург, Пулковское ш., д. 28, лит. А, бизнес-центр «Pulkovo Star»
Тел.: (800) 250-07-65, (812) 602-29-40
E-mail: ceerusales@kingspan.com
www.kingspan.ru

КОГЕН КАЗАНЬ ООО.....27

Адрес: Республика Татарстан, г. Зеленодольск, Промзона Технополис «Новая Тура», пав. 3, пом. 14-13
Тел.: (967) 333-33-62, (908) 611-25-71, (908) 613-00-93, (908) 611-88-71
E-mail: kogenkazan@yandex.ru
www.kogen.pro

Компания Хома ООО9

Адрес: г. Москва, Привольная ул., д. 70
Тел.: (495) 781-66-82
E-mail: zakaz@homa.ru
www.homa.ru

Консалтинговая Группа «ИРВИКОН» ООО.....24

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

МАПЕИ АО28

Адрес: г. Москва, Дербеневская наб., д. 7, стр. 4
Тел.: (495) 258-55-20
E-mail: marketing@mapei.ru
www.mapei.ru

М.С. К ООО30

Адрес: г. Москва, Вернадского пр-т, д. 21, корп. 3, оф. 607
Тел.: (499) 177-29-63
E-mail: info@mstroycomplect.ru
www.mstroycomplect.ru

НПФ «АНЛЕС» ООО32

Адрес: Ленинградская обл.,
Всеволожский р-н, гп. Кузьмоловский,
Заводская ул., зд. 12
Тел.: (800) 100-61-25, (812) 542-25-97,
(812) 542-93-88
E-mail: ask@anles.ru, region2@anles.ru
www.anles.ru

ОФБАУ ООО31

Адрес: г. Москва, Азовская ул., д. 6,
корп. 3
Тел.: (495) 140-15-15, (926) 514-07-68
E-mail: info@ofbau.ru
www.ofbau.ru

ППК «Практика» ООО34

Адрес: г. Москва, Генерала Белова ул.,
д. 43, корп. 2, оф. 27
Тел.: (800) 505-36-05, (495) 950-56-89
E-mail: zakaz@euroluki.ru
www.euroluki.ru

Ривер Груп ООО..... 36, 4 обл.

Адрес: г. Москва, Гостиничная, ул., д. 9,
оф. 444
Тел.: (495) 411-10-77, (985) 411-10-77
E-mail: info@rivgroup.ru
www.rivgroup.ru

RIVERCLACK/Риверлак ООО.....37

Адрес: г. Москва, Ильинка ул., д. 4,
оф. 416
Тел. (495) 137-71-74
E-mail: inforussia@riverclack.com
www.riverclack.net
www.riverclack.com

Рус-Гидро ООО.....38

Адрес: г. Москва, Горбунова ул., д. 2,
оф. 521В, БЦ «Гранд Сетунь Плаза»
Тел. (925) 224-85-90
E-mail: 9252248590@mail.ru
www.ros-hydro.ru

СК Групп ООО39

Адрес: г. Москва, Щелковский пр-д,
д. 9А
Тел. (495) 278-11-37
E-mail: info@s-k-group.ru
www.s-k-group.ru

Спецкоут ООО..... 40

Адрес: г. Москва, Большой б-р, д. 42,
стр. 1
Тел. (495) 142-20-00
E-mail: info@spezcoat.ru
www.spezcoat.ru

STAR CITY/

СТАР СИТИПРОЕКТ ООО.....42

Адрес: г. Москва,
Кадашевская наб., д. 26;
г. Подольск,
Электромонтажный пр-д, д. 11
Тел.: (495) 149-30-03, (999) 679-01-01
E-mail: scginfo@yandex.ru,
scpinfo@yandex.ru
www.starcity.pro

Стройлайн ООО41

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Грузовой пр-д, д. 7
Тел.: (812) 418-39-94, (812) 418-39-95,
(812) 418-39-96, (812) 418-39-97
E-mail: info@stroylinespb.ru
www.stroylinespb.ru

СтройОптТорг ООО 46

Адрес: Московская обл., г. Видное,
Набережная ул., д. 1А
Тел.: (499) 553-01-43
E-mail: msk@invamat.ru
www.invamat.ru

ТАЧ ПРОФ ООО..... 44

Адрес: Московская обл., г. Подольск,
Домодедовское ш., д. 10, пом. 1
Тел.: (800) 201-19-62, (499) 391-33-48
E-mail: info@sealit.ru
www.tachprof.ru
www.sealit.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. Электrozаводская, д. 20, корпус 3
Порядковый номер 32
Дата выхода 18.03.2022 г.
Подписано в печать 11.03.2022 г.
Тираж 5000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (977) 713-47-90

MosBuild

Международная выставка
строительных и отделочных
материалов

29 марта – 1 апреля 2022
Россия, Москва, Крокус Экспо

mosbuild.com

Получите бесплатный билет на выставку
MosBuild 2022 по промокоду: **MAGAZINE**



ENGINEERING GEODETIC INSTALLATION



CONSTRUCTION COMPANY

ИНЖИНИРИНГОВАЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНАЯ КОМПАНИЯ

12+

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ
СВАРОЧНЫЕ РАБОТЫ

ФОРМИРОВАНИЕ
ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ

ГЕОДЕЗИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА

РИВЕР ГРУП

РАСКРЫВАЕТ ГОРИЗОНТЫ

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СПЕЦИАЛИСТОВ КОМПАНИИ ПОЗВОЛЯЕТ ОКАЗЫВАТЬ ПОДДЕРЖКУ СВОИМ ПАРТНЕРАМ В ОБЛАСТИ ПОДГОТОВКИ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ, ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА ВСЕ ВИДЫ РАБОТ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ ХИМИЧЕСКОГО И НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА.

ОБЕСПЕЧИВАЯ СООТВЕТСТВИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ПОДТВЕРЖДАЯ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА, МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ГАРАНТОМ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА.

+7 495 411 10 77
+7 985 411 10 77

Гарантия
качества

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
НА НАС.

11 лет на
рынке

YOUTUBE

INSTAGRAM

ВКОНТАКЕ



INFO@RIVGROUP.RU

WWW.RIVGROUP.RU

127106,
г. Москва, ул. Гостиничная, 9,
офис 444, 4 этаж.

127106,
Gostinichnaya st, 9, Moscow,
4th floor, office 444.

