

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

СТРОИТЕЛЬСТВО 2023

Простые действия по реализации
строительного проекта

Группа компаний «СТАР СИТИ» (Star City)

Функции технического
заказчика

Разработка
проектно-сметной
документации

Производство
металлических конструкций
быстровозводимых зданий

Строительство зданий
и сооружений

Ввод в эксплуатацию
построенных объектов

Благодаря работе наших
компаний построено
и введено в эксплуатацию

более 254 000 м²
зданий и сооружений!

ООО «СТАР СИТИСТРОЙ», ООО «СТАР СИТИПРОЕКТ»
Московская обл., г. Подольск, Электромонтажный пр-д, д. 11
+7 (495) 149-30-03, +7 (999) 679-01-01
scginfo@yandex.ru starcity.pro

KZS КОРОЛЁВСКИЙ ЗАВОД СВАЙ

**КРУПНЕЙШЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ СВАЙ
ДЛЯ ФУНДАМЕНТОВ**

- СОБСТВЕННЫЙ ПРОЕКТНЫЙ ОТДЕЛ
И ПАРК СПЕЦТЕХНИКИ
- ОБУЧЕНИЕ ВАШЕГО ПЕРСОНАЛА
- ИЗГОТОВЛЕНИЕ НЕСТАНДАРТНЫХ
МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ПОД ЗАКАЗ



> 3500 СВАЙ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
МОЩНОСТИ В СУТКИ

24/7 ОТГРУЗКА
СО СКЛАДА

8 495 120 38 00

KZS.RU





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

СТАР СИТИ



РЕАЛИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА ПО ПРИНЦИПУ ОДНОГО ОКНА

Группа компаний «СТАР СИТИ», объединяющая «СТАР СИТИСТРОЙ» и «СТАР СИТИПРОЕКТ», подходит к решению вопросов проектирования и строительства в комплексе, предлагая заказчику полный спектр услуг по принципу одного окна — от предпроектной подготовки до ввода объекта в эксплуатацию. Сотрудничество со «СТАР СИТИ» позволяет инвестору развивать свой бизнес, не отвлекаясь на получение разрешительных документов, строительство и контроль всех этапов проекта. Генеральный директор группы компаний Илья Рязанцев в интервью рассказал, с какими проблемами чаще всего сталкивается инвестор, и как, сэкономяв время и деньги, получить желаемый объект в планируемый срок и в соответствии с проектной документацией.

Илья, как образовалась группа компаний «СТАР СИТИ» и как распределяются задачи между компаниями внутри нее?

С 2018 г. мы предлагали клиентам комплексные решения в получении исходно-разрешительной документации на строительство зданий и сооружений. Мы выступали в качестве технического заказчика, предоставляя услуги, связанные с проектно-изыскательскими работами, управлением строительством и градостроительным консалтингом. На тот момент ассортимент услуг включал в себя 50 наименований.

В 2022 г., отвечая запросу рынка на комплекс работ, связанных с проектированием и строительством, мы расширили спектр наших возможностей и на сегодняшний день успешно работаем по принципу одного окна. Берем на себя полный комплекс работ — от предпроектной проработки до получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. Общее количество предоставляемых услуг выросло до 60 за последний год.

«СТАР СИТИПРОЕКТ» выполняет функции генерального проектировщика на строительных объектах, занимается сбором и подготовкой документов, необходимых для выполнения строительно-монтажных работ.

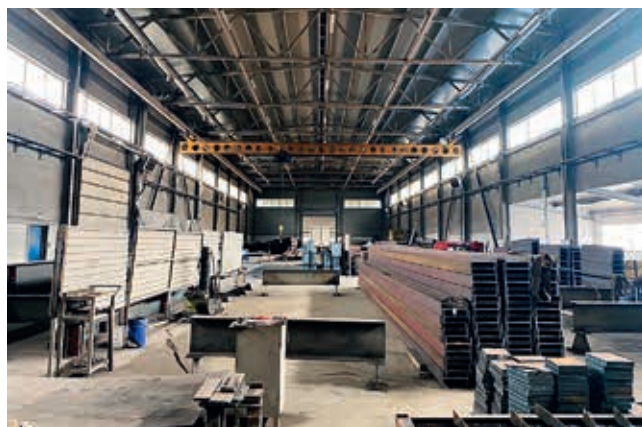
«СТАР СИТИСТРОЙ» обеспечивает строительство объекта, ведет строительный надзор, в том числе и тот, который требуется в соответствии с законодательством РФ. По завершении строительства вновь подключаются специалисты «СТАР СИТИПРОЕКТ». Они занимаются подготовкой документации и получением разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, а также контролируют постановку на кадастровый учет. После того, как объекту присвоен кадастровый номер, заказчик получает свидетельство о праве собственности.

Берем на себя полный комплекс работ — от предпроектной проработки до получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

В чем преимущество принципа одного окна при реализации строительного проекта?

Зачастую на объекте работают несколько субподрядчиков, и каждый отвечает за определенную часть проекта. Из-за того, что они работают несинхронно, появляются ошибки, на их устранение уходят дополнительные время и деньги. Всего этого можно избежать, если подрядчиком выступит группа компаний, которая будет управлять проектом от начала до конца и держать под контролем все его этапы и виды работ.

Инвестор, нанимая отдельных исполнителей на разные виды услуг, вынужден двигаться по проекту последовательно. Мы же многие виды работ можем выполнять параллельно.



Например, готовые разделы проектной документации отдаем на экспертизу, а сами прорабатываем следующие.

Какой путь проходит инвестор от идеи до реализации проекта? С какими проблемами чаще всего сталкивается?

Предположим, инвестор хочет построить здание. Прежде чем приступить к поиску проектной организации, ему необходимо провести предпроектные работы: собрать комплект исходно-разрешительной документации, получить ГПЗУ (градостроительный план земельного участка), провести инженерно-геологические и гидрометеорологические изыскания и многое другое.

Проектную организацию необходимо курировать, а сам проект проверить на соответствие нормам и на отсутствие ошибок, из-за которых в проекте могут возникнуть конструкции и материалы, без которых можно обойтись, тем самым уменьшив затраты на строительство. Все это задачи экспертной организации и дополнительная нагрузка на инвестора, который будет проводить тендер и выбирать исполнителя.

По итогам экспертизы инвестор получает либо положительное заключение, либо заключение с указанием несоответствий нормам или иных ошибок. Во втором случае проектная организация обязана устранить недочеты. Если в ходе экспертизы выявлены возможности удешевить проект, и инвестор предъявляет это проектировщику, то тот в свою очередь имеет право отказать, ссылаясь на первоначальные договоренности, не предусматривающие внесение изменений в проект. В этом случае за работу придется доплатить.

На следующем этапе необходимо собрать и подать документы на получение разрешения на строительство. Нередко заказчик получает отказ с обтекаемой формулировкой, к примеру, «несоответствие ГПЗУ». К сожалению, в отказе не принято указывать конкретное несоответствие и ошибки в проектной

и исходно-разрешительной документации. Например, если бы было указано, что пандус или входная группа попадает в зону, недопустимую для размещения объекта, то было бы понятно, что конкретно нужно исправить в проекте. Инвестор может неоднократно получать отказы, не понимая причины, теряя деньги и время.

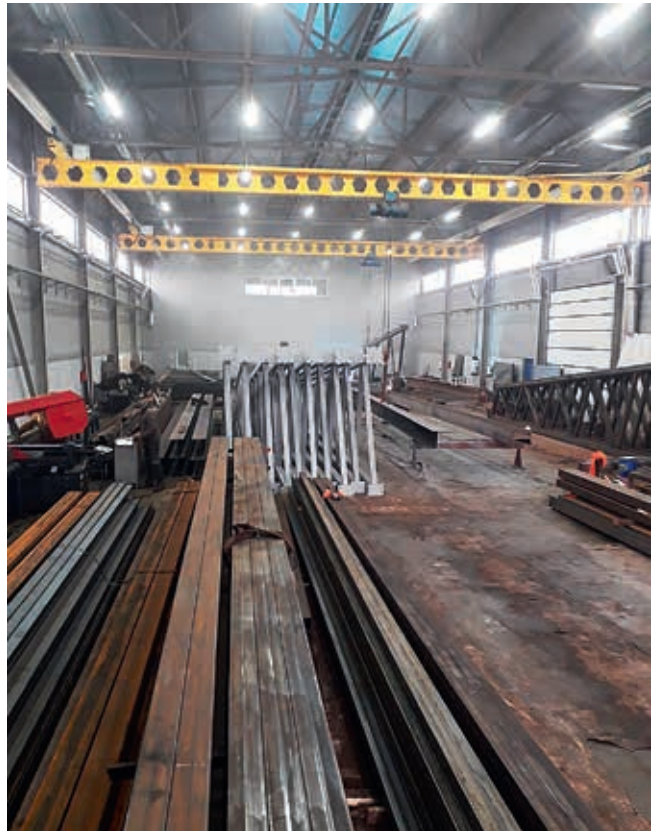
После того, как разрешение на строительство получено, инвестор выбирает строительную компанию и передает ей проект. Параллельно привлекает специализированную организацию с соответствующими допусками для осуществления контроля строительства. Отхождение от проектной документации в процессе стройки — частая практика. Пересмотр планировок, замена стройматериалов, увеличение площади — все это может грозить штрафами от 500 тыс. до 1 млн руб. вплоть до приостановки строительства. Именно поэтому квалифицированный контроль очень важен.

В случае, если изменения в проектную документацию все-таки приходится вносить в процессе стройки, важно знать некоторые тонкости: четко обосновывать внесенные корректировки и грамотно готовить уведомления в надзорные службы. Естественно, заказчику — не профессионалу в этой сфере разобратся будет непросто.

Итак, строительство завершено. Если его контроль осуществлял сам инвестор, то теперь ему необходимо принять объект и получить от подрядчика полный пакет документов, включая акты на скрытые работы и исполнительную документацию. Если документы выданы не в полном объеме, то инвестор не сможет получить заключение о соответствии построенного объекта проектной документации, а вместе с ним и разрешение на ввод объекта в эксплуатацию.

Появляется новая задача — добиться полного комплекта документов от подрядчика. Затем всю документацию необходимо передать в Государственную инспекцию строительного надзора. Надзорная служба выезжает на объект с проверкой. Если комиссия обнаружила нарушения, в выдаче разрешительной документации откажут. Инвестор будет вынужден вновь обращаться к подрядчику с требованием устранить замечания комиссии.

Получив заключение о соответствии, заказчику необходимо провести еще один комплекс работ: подготовить специальные акты, схемы посадки зданий, инженерных сетей, лабораторные исследования воды, радиации и т.д. Часть этих работ выполняют аккредитованные организации. Стоит учесть, что все эти работы обязательны не для каждого объекта.



И наконец, заключительный этап — обращение в орган исполнительной власти, выдавший разрешение на строительство, с заявлением о выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. Как только разрешение получено, объект можно поставить на кадастровый учет и получить свидетельство о праве собственности.

Если инвестор проделывает всю эту работу самостоятельно, то временные рамки реализации всего проекта увеличатся в два-три раза, а стоимость может вырасти на 30–50%.

Как ваша компания помогает инвестору сэкономить время и деньги?

Инвестор приобретает землю, согласовывает проект, всю остальную работу мы берем на себя. Таким образом, заказчик не участвует как исполнитель в проектах, не ищет подрядчиков, не занимается получением разрешений, не готовит исполнительную документацию и многое другое, описанное выше.

Мы проводим предпроектные работы. На этапе проектирования оцениваем, за счет чего возможно уменьшить стоимость продукта без ущерба его несущей способности и эксплуатационным характеристикам. Проверяем соответствие проекта нормам и предпроектной документации, техническим условиям, ГПЗУ. Проводим внутренний контроль проектной документации, получаем разрешение на строительство. Если госорганы предъявляют замечания, то по итогам проверки проектной и исходно-разрешительной документации мы их устраняем и получаем разрешение. После чего силами собственных строительных бригад строим объект, взаимодействуем с надзорными службами. Если в ходе строительства у нас появляются предложения, как можно оптимизировать проект, либо у заказчика возникает потребность внести изменения, мы подаем необходимые сведения в надзорные организации, вносим изменения в проектную документацию и разрешение на строительство.





Инвестор от нас получает отчеты о ходе проектирования и строительства, а в завершении работы — полный комплект документов.

В результате в завершении стройки объект полностью соответствует обновленной проектной документации и разрешению на строительство.

Мы четко понимаем все особенности работы: какая и в каком объеме должна быть предоставлена исполнительная документация, какие акты на скрытые работы и лабораторные заключения необходимы и многие другие тонкости.

Инвестор от нас получает отчеты о ходе проектирования и строительства, а в завершении работы — полный комплект документов. Самостоятельно инвестор забирает свидетельство (выписку из ЕГРН) из Росреестра.

Наверняка в вашей деятельности сложно гарантировать сроки исполнения, так как практически каждый этап проекта требует согласования с государственными организациями.

В дорожной карте мы прописываем все этапы работы и планируемые сроки реализации проекта. Точные сроки, как вы верно заметили, дать невозможно.

Мы можем запланировать реализацию проекта, например, в течение 12 месяцев, но стоит учесть особенность работы госучреждений: одно и то же согласование они могут выдавать в течение 7–30 дней.

Большой опыт взаимодействия с госструктурами помог нам выработать алгоритм работы, опираясь на который и действуя в рамках законодательства, мы не приостанавливаем определенные виды работ, а при необходимости параллельно вносим изменения в документацию и проходим согласования.

В нашей практике не раз удавалось ввести объект в эксплуатацию раньше планируемого срока. При этом по некоторым объектам бывали задержки до двух месяцев. Все возможные риски мы подробно прописываем в дорожной карте вместе с обоснованием причин возможных задержек.

Наш принцип — прозрачно и детально прописать все этапы проекта и его реализации, отразив те работы, которые могут потребовать дополнительное время.

Расскажите, пожалуйста, о проектах, реализованных за последний год.

Один из крупных проектов — производственное здание по изготовлению кабельной продукции площадью 29 тыс. м² в Подольском районе Московской области. Мы выполнили предпроектную проработку, разработали проект, прошли экс-

пертизу, разработали и получили свидетельство архитектурно-градостроительного облика (АГО), получили разрешение на строительство. На 2023 г. запланированы строительные работы. Это будет одно из крупных производств в Москве и Московской области.

Другой объект — производственный комплекс мебельной фабрики в Дмитровском городском округе Московской области. Технологический комплекс по изготовлению мягкой мебели премиум-класса состоит из шести зданий, площадь каждого 1960 м². Нашими силами была осуществлена предпроектная проработка земельного участка, подготовка проектной документации, получено разрешение на строительство. В данный момент выполняем строительные-монтажные работы.

Кроме того, у нас в работе несколько объектов площадью от 4500 м²: административно-бытовые здания, складские и производственные комплексы, многофункциональные здания.

Возможен ли вариант, что вы оказываете не полный комплекс услуг, а подключаетесь только на определенном этапе?

Да, бывает, что к нам обращается заказчик, вынужденно отказавшийся от услуг генерального подрядчика. Многочисленные расхождения на стадии проектирования, несоответствие конструкции проектной документации, штрафы, приостановка строительства — проблемы, из-за которых инвесторы разрывают договоры.

Мы изучаем объект, готовим дефектные ведомости, осуществляем аудит на соответствие фактически построенного объекта проектной документации. Проводим строительную экспертизу, в ходе которой определяем, угрожают ли выявленные несоответствия эксплуатации здания, его несущей способности. При необходимости корректируем проект, усиливаем конструкцию, достраиваем и вводим в эксплуатацию.

Среди дополнительных услуг, которые мы оказываем клиентам, — разрешение форс-мажорных ситуаций, связанных с отказами, полученными от государственных органов на разных стадиях реализации строительных объектов, а также юридическое урегулирование вопросов несоответствия поданных заявителем документов во внесудебном порядке.

Для реализации такого обширного комплекса работ нужны специалисты разного профиля.

В команде — руководители проектов, главные инженеры, архитекторы, специалисты сметного отдела, директор по строительству, начальники участков. Строительные бригады формируем исключительно из специалистов с российским гражданством.

Наши сотрудники состоят в НОСТРОЙ (Национальный реестр строителей) и НОПРИЗ (Национальный реестр специали-



стов в области инженерных изысканий и архитектурно-строительного проектирования). Войти в эти реестры могут только профессионалы, имеющие опыт работы не менее пяти лет по профилю и прошедшие аттестацию.

«СТАР СИТИСТРОЙ» и «СТАР СИТИПРОЕКТ» имеют сертификаты системы качества ИСО, соответствие стандарту мы подтверждаем ежегодно.

Кроме этого, мы состоим в саморегулируемой организации «Межрегиональный альянс строителей», ассоциации экспертно-аналитического центра проектировщиков «Проектный портал», Российском центре сертификации.

Руководители компаний отмечены грамотами Министерства строительного комплекса и почетными знаками «Строительная слава».

Надежную высокопрофессиональную команду я считаю ключом к успеху бизнеса. И рад, что именно такая команда меня окружает. Благодарен каждому, кто вносит вклад в наше общее дело.

Возможно, при решении задач, которые ставят перед вами клиенты, требуется подключение партнеров.

С кем и по каким вопросам вы сотрудничаете?

Мы работаем в тандеме со специалистами, выполняющими экспертизу документации, инженерные изыскания на участках, кадастровые работы. В своих партнерах мы уверены, сотрудничаем с ними не один год.

Наш принцип — прозрачно и детально прописать все этапы проекта.

Ваша деятельность сосредоточена только в Москве и области?

Цель компании — снять нагрузку с заказчика и выдать качественный продукт. Под качеством мы подразумеваем соответствие построенного объекта градостроительным требованиям РФ и желаниям заказчика, реализацию проекта в запланированный срок. Учитывая наши ресурсы, мы гарантируем высокое качество всего комплекса работ в Москве и Московской области. В регионах проводим только строительно-монтажные работы, включая взаимодействие с местными администрациями и государственными надзорными службами.

Насколько развит рынок в вашей сфере и какое место ваша компания занимает на нем?

Рынок строительства некоммерческой недвижимости сейчас очень нестабильный. И клиенты, и заказчики приспособились



к сложившейся в стране ситуации. При этом работы хватает всем исполнителям. Компаний, которые выполняют полный комплекс услуг, как мы, по принципу одного окна, немного. Мы входим в топ-10.

Если инвестор нуждается в специалистах вашего профиля, на что ему нужно в первую очередь обратить внимание при выборе исполнителя?

Главное при выборе любого специалиста — это прозрачность его работы и профессиональные компетенции.

Пристально стоит посмотреть на дорожную карту, оценить, насколько объективно и детально она прописана, учитывает ли многочисленные риски отклонения от сроков и стоимости.

Если исполнитель дает 100%-ную гарантию реализации проекта в срок, это должно насторожить инвестора. Можно с точностью просчитать норму выработки каменщика, но не полноценную реализацию крупного строительного проекта, который предусматривает массу согласований и получение разрешительной документации от государственных структур. Стоит учесть также, что услуги профессионалов всегда востребованы и не могут стоить дешево.

Из чего складывается стоимость ваших услуг?

За годы практики выведена формула: проектно-изыскательские работы составляют от 5 до 10% бюджета строительно-монтажных работ (сметы на строительство), услуги технического заказчика (контроль всех этапов реализации проекта, включая надзор) — от 2,5 до 3,5% от стоимости строительства объекта. Затраты непосредственно на строительство рассчитываются исходя из площади объекта и проектной документации.

Какой вы видите компанию через пять лет?

Мы не гонимся за большим количеством объектов и берем в работу не более 10 объектов в год. Это позволяет качественно проектировать, строить и в срок вводить объект в эксплуатацию. Объекты бывают разные, и годовая выручка колеблется от 100 до 500 млн руб. Наш показатель роста — это качественно оказанные услуги.

План компании — войти в тройку лидеров, готовых удовлетворить потребности инвесторов в реализации строительного объекта под ключ. Мы нацелены на крупномасштабные проекты общей площадью от 100 тыс. м² в год.

Вы производите впечатление глубоко увлеченного своим делом человека. Что для вас главное в работе?

Мне важно чувствовать нашу потребность на рынке и отвечать запросу инвестора в полной мере, предоставлять полный комплекс услуг качественно и своевременно. Это удается благодаря нашей команде, в которой каждый — профессионал своего дела.

МИРОСЛАВ ПОЖАР: «ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА НА РЫНКЕ ФАСАДНОГО ОСТЕКЛЕНИЯ ДОСТИГАЕТСЯ БЛАГОДАРЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫМ РЕШЕНИЯМ»

Российская инжиниринговая компания «Эргохаус» проектирует, поставляет и монтирует нестандартные светопрозрачные конструкции премиального качества более 15 лет. За это время она проделала большой путь от дилера ведущих европейских производителей, таких как Keller, Solarlux, Pauwels Wintergardens, Q-railing, MNB, SCHUCO и других, до группы компаний полного цикла, которая успешно развивает собственное производство и планирует вывести на российский рынок полностью отечественный продукт, который по техническим характеристикам не уступает европейским аналогам. Изначально компания сделала ставку на высочайшее качество конструкций, которое выражается в долговечности эксплуатационных характеристик и подтверждается отсутствием рекламаций, а также постоянно расширяющимся пулом заказчиков. Компания уже реализовала свыше 730 проектов — преимущественно в сфере частного домостроения. В 2011–2012 гг. она стала одним из первопроходцев по внедрению в России фасадного панорамного остекления с тонким профилем, позволяющим создавать полностью стеклянные стены. Более того, она первой вывела на российский рынок такие фасады со стеклопакетами отечественного производства, тем самым снизив их стоимость. Накопленный опыт в сфере создания сложных светопрозрачных конструкций позволил «Эргохаус» приобрести компетенции экспертного уровня. Сегодня в компании работают более 100 человек, действует собственная программа подготовки инженеров и монтажников, реализуется профильный просветительский проект. Коммерческий директор компании «Эргохаус» Мирослав Пожар дал экспертную оценку текущей ситуации на рынке остекления, рассказал об актуальных трендах и соответствующих им планах компании.

Какие тенденции вы видите сегодня на рынке и насколько повлияли на него антироссийские санкции?

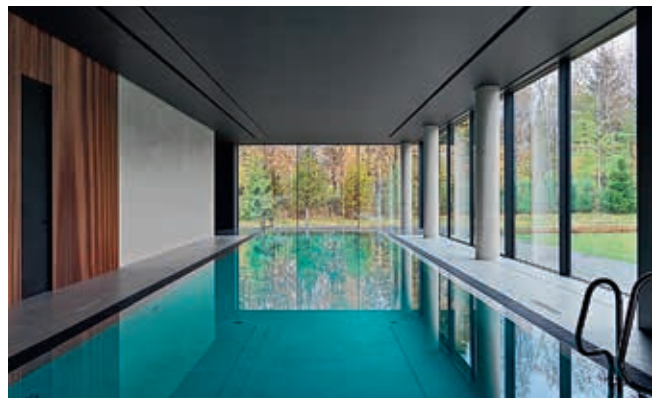
Индустрии остекления в целом повезло, поскольку оконные конструкции не попали в санкционные списки. Поэтому в нашей сфере сохраняется возможность привозить продукцию из Европы. Глобальных проблем, которые приводят к срывам контрактов, нет. Есть только некоторые вполне решаемые сложности с ввозом комплектующих. Что касается европейских поставщиков, то были единичные случаи ухода с российского рынка. Большинство западных партнеров проинформировали нас, что бизнес для них важнее политики, и продолжают осуществлять поставки.

Безусловно, мы видим тенденцию на увеличение стоимости, что закономерно после двух лет пандемии и в текущих политических условиях. Из-за роста цен на энергоносители и металлы производители повышают стоимость комплектующих и готовых изделий. Если раньше цены менялись один раз в год в связи с инфляцией, то сейчас этот процесс не прекращается, носит массовый характер. Конечно, это сказывается на ценах для конечного потребителя. Тем не менее наш рынок демонстрирует устойчивость. Я считаю, что 2023 г. будет подъемным для нашего сегмента. По крайней мере, компания «Эргохаус» настроена на серьезный рост.

Тенденция переориентации российских производителей окон и других светопрозрачных конструкций на азиатских поставщиков заметна?

Безусловно, кто-то из наших коллег уже начал поставки на российский рынок турецкой и китайской продукции. У поставщиков из этих стран действительно есть интересные предложения. Но мы пока эти рынки только изучаем, поскольку очень серьезно относимся к вопросу качества. С самого начала мы ориентировались на создание конструкций не просто премиального, а суперпремиального уровня по техническим и эксплуатационным характеристикам.

Однако вопрос снижения цен для вас в текущих условиях тоже актуален. Как удаётся его решать?



Дом из архитектурного бетона в поселке «Миллениум Парк»

Наш опыт показывает, что оптимальный баланс цены и качества на рынке остекления достигается вариативностью, возможностью предложить заказчику какую-то альтернативу. Конечно, компаниям, которые до недавнего времени являлись дилерами нескольких европейских брендов, сейчас приходится тяжело, некоторые из них закрылись. Но мы к нынешним событиям подошли подготовленными, поскольку имеем договорные отношения с более чем 50 европейскими поставщиками — как широко известными, так и не очень. В свое время мы приложили немало усилий для налаживания таких контактов, поскольку искали самых лучших производителей в Европе на специализированных выставках, в целом очень глубоко изучили рынок. Однако самым важным фактором, влияющим на цены, является то, что мы еще в 2014 г. открыли собственное производство. В совокупности наш большой опыт, связи со многими поставщиками, а также наличие производственной площадки позволяют нам предлагать клиентам альтернативные решения. По сути, уровень нашей технической экспертизы сегодня таков, что мы можем сочетать в одном проекте конструкции пяти-шести разных производителей. Тем самым достигаются поставленные заказчиками нестандартные задачи, причем за оптимальную цену.

Каким путем вам удалось прийти к такому высокому экспертному уровню в вашей деятельности?

На начальном этапе Ergohaus работал только с импортным товаром и занимался интерьерным остеклением. С первых дней у нас трудились три инженера с опытом в остеклении, что вообще-то не является нормой для многих других компаний, где буквально могут чертить проект чуть ли не на коленке. Мы сразу решили, что будем работать так, чтобы потом ничего не надо было исправлять. Конечно, этот подход поставил нашу компанию на ценовой уровень выше рынка, но качество оправдывало затраты. Даже сегодня иногда клиенты, которые у нас 10 лет назад заказывали, например, душевую кабину, при ремонте просят ее перевесить, потому что она и выглядит хорошо, и служит как новая. По сути, с первых дней мы продавали не только нашу продукцию, но и экспертность, уровень которой постоянно повышали. Что касается ассортимента, то помимо предметов для интерьера мы сразу поставляли зимние сады, двери-гармошки, остекление для оранжерей, зоны патио, веранд, террас и подобные нестандартные конструкции. Все это и сейчас востребовано нашими заказчиками в рамках комплексных проектов. Однако с конца 2011 г. основной нашей сферой деятельности стало фасадное остекление. Практически тогда же мы познакомились с принципиально новым видом конструкций — панорамным остеклением с тонкими профилями — и гордимся тем, что стали одним из первых поставщиков этой продукции на российском рынке. В настоящее время проектирование, поставка и монтаж фасадного остекления с тонкими профилями является нашим основным направлением деятельности.

Важной вехой в развитии нашей компании стал 2014 г., когда мы открыли собственную производственную площадку. Это позволило нам, как я уже говорил, снизить стоимость конечной продукции. На тот момент мы приобрели оборудование одной из европейских фабрик, прошли обучение для того, чтобы иметь возможность обрабатывать различные профили и использовать местные стеклопакеты. Мы заключили соглашение с двумя крупнейшими российскими производителями стеклопакетов, и с тех пор они делают их для нас в соответствии с более высокими требованиями, чем прописано в ГОСТах. Например, стандарты допускают отклонение одного стекла от другого. То есть окно длиной в 5 м может иметь отклонение в 5 мм. Но для наших конструкций это недопустимо. Поэтому наше сотрудничество с российскими производителями подкреплено дополнительными договорными обязательствами, что все равно дешевле, чем возить стеклопакеты из-за рубежа.



Объект СПА и зимний сад в частном доме в Барвихе

В настоящее время проектирование, поставка и монтаж фасадного остекления с тонкими профилями является нашим основным направлением деятельности.

По сути, сегодня мы привозим из Европы только полностью собранные окна с деревянными профилями, а также эксклюзивные зимние сады, «гармошки», встраиваемые в кровлю фонари и тому подобные решения. Конструкции с алюминиевыми и стальными профилями полностью производим на своем предприятии, закупая профили и комплектующие у ведущих зарубежных и российских поставщиков.

Какой основной принцип вашей работы?

Хочется подчеркнуть, что на каждом этапе нашего развития мы придерживались принципа индивидуального подхода к проекту. Какой бы сложной ни была задача, поставленная перед нами клиентом, мы никогда не пытались подгонять проект под имеющиеся у нас стандартные возможности. Напротив, мы искали решение. Если мы не можем выполнить задачу силами тех поставщиков, с которыми уже работаем, то ищем новых. Именно таким путем мы развивали свои познания, исторически повышали свой уровень экспертности параллельно с ростом оборотов. Соответственно, расширился и наш ассортиментный ряд.



Дом из архитектурного бетона в поселке «Миллениум Парк»

Можете привести примеры реализации уникальных проектов?

Все наши проекты нестандартные и уникальные. В качестве примера могу привести дом в коттеджном поселке Обушково. Проект мы реализовали вместе с архитектором Александрой Леонтьевой. Это очень красивый дом с панорамным остеклением. В прошлом году за него наша компания получила золотой знак на фестивале зодчества. Также для одного из заказчиков мы пристраивали к дому стеклянные беседку и сауну. Причем сауна интегрирована в черный стеклянный куб, одна сторона которого полностью прозрачна и позволят любоваться видом на внутренний дворик и сад во время СПА-процедур.

Какими преимуществами обладает панорамное остекление с тонким профилем, которое вы выделили в качестве вашего основного направления деятельности?

Это эволюционная веха в развитии оконного остекления. Несущим элементом в таких конструкциях является не алюминиевый или какой-то другой профиль, а само стекло. Профиль в них очень тонкий — всего не более 3 см. Он служит соединительным материалом, на который крепится фурнитура и с помощью которого осуществляется скрепление створок между собой. Технология позволяет делать огромные панорамные окна. На сегодняшний день их размер может достигать 6 м в высоту и 6 м в ширину. Это дает возможность фактически создавать стеклянные стены в домах. Причем мы предлагаем фасадные конструкции с возможностью открывания. Так, используя базу системы Keller, створки можно открывать на ширину до 20 м. Секрет в том, что при этом необходимо соблюдать оптимальное соотношение площади стекла и створки, которая не может быть площадью более 12 м² и весом свыше 1 т.

Наверное, с внедрением таких конструкций в России с ее холодным климатом, где к тому же люди привыкли к толстым стенам и небольшим окнам, возникают сложности?

Вообще данные конструкции появились в мире в начале 2000-х гг. На тот момент всего две-три компании ввозили их в Россию. Когда мы занялись этим направлением, рынок был очень сложный — приходилось справляться с абсолютным незнанием людей относительно возможностей стекла, преодолевать инерцию. На самом деле такие конструкции значительно улучшают качество жизни, ведь мы живем в таком регионе, где солнца не так много в течение года. Соответственно, если через большие окна попадает много света, это хорошо сказывается на здоровье и настроении. При этом опасаться за безопасность

и энергоэффективность такого остекления совершенно не стоит. Мы с экспертной уверенностью можем заявить, что снижение количества профиля улучшает общие технические показатели фасадов, в том числе теплоизоляцию и защиту от ветра, поэтому они становятся все более востребованными в мире. В настоящее время уже порядка 20 компаний в мире производят подобные фасадные решения, тогда как еще 10 лет назад их было несколько.

Что важно учитывать при выборе проектировщика и поставщика подобных решений?

Важно учитывать, что не вся продукция адаптирована под российский климат. Мне приходилось сталкиваться с тем, что некоторые поставщики предлагают продукцию каких-то, например, португальских или греческих компаний, которая явно для холодных российских зим не подойдет. В таких системах имеются так называемые мосты холода, и в итоге их использование требует дополнительного обогрева. Поэтому заказчикам этих дорогостоящих конструкций важно выбрать действительно профессионального подрядчика, который будет использовать самые качественные фасадные решения. Наша компания относится к их числу, и мы сотрудничаем исключительно с проверенными поставщиками, такими как Keller, SCHUCO и другими.

Как организовано ваше производство?

Мы приобрели в собственность большой участок на территории бывшего завода «Энергомаш». Цех, который организован по примеру аналогичных площадок в Германии, Швейцарии и других европейских странах. Это большое, чистое и очень светлое помещение с выровненными полами и стенами. Мы используем абсолютно роботизированные станки, работа на которых исключает ошибку. Никакие данные на них не вводятся вручную, и заказ в цифре переводится на программный модуль самого станка. Операции проводятся в цифровом поле роботом, а человек задействован только для контроля. Автоматизация процессов дает безупречное качество и идеальную подгонку.

У вас есть собственная монтажная служба или вы привлекаете подрядчиков?

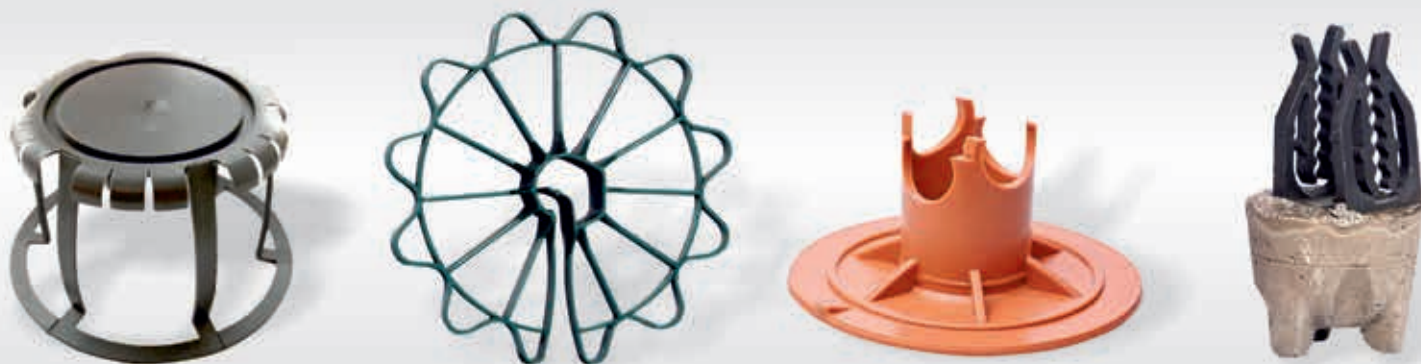
На определенном этапе развития компании мы приняли решение уйти от заказного монтажа. Это достаточно распространенная практика на рынке остекления, и в целом приходится признавать, что собственные монтажные бригады есть далеко не у всех. Это приводит к определенным сложностям. Бывают даже такие случаи, что основной объем монтажа сделан, наемные рабочие уходят, оставив множество недоделок. В нашей компании такое исключено.

Какие планы строит ваша компания в текущей экономической ситуации на среднесрочную перспективу?

Мы намерены удерживать ведущие позиции на рынке в сегменте остекления частного домостроения. Но также хотим более активно сотрудничать со строительными компаниями в сфере возведения коммерческой нежилой недвижимости. Наши решения могут быть востребованы ресторанами, отелями, частными школами, а также в клубных жилых домах. Возможности нашей производственной площадки в настоящее время используются не более чем на треть, и мы хотели бы расширить их за счет вхождения в относительно новый для себя коммерческий сегмент. Ну и, конечно, будем повышать уровень экспертности — в этом году планируем уделить особое внимание производству перспективных фасадных конструкций со стальными профилями.

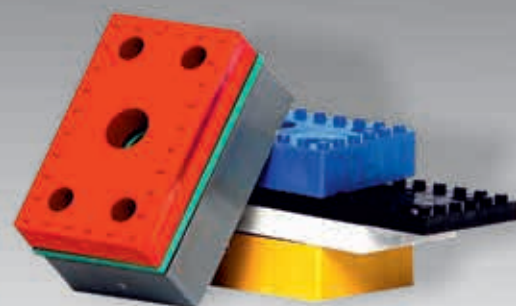


Объект СПА и зимний сад в частном доме в Барвихе



ФИКСАТОРЫ ДЛЯ АРМАТУРЫ

- Пластиковые
- Бетонные
- Комбинированные



+7 (800) 301-40-05

+7 (495) 255-49-35

+7(812) 245-34-05



Более 200 наименований

ИЗДЕЛИЙ ДЛЯ МОНОЛИТНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА

- Пластиковые трубы
- Монтажные коробки
- Заглушки для пустотных плит,
перекрытия

Комплектующие для опалубки

- Стяжные винты
- Гайки
- Замки
- Балка ДБК



www.tehnoplast.pro

mail@tehnoplast.pro



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ «АВИАЛЬПРО»



АВИАЛЬПРО

АЛЕКСАНДР МИНЧЕНКО: «МЫ НЕ ИЩЕМ ЛЕГКИХ ЗАКАЗОВ. ОНИ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ РАЗВИВАТЬСЯ»

Производственная компания «АВИАЛЬПРО» специализируется на изготовлении металлоизделий для внутренней и внешней отделки зданий по индивидуальным проектам заказчиков. Предприятие зарегистрировано в 2017 г., но отсчет создания бизнеса владелец и руководитель Александр Минченко ведет с 2001 г., когда известный в Наро-Фоминском районе Московской области предприниматель Дмитрий Морозов основал фирму-предшественницу — производственную компанию «Авиаль». Все ее сотрудники перешли на работу в новую компанию.

Александр, почему вы сохранили название старого предприятия, хотя создали новое?

Я был вдохновлен примером активной предпринимательской деятельности Дмитрия Морозова, который с нуля создал производство металлического сайдинга. Все началось в 2001 г. с возведения нового производственного цеха и реконструкции заброшенного строения на землях бывшего колхоза «Нара» в деревне Софьино. Спустя лет пять-шесть, очевидно, почувствовав новые веяния на рынке отделочных материалов, он начал выпуск металлических кассет разных форматов для вентилируемых фасадов. Для этого ему пришлось заменить прокатное оборудование на дорогостоящие немецкие станки. Немало объектов в Наро-Фоминске и Московской области он облицовывал своими изделиями, получив заслуженное уважение и признание. К сожалению, Морозов скоропостижно скончался в 2010 г.

Компания перешла к сыну и некоторое время продолжала делать фасадные кассеты. Но обстоятельства на рынке вновь изменились, количество заказов уменьшилось. В 2017 г. новый владелец решил закрыть производство и распродать имущество. Ознакомившись с ситуацией, я решил продолжить дело, начатое Дмитрием Морозовым. Выкупил производственное оборудование и объекты недвижимости, учредил новую компанию, но обеспечил преемственность в наименовании, сохранив тем самым историю предприятия.



Вы продолжили выпуск металлических фасадных кассет?

Производство кассет — одно из основных направлений нашей деятельности, но мы отдаем себе отчет в том, что востребованность этих изделий снижается. На фасадах все чаще видим стекло, натуральный и декоративный камень, изделия из других материалов. Металлические кассеты из оцинкованной стали остаются в небольших и бюджетных проектах. Именно уменьшение количества заказов на металлические



кассеты стало одной из причин закрытия компании-предшественницы.

Я воспринимаю этот факт как важное свидетельство того, что бизнес должен развиваться, если не хочет погибнуть. Нужно всегда держать руку на пульсе, следить за ситуацией на рынке, улавливать тенденции, оперативно учитывать их в своей деятельности.

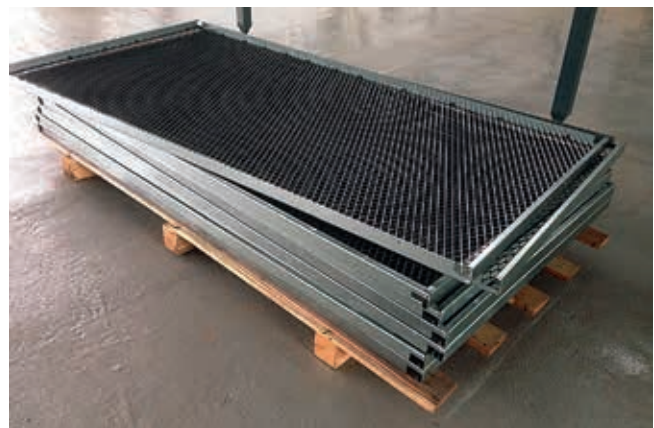
Сейчас мы нацелены на совершенствование технологий, необходимых для выпуска сложных декоративных фасадных изделий, прежде всего из алюминия.

Развиваем производство потолочных систем типа Hook-on, стеновых панелей для внутренней отделки, в которых используются декоративные просечно-вытяжные сетки (ПВС). Эти изделия обретают популярность в России. Применение декоративных ПВС для изготовления фасадов, несомненно, является интересным решением в дизайне и архитектуре и будет набирать обороты. Мы — активные сторонники использования данного материала в строительстве и реконструкции, имеем опыт и технологии работы с ним, постоянно их совершенствуем.

В Москве есть значимые проекты, в которых на фасаде применены декоративные просечно-вытяжные сетки?

В качестве примеров действующих проектов можно выделить строительство по заказу ГМИИ им. А.С. Пушкина здания Депозитарно-реставрационного и выставочного центра в Малом Знаменском переулке. Другой, не менее интересный проект — ЖК «Дом со смыслом Logos» на Даниловском Валу. На фасадах этих объектов планируется использовать изделия, выполненные из алюминиевых декоративных ПВС. Проекты очень сложные, но архитекторы утверждают, что отказываться от заявленных концепций не намерены.

В числе уже реализованных проектов обращу внимание на здание Музея русского импрессионизма. Техническая проработка изделий для оформления фасада данного проекта осуществлялась в России, в ней участвовали работники и нашей компании. Но сами панели были изготовлены в Италии. Итальянская сетка — продукт качественный, но сегодня достойные аналоги производят и в России. Что касается изготовления самих панелей, то сейчас мы делаем даже более сложные панели, чем те, что были использованы в облицовке музея.



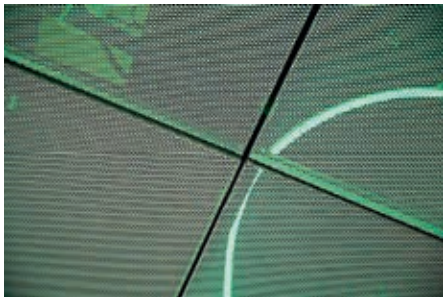
Каковы нынешние возможности вашего производства в решении таких сложных задач?

В апреле 2019 г. наше производство посетил управляющий директор итальянской фирмы Fratelli Mariani S.p.A. др. Лука Дзанетти. Компания Mariani специализируется на производстве ПВС и ведет отсчет своей деятельности с 1929 г. Ознакомившись с образцами нашей продукции, г-н Дзанетти отметил высокий уровень технической обеспеченности и квалификацию работников компании «АВИАЛЬПРО» в части изготовления изделий из ПВС. Он сделал нам выгодное предложение по прямым поставкам ПВС из Италии. Мы подписали Меморандум о развитии взаимоотношений, предусматривающий кооперацию в сфере металлообработки, прежде всего в развитии на оборудовании «АВИАЛЬПРО» производства изделий из металлической ПВС, изготавливаемой на фабриках Mariani, для их реализации в различных проектах на территории России. В 2020 г. мы начали работу в рамках меморандума и надеемся на продолжение сотрудничества.

У нас есть очень большое желание работать в этом направлении. Мы тестируем свои возможности, изготавливаем образцы, показываем их заказчикам. Понимаем, что многое еще нужно осваивать, есть много нюансов, о которых мы, может быть, пока даже не знаем. При этом я считаю, что, когда речь идет о замене импортных изделий в российских проектах, необходимо смелее применять наработанный опыт и технологии зарубежных партнеров самим.

Компания располагает необходимыми для этого помещениями площадью более 2000 м², оснащенными современным оборудованием производства России, Германии, Италии, Китая и других стран, которое позволяет достигать большой точности и высокого качества изделий из различных металлов.





У нас развиваются участки сборки изделий, оснащенные различным инструментом, аппаратами контактной, полуавтоматической, аргондуговой и лазерной сварки.

В 2022 г. создан участок подготовки поверхности алюминия к покраске. Участки порошковой окраски и сублимации обеспечивают оперативность выполнения заказов и контроль качества готовых изделий на единой производственной площадке. Красим полимерным порошковым покрытием в любой цвет по таблицам RAL Classic/Design/Effect в двух камерах полимеризации длиной 7,5 и 3,2 м, которые позволяют производить работы с изделиями различной длины и объема.

В 2022 г. начали активно заниматься изготовлением алюминиевых панелей. Сейчас можем изготовить панели любой сложности. Подтверждением этому является выполнение заказа по изготовлению декоративных алюминиевых панелей для наклонных колонн, а также стеновых панелей, декорированных индивидуальным профилем для vip-зоны 462-метровой башни общественно-делового комплекса «Лахта-центр» в Санкт-Петербурге. Там изначально были запроектированы импортные изделия, но в современных условиях подрядчику



пришлось искать российских производителей, которые способны сделать аналоги. В итоге он вышел на нашу компанию.

Мы стремимся использовать любую ситуацию для расширения своих компетенций и возможностей. Это сознательная политика компании.

Какие проекты особенно запомнились своей сложностью и нестандартностью?

В 2018 г. нам доверили делать потолочные панели сложной конфигурации из просечно-вытяжной сетки для декорирования потолочного пространства станции «Беломорская» Московского метрополитена. Проектом предусматривались подвесные потолки цвета морской волны. За сетчатым потолком на темно-синем звездном фоне предполагалось разместить светодиодные ленты, имитирующие северное сияние.

Однако архитекторы не смогли сразу найти исполнителя, который способен реализовать их задумку из декоративной ПВС. В результате в дизайн станции были внесены изменения, которые существенно скорректировали концепцию. О возможностях нашей компании работать с просечно-вытяжной сеткой авторы проекта тогда еще не знали. Когда они обратились к нам, на станции оставались только отдельные участки потолочного пространства, которые по настоянию заказчика нужно было декорировать ПВС. Мы изготовили необходимые потолочные панели и в итоге даже эти небольшие островки, выполненные из ПВС, добавили легкости и разнообразия в отделке станции.

Другой проект — многофункциональный комплекс Match Point с апартаментами и спортивной волейбольной ареной, где мы работали в 2019 г. По заказу подрядчика мы поставляли туда потолочные фасадные панели из оцинкованной стали и ПВС с накладными элементами в виде кубообразных реек и вырубкой мест для встраивания потолочных светильников. Изделия были окрашены порошковым полимерным покрытием двух цветов по каталогу RAL и предназначались для декорирования потолочного пространства главной входной группы на площади более 1000 м².

Заказ запомнился тем, что с него началось наше понимание того, как декорировать навесные фасады разными элементами, когда декор в виде сетки или ламелей крепится к кассете, играющей роль основы. Мы стали больше внимания уделять этому направлению работы.

Затем, в 2020 г. по предложению руководства компании «ИНГРАД» участвовали в разработке образцов декоративных фасадных элементов для ЖК River Sky в Москве. Эта работа не привела к получению заказа на серию, но открыла для нас осознание наших возможностей, утвердила в необходимости активизировать работу с алюминием как основным материалом для изготовления подобных фасадных изделий.

В чем вы видите отличия вашей компании от конкурентов?

Такую оценку должны давать заказчики. Могу только сказать, что компания располагает производственными мощностями, которые позволяют работать в сегменте изготовления сложных декоративных фасадных конструкций, когда каждый раз нужно придумывать новые подходы, генерировать новые идеи.

Если у архитектора возникли некие идеи для изделий, про которые еще и непонятно, кто их может воплотить, то мы готовы участвовать в реализации таких замыслов. Нельзя понуждать архитекторов подстраиваться под наши производственные возможности. Наоборот, нужно поддерживать специалистов, придумывающих такие вещи, которые не каждый воплотит в материале. Мы понимаем, что если ограничивать их фантазию, то остановится развитие.

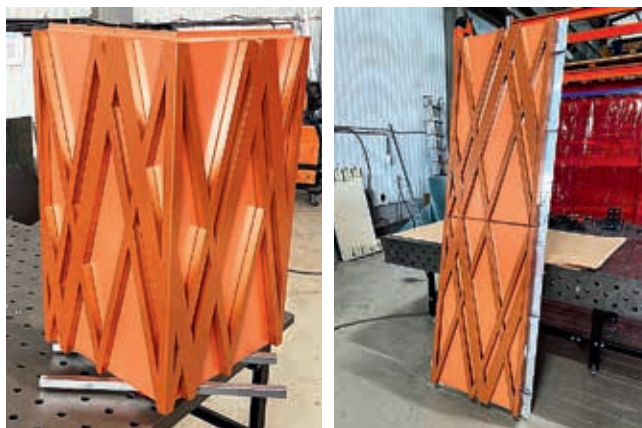
Как находите заказчиков, нуждающихся в реализации нестандартных решений?

Регулярно обзванивать строителей, застройщиков, архитекторов и рассказывать им о том, что мы умеем, особого смысла нет. Круг заказчиков, которые нам интересны, не безграничен. На обсуждение проектов, для реализации которых архитекторы, заказчики ищут исполнителя, нередко выводит наш сайт либо рекомендации наших клиентов.

Есть компании, которые уже выбрали нас как постоянных партнеров. Они знают наши возможности, специфику работы, их устраивают качество и сроки выполнения заказов. Долговременное сотрудничество рождается по-разному, но мы ценим и дорожим такими клиентами и всячески поддерживаем эти отношения.

Вы всегда уверены в качестве своей работы?

Ошибки, конечно, бывают: человеческий фактор нельзя полностью исключить из работы. Однако качество выпускаемой продукции — основа успеха любой производственной компании. Поэтому формирование культуры нетерпимости к работникам, проявляющим непрофессионализм, безразличие и безучастие в вопросах качества — сознательная политика нашего предприятия. Задача руководителя состоит в том, чтобы



Сегодня мы делаем то, что не делали вчера, а завтра, уверен, будем делать то, о чем сегодня пока даже не говорим.

развивать в сотрудниках чувство ответственности и внутреннего контроля. Каждый должен понимать, что от его действий зависит общий результат.

Личная ответственность способствует росту компетенций сотрудников, что в свою очередь является важным фактором развития компании. Мастер на производстве, хорошо знающий новое оборудование, подтягивает до своего уровня подчиненных. Сотрудник осваивает новый для него станок, потому что понимает — это необходимо коллективу. Только так можно обеспечить качество выполняемой работы.

Какие мероприятия планируете, чтобы развитие компании было и дальше устойчивым?

Мы активно реализуем программу технического перевооружения производства. Имея весь спектр металлообрабатывающего оборудования (гильотина, установка лазерной резки, координатно-пробивной пресс, гибочные станки с ЧПУ, станок универсальный вальцовочный и т.д.), позволяющего работать с изделиями размерами до 3200x1500 мм, мы пришли к необходимости дооснащения производства оборудованием, дающим возможность выпускать продукцию габаритами до 4000x2000 мм. Однажды в начале 2022 г. пришлось выполнять заказ на изготовление металлических трапециевидных потолочных панелей типа hook-on для башен В и С бизнес-центра «НОВАТЕК». Нужно было изготовить несколько панелей длиной 3,5–3,6 м. Делать их пришлось, по сути, вручную. После исполнения этого заказа мы пришли к выводу, что нужно расширять свои возможности в этом направлении, и уже в августе 2022 г. заключили договор поставки листогибного гидравлического прессы РВС 40125 с рабочей длинойгиба 4000 мм. В декабре 2022 г. запустили его в работу. Тогда же заключили договор на поставку второй установки лазерной резки F4020BE с рабочей зоной 4000x2000 мм и модулем для резки труб до 3000 мм, что позволяет расширить номенклатуру изделий и увеличить производство крупногабаритных изделий.

Сегодня мы делаем то, что не делали вчера, а завтра, уверен, будем делать то, о чем сегодня пока даже не говорим. Мы не боимся брать в работу сложные заказы, от которых нередко отказываются другие компании. Участие в простых проектах не позволяет развиваться. Мы сознательно выбрали этот путь — работать на грани возможностей и постоянно их расширять. Будем двигаться вперед, несмотря ни на какие трудности.



ГК «СБОРНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»



ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИЗГОТОВЛЕНИЕ, МОНТАЖ БЫСТРОВОЗВОДИМЫХ ЗДАНИЙ

В каталоге проектов, реализованных ГК «Сборные конструкции», присутствуют самые разные здания: складские помещения, стрелковый комплекс, временная кухня и другие строения, возведенные в разных регионах России. Продукцию предприятия отличает высокая степень надежности, обеспечиваемая точностью расчетов проектировщиков и качеством изготовленных металлоконструкций. О деятельности компании рассказывает ее генеральный директор Евгений Охримович.

В любом деле значение имеет опыт. Как давно компания занимается производством сборных конструкций?

Историю нашей компании нужно отсчитывать с 2015 г. Именно тогда было принято решение освоить новое направление по продаже каркасных зданий рамочного типа. До этого мы занимались реализацией оцинкованного металла и поставкой сэндвич-панелей.

Поначалу вместе с партнером Евгением Маниленко, который является соучредителем компании, сами находили заказчиков, выполняли проектирование, размещали заказы на заводах по производству легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК) и своими силами осуществляли сборку зданий.

В 2019 г. приобрели станок по изготовлению ЛСТК, с чего начался новый этап развития нашего предприятия как самостоятельного производителя быстровозводимых сооружений различного назначения.

Здания какого назначения можно возводить с помощью металлокаркасных конструкций?

Чаще всего так строят складские помещения, в том числе с крановым или холодильным оборудованием, ангары, спортивные комплексы, производственные строения промышленного назначения, торговые помещения для рынков, объекты сельскохозяйственного назначения. Список открытый, в него можно внести практически любые сооружения. Мы можем изготовить здание любого назначения в соответствии с предъявляемыми требованиями.

В проектировании применяем технологию «Конструкции стальные тонкостенные из холодногнутого оцинкованного профиля и гофрированных листов». Данная технология по-

зволяет оптимизировать массу каркаса, уменьшает конечную стоимость объекта, не нарушая конструктивной безопасности здания или сооружения. Все проекты и расчеты схем выполняем согласно действующему СП «Нагрузки и воздействия» 20.13330.2016 к СНиП 2.01.07–85.

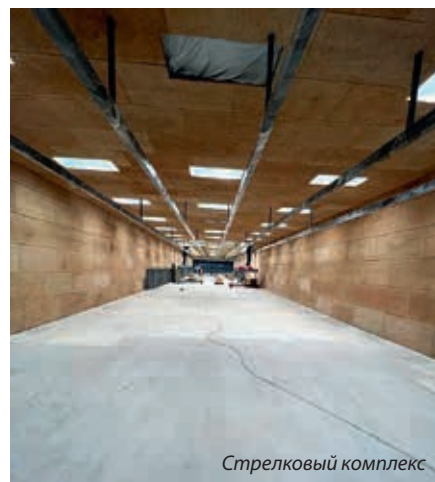
В возведении каких объектов участвовала ваша компания?

В числе значимых реализованных проектов — объект, возведенный по заказу Министерства культуры РФ: кухня молодежного форума «Таврида 5.0» в Судаче в Крыму. Она была построена с нуля и введена в эксплуатацию фактически за два месяца.

Также мы очень оперативно выполнили проектные работы и изготовили здание стрелкового комплекса для подразделения Росгвардии площадью 1460 м² в Московской области. Монтаж начали в августе, в октябре приступили к отделочным работам и установке специализированного оборудования.

Среди наших работ — стояночный бокс для аэродромной техники аэропорта в Салехарде. Специфика данного объекта состояла в том, что это край вечной мерзлоты — город расположен на Полярном круге.

В соответствии с требованием технического задания каркас здания необходимо было спроектировать и изготовить из ЛСТК. Данное требование оказалось выполнимо лишь наполовину, так как здание должно было соответствовать еще и пожарным нормам, в частности, иметь II степень огнестойкости. Колонны мы изготовили из сварного тавра постоянного сечения. На них потом были нанесены огнеупорный слой и огнезащитная краска. А вот стропильные конструкции сделали на подстропильной балке с шагом 3 м из профиля ЛСТК, соответствующего пределу огнестойкости R-15.



Стрелковый комплекс



Кухня. Республика Крым, г. Судак, молодежный форум «Таврида 5.0»

В перечень заказов от частных инвесторов входят центр ремонта и обслуживания тягачей большегрузных автомобилей площадью 1389 м² с кран-балкой грузоподъемностью 5 т и помещениями административно-бытового назначения в Воронежской области и много других интересных объектов.

Чем здания разного назначения отличаются друг от друга с точки зрения технологии изготовления?

Здание в зависимости от его назначения должно соответствовать федеральному законодательству, государственным стандартам, сводам строительных правил. Выбор конструктива здания зависит от величины нагрузок и процессов, которые будут происходить внутри строения во время его эксплуатации. Эти факторы определяют, из какого материала оно будет изготовлено и сколько будет весить в готовом виде.

Возможны и другие нюансы, которые мы учитываем еще на стадии составления технического задания. Например, конструкции животноводческих помещений должны быть защищены от воздействия агрессивной аммиачной среды, которая разрушает металл. Если подобные факторы игнорировать, то потом на объекте могут возникнуть негативные и зачастую сложно устранимые последствия.

Для изготовления каркасных зданий нужны немалые производственные площади. Где находится ваше производство? Какое оборудование там установлено?

Производственная площадка расположена в городе Александрове Владимирской области. В цехе установлена линия с ЧПУ по производству профиля ЛСТК, станок плазменной резки с ЧПУ, три сварочных стола со сварочным оборудованием полуавтоматического типа, установка пескоструйной обработки металла, листогиб. Недавно приобрели автоматизированную линию сварки металла под слоем флюса. Мощности производства позволяют изготавливать 100–120 т конструкций в месяц, что соответствует двум-трем зданиям.

В чем преимущества объектов, построенных из сборных конструкций?

Во-первых, они быстро изготавливаются. За месяц, как я уже говорил, мы можем сделать до трех зданий. Монтаж металлического каркаса тоже занимает меньше времени, чем, допустим, кладка кирпича или заливка бетонной колонны.

Важный фактор — стоимость проекта. Наши здания относятся к одному из самых бюджетных вариантов строительства. При возведении сооружений из металла требуется гораздо меньше строительной, автомобильной и иной техники, что дает возможность оптимизировать производственные процессы и минимизировать помехи для работы.

Сборное строительство контролируется и проверяется на соответствие ГОСТам и нормам на всех этапах: от производства металлоконструкций и первоначальной сборки в цехе до монтажа на объекте.

Каковы главные отличия вашей компании? Почему заказчики выбирают вас?

Главным нашим достоинством считаю надежность. Мы своевременно и качественно выполняем все заказы. В компании работает слаженный и дружный коллектив, способный решать самые сложные задачи — от выполнения проектных работ до изготовления металлических конструкций здания.

Наши сотрудники обладают большим опытом и специальными знаниями. Они грамотно сформулируют техническое задание еще на стадии общения с заказчиком, всегда сопровождают строительство объекта до введения его в эксплуатацию.

Мы уверены в собственном профессионализме, качестве используемого сырья и готовой продукции, поэтому предоставляем гарантии на выполненные работы сроком до двух лет.

К сожалению, на рынке сборных зданий присутствуют компании, работающие нечестно. Они закладывают в конструктив объекта меньшую металлоемкость, что ведет к небезопасной эксплуатации здания и может даже вызвать его обрушение. Мы такого не позволяем, потому что понимаем: подобная экономия ставит под угрозу жизнь и здоровье людей. Помимо того, так можно подвести под уголовную ответственность всю цепочку исполнителей.

При заключении договора на изготовление здания проектные работы разделов КМ, КЖ выполняем бесплатно. Собственное производство, которым располагаем, позволяет заказчику снизить финансовые издержки, так как у него не возникает необходимости привлекать посредников.

Ваша компания достаточно молода. Как конкурируете с предприятиями, которые работают на этом рынке длительное время?

Конечно, мы отдаем себе отчет в том, что сложно соперничать с компаниями, которые работают в данной сфере давно. Сильная их сторона в том, что они располагают обширной партнерской базой. В нее входят проектные организации, которые закладывают их ТУ в свой раздел КМ, то есть изначально указывают, какие металлоконструкции будут использоваться при строительстве конкретного объекта. Есть у них партнеры и среди монтажных предприятий, которым они отдают работы по возведению каркасных зданий. Таким образом, монтажные и проектные организации становятся своеобразными представителями производителя зданий у заказчиков, в том числе в других регионах.

Вот наша компания находится в Подмосковье, а монтажная организация, допустим, в Орловской или Брянской области. Если мы с ней сотрудничаем, то через нее получаем заказы из другого региона. Монтажники в свою очередь зарабатывают деньги, выполняя работы по строительству здания, используя нашу продукцию. Мы предлагаем конкурентоспособную стоимость строений, спроектированных по требованиям заказчиков, что позволяет монтажникам без проблем получать заказы на выполнение работ. Выгодно и нам, и им.

Кроме того, общаться с профессионалами гораздо проще, чем с конечным заказчиком, который может не знать нюансов изготовления и монтажа сборных конструкций.

Поэтому мы намерены сосредоточиться на производстве зданий, а монтажные работы передавать сторонним организациям. Каждый должен заниматься своим делом. Мы уже начали использовать такую схему работы, получили первые результаты. Приглашаем к сотрудничеству предприятия, занимающиеся монтажом быстровозводимых зданий. Качество продукции гарантируем.

Каким образом удается снизить расходы заказчика на строительство?

Чтобы уменьшить стоимость строительства, мы предлагаем делать забивные свайные фундаменты. В результате уходит необходимость копать котлованы двухметровой глубины, вывозить грунт, нет обратной засыпки, что экономит время строительства. Работы выполняем собственной сваебойной машиной.

Если заказчику нужно получить разрешение на строительство, оказываем услуги по выполнению проектных работ, оформлению разделов КМ, КЖ, АР, ПОС. Стоимость этих дополнительных работ входит в счет будущих поставок и для клиента окажется небольшой, если он заказывает изготовление здания у нас.

Если заказчик поручает монтажные работы другой организации, можем выполнить услуги шеф-монтажа, что также оптимизирует его расходы.

Вы работаете под заказ. Как строится работа с клиентом?

Наша компания, как я уже говорил, производит здания самого разного назначения, поэтому сначала выясняем у клиента, для каких нужд ему нужно строение, какой геометрии, с какими особенностями. Иными словами, предлагаем заказчику составить подробное техническое задание. Если на этом этапе у него возникает сложность, готовы помочь определиться с параметрами и характеристиками объекта.

Составленное техническое задание отправляем нашему специалисту для расчета металлоемкости, договариваемся о стоимости. Если все устраивает, заключаем договор, выполняем проектирование, создаем модель, согласовываем с заказчиком и запускаем в производство.



Реконструкция медицинского центра (г. Магнитогорск)



Склад-пристройка (г. Воронеж)

Работаем со всеми регионами России. Конечно, выехать на площадку в Подмосковье для проведения визуального осмотра строительства намного проще, чем на объект, который возводится на Урале, но мы не отказываемся и от таких заказов.

Каковы планы по развитию бизнеса?

Если формулировать планы в широком смысле, то мы намерены поднять нашу компанию на такой уровень, чтобы она могла выходить на конечного потребителя с итоговым товаром. Реализацию этой концепции видим через создание автономного производства комбинированных зданий, включающего в себя изготовление металлических каркасов из ЛСТК и сварного тавра, а также сэндвич-панелей. Линию по их производству запустим в ближайшем будущем.

В перспективе планируем увеличить производственные мощности по изготовлению ЛСТК за счет установки автоматизированной линии. Она позволит ускорить процесс переналадки производства профилей с одного размера на другой, что в свою очередь даст возможность нарастить объемы выпускаемой продукции.

Чтобы расширить перечень выпускаемых зданий, приобрели автоматизированную линию сварки, на которой будем изготавливать балки постоянного и переменного сечения.

Также активно работаем над увеличением пакета заказов, чтобы новое оборудование не простаивало и быстро окупилось. Планируем создавать представительства в российских регионах и в странах СНГ, так как оттуда уже поступают запросы. Сейчас, например, ведем диалог по объекту, расположенному в Мариуполе Донецкой Народной Республики.

Люди, с которыми работаете, разделяют эти планы?

На них можно положиться в случае возникновения трудностей?

В своей команде мы уверены, знаем, что они не подведут в сложных ситуациях. В штате 11 человек. Коллектив небольшой, но дружный, устоявшийся. Сотрудники всегда готовы поддержать друг друга, прийти на помощь. Работе они отдают себя, что называется, на все сто процентов. Кроме того, все наши специалисты — профессионалы высокого класса, о чем знают наши заказчики. Планируем увеличить управленческую часть коллектива, так как деятельность компании становится более масштабной.

В целом выстраиваем работу так, чтобы качественно и в срок исполнять все поступающие заказы. Мы заработали имидж надежного партнера и ежедневно подтверждаем его нашими делами.

MosBuild

Крупнейшая выставка
строительных и отделочных
материалов

28–31 марта 2023

Москва, Крокус Экспо

mosbuild.com

Получите бесплатный билет
на выставку по промокоду: **mbw23iSSIA**

56 622

посетителей
из 81 регионов России

800*

участников из 20 стран



 **MosBuild**



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

АЛЕКСГРУПП



СВП ПО ЛУЧШЕЙ ЦЕНЕ

Основная деятельность ООО «АЛЕКСГРУПП» — производство изделий из пластика методом литья под давлением. Появившись на российском рынке в 2013 г., сегодня компания является активным участником многих сфер бизнеса, включая строительный, для которого она предлагает надежные системы выравнивания плитки (СВП) по лучшим ценам. Чем еще привлекательно для клиентов сотрудничество с «АЛЕКСГРУПП», рассказывает генеральный директор компании Александр Новиков.

Александр, что нового вы можете предложить для строительной отрасли и какие еще изделия из пластика производите?

Мы предлагаем сотрудничество строительным организациям с целью производства любых изделий из пластика под заказ. В этой отрасли, как, впрочем, и во многих других, всегда есть потребность в специфической, узконаправленной продукции. Это, например, пластиковые корпуса для счетчиков, изоляционные короба для кабелей и т.п. Наше оборудование и производственные мощности позволяют справиться с заказами любой сложности и больших объемов. Клиенту даже необязательно иметь чертеж изделия, достаточно прийти к нам со своей задачей. После подсчета стоимости, если он согласен, наши специалисты изготовят чертежи, создадут проект, сделают необходимые пресс-формы и запустят в серийный выпуск.



В то же время для строительной отрасли в ассортименте компании постоянно представлена СВП, с помощью которой за более короткий срок и с наименьшими затратами можно произвести монтаж кафельной плитки. Вместе с ней заказчик у нас может приобрести и сопутствующий инструмент: СВП-щипцы и степлер для якорных скоб. Кроме того, для строительной отрасли мы производим фиксаторы арматуры — изделия, используемые при выполнении бетонных работ, заливке полов, стен.

Подходя к 10-летию юбилею компании, вы можете сказать себе, что поступили правильно, занявшись бизнесом пластиковых изделий?

Создавая «АЛЕКСГРУПП», я рассчитывал работать на результат, то есть получение прибыли, и не ошибся. Направление «изделия из пластика» перспективное, в нем большое разнообразие ассортимента — от выпуска хозяйственных товаров до комплектующих для различных производств, включая изделия для строительной отрасли. Кроме того, в сфере пластикового бизнеса для меня оказался интересен и рынок сырья — полипропилена, который может быть как первичным, так и вторичным.

Все эти годы развиваем наше предприятие, которое располагается в собственном помещении в г. Омске. У нас сегодня в наличии 20 термоплававтомаатов с различными техническими характеристиками, два из которых мы приобрели в этом году. На предприятии работают 50 человек. Есть штат наладчиков, инструментальный участок, участок по переработке и гранулированию пластика. У нас налажен выпуск пластиковых изделий как мелких, так и крупных размеров. На предприятии работа организована в круглосуточном режиме, есть возможности по увеличению объемов производства.

Испытываете ли вы конкуренцию и в чем видите ваши преимущества?

Мы производим не уникальную продукцию, и конкуренция, конечно, есть. Приходится держать руку на пульсе, анализировать рынок, модернизировать и развивать производство. Но у нас есть значительные преимущества, во-первых, это цена, она максимально низкая из возможной на СВП, во-вторых, на нашем складе постоянный запас продукции,



и в-третьих, мы предлагаем качественное сервисное обслуживание: оперативную отгрузку, замену брака при его выявлении, также предусмотрен возврат в случае, если товар не продан.

За счет чего удается сохранять невысокие цены на продукцию?

Одними из факторов поддержания стабильных цен является наличие своих производственных площадей (арендная плата не закладывается в стоимость) и собственного автотранспорта для доставки продукции заказчику. А кроме того, наш основной сырьевой поставщик — Омский завод полипропилена располагается в нашем же городе, что, разумеется, сокращает цены на поставку сырья.

Кто ваши заказчики?

СВП и фиксаторы арматуры пользуются спросом как у частных мастеров-плиточников, так и у крупных строительных и подрядных организаций. География наших клиентов — вся Россия и Казахстан. В ближайшее время планируем выйти на Таджикистан, Узбекистан, Киргизию, в этой связи ищем дистрибьюторов.

Планируете расширять ассортимент строительной продукции?

Мы все время развиваемся и намерены делать это и в дальнейшем. Но создание пресс-форм для новых изделий — процесс дорогой. Поэтому перед расширением ассортимента обязательно проанализируем строительный рынок и выявим его потребности. Уверен, что и будущие наши изделия сохраняют высокое качество по лучшей цене.



АУТСОРСИНГ ПТО

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ ПТО ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ



Компания «Аутсорсинг ПТО» осуществляет инженерно-техническое сопровождение объектов строительства в труднодоступных и отдаленных регионах России. Ее специалисты формируют и реализуют полный спектр качественных и эффективных решений, направленных на максимальную оптимизацию работы подразделений заказчика. О многогранной деятельности предприятия рассказывает генеральный директор Виктория Недоступ.

Каков полный перечень услуг, оказываемых компанией?

Основное наше направление — услуги инженерно-технического сопровождения объектов капитального строительства и реконструкции. Мы также выполняем полный комплекс проектных работ, проводим экспертизу проектной и сметной документации, результатов инженерных изысканий с соблюдением всех действующих требований.

Как строится работа по оказанию услуг аутсорсинга ПТО, предлагаемых компанией?

Мы предлагаем два варианта сотрудничества. С присутствием наших специалистов на объекте строительства, либо с частичным присутствием.

В первом случае они проводят на объекте анализ проектной документации, разрабатывают разрешительную документацию и технические решения, согласовывают их со всеми участниками строительства, формируют исполнительную документацию, поэтапно согласовывают ее и передают заказчику.

Вариант частичного присутствия предполагает, что специалисты, собрав на объекте нужную информацию, возвращаются в офис, где разрабатывают необходимые технические решения, формируют исполнительную документацию, дистанционно согласовывают ее со службами заказчика, авторского и техническо-

го надзора, комплектуют для передачи заказчику оригиналов документации.

Оба метода нацелены на то, чтобы оптимизировать производственные процессы подразделений клиента, используя свои ресурсы на том или ином этапе строительства, будь то электроснабжение, фундамент или водоснабжение. А также не допустить отставания в сдаче исполнительной документации, предотвратить простои в работе.

Что входит в работы по инженерно-техническому сопровождению строительства?

Инженерно-техническое сопровождение подразумевает действия, целью которых является достижение соответствия результатов выполняемых работ проектной и нормативно-технической документации.

В общем случае эта услуга включает анализ технических решений в проектной и рабочей документации, распределение ресурсов компании, контроль потребности приобретаемых ТМЦ посредством проработки графика поставки по отношению к графику производства работ, комплектование исполнительной документации.

Качественно выполнить такие работы могут только квалифицированные специалисты. Кто ваши сотрудники?

В первую очередь — инженеры ПТО и камеральные инженеры. Мы используем исключительно наших штатных сотрудников и сотрудников, входящих с нами в консорциум. Мы полностью исключаем возможность привлечения временных ресурсов, что позволяет нам уверенно заниматься сопровождением самых сложных объектов.

У заказчиков должен быть серьезный уровень доверия к вашим сотрудникам, потому что они оказываются посвященными во внутренние дела предприятия. На чем базируется это доверие?

Заказчик самостоятельно определяет, какие документы и в каком объеме предоставить. Если он передает нам только исполнительную документацию, мы работаем с ней и оказываем помощь в соответствующем объеме.

Если же заказчик полностью передает нам все документы по строящемуся объекту, то мы ведем с застройщиком диалог в качестве полноценного производственно-технического отдела.

В чем выгода заказчиков обращаться к вам, а не иметь свой ПТО?

В стороннем ПТО нуждаются, как правило, организации, которые время от времени реализуют проекты в труднодоступных отдаленных районах, а сроки их строительства привязаны исключительно к летнему периоду. Штатные сотрудники наших потенциальных клиентов нередко заняты на постоянных объектах в своем регионе.

Да и в принципе, если взять в штат новых сотрудников, то что с ними делать, когда объект будет завершен? Либо увольнять и терять в финансовом плане, выплачивая компенсации в соответствии с законодательством, либо продолжать платить зарплату, что также экономически нецелесообразно.

С заказчиками из каких регионов работаете?

В основном это сложные районы Крайнего Севера, Заполярья, Дальнего Востока. Основными клиентами нашей компании являются предприятия горно-рудного и нефтегазового строительного рынка.

Каковы планы по развитию компании?

Намерены всерьез заняться экспертной деятельностью в строительстве. В планах набрать штат квалифицированных экспертов, создать лаборатории неразрушающего и строительного контроля, электролабораторию. Этими вопросами займемся в самом ближайшем будущем.



АФК ЛИДЕР



ФАСАДНЫЕ РЕШЕНИЯ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ ПОД КЛЮЧ

Компания «АФК Лидер» специализируется на проектировании, производстве, монтаже фасадных алюминиевых и светопрозрачных конструкций. Предприятие занимает лидирующее положение в данном сегменте рынка, предлагая клиентам инновационные, а порой и эксклюзивные решения. Об особенностях деятельности организации нашему изданию рассказал генеральный директор Александр Савельев.

Как давно компания работает на рынке фасадных конструкций?

Мы работаем с 2018 г. Начинали с выполнения монтажных работ, затем организовали производство алюминиевых фасадных конструкций, в том числе с применением метода экструзии. Алюминиевые фасадные панели завоевывают все большую популярность, так как с избытком окупают вложенные в их приобретение и монтаж средства.

Какова сегодня номенклатура выпускаемой продукции?

В нашем ассортименте — линейные алюминиевые панели, декоративные ламели и профили для витражных систем, стен, потолков, доборные элементы. Вся продукция производится с соблюдением российских и международных стандартов, имеет все необходимые сертификаты и является негорючим облицовочным материалом.

Изготавливаем панели разной формы, которые можно применять с различными монтажными системами. Разрабатываем конструкции ламелей, позволяющие реализовывать разнообразные дизайнерские идеи. Например, используя поворотные крепления и удлинители, можно менять глубину конструкции, углы ее поворота и тем самым получать на поверхности фасада оригинальные 3D-эффекты.

Панели производятся из высококачественных алюминиевых сплавов, таких как АД31, 6060, 6063. В цехе установлено современное автоматизированное оборудование, включающее в себя линию окраски, что позволяет быстро и в срок выполнять любые заказы.



Также проектируем, производим и монтируем на объектах заказчиков алюминиевые светопрозрачные конструкции, выполняем спайдерное и витражное остекление фасадов разных типов и любой сложности.

Вся продукция сертифицирована и имеет полный пакет сопроводительной документации. Отмечу, что заказы мы исполняем достаточно оперативно. Как правило, укладываемся в две-три недели.

Одно из важнейших свойств алюминия — долговечность. Он служит более 50 лет, не подвержен коррозии, деформациям, отслоениям краски.

Помимо производства данных изделий, вы также предлагаете услуги по оформлению фасадов?

Компания оказывает полный спектр услуг, связанных с оформлением фасадов — от разработки концепции до монтажа изготовленных конструкций. Работы выполняет команда квалифицированных монтажников с производственным опытом более 10 лет. На объект монтажники всегда выезжают с полным комплектом необходимого инструмента, что гарантирует качественное выполнение работ и снимает с заказчика заботы по покупке или аренде необходимого при монтаже фасадов оборудования.

Особо отмечу, что мы предлагаем клиентам системные решения по обустройству фасадов. В ходе исполнения заказа наши инженеры выполняют бесплатные расчеты проекта любой сложности с учетом всех его технических особенностей, проведут, если необходимо, геодезические изыскания, сделают визуализацию проекта, разработают конструкторскую и техническую документацию, сформируют полный пакет разрешительных документов, обеспечат защиту проекта в проверяющих органах.



По желанию заказчика окрасим изготовленные изделия в любой цвет из каталога RAL, при необходимости подберем оригинальный оттенок. Можем также нанести структурные покрытия, анодировать детали под бронзу, медь, золото. Кстати, анодная пленка предотвращает окисление металла и увеличивает срок службы алюминиевых изделий.

Ваша компания работает всего лишь пять лет. Коллектив, наверное, тоже молодой?

Да, коллектив молодой и дружный. Все сотрудники нацелены на личностный рост, развитие. Регулярно обучаются на курсах повышения квалификации, осваивают новые технологии в моделировании и конструировании.

Например, конструкторы разработали BIM-семейства для использования всей линейки нашей продукции специалистами по проектированию и строительству промышленных, транспортных, социальных объектов. Отмечу также, что мы с удовольствием приглашаем на практику студентов вузов, а потом берем их к себе на работу.

Готовые изделия у вас можно приобрести?

Номенклатура производимой нами продукции насчитывает более 60 позиций, и они всегда в наличии на складе, ограничений по объему заказов нет. Всегда учитываем индивидуальные потребности клиентов. Если, скажем, покупатель попросит покрасить выбранные изделия, сделаем это в кратчайшие сроки.



Мы стараемся по максимуму учитывать пожелания заказчиков. Например, клиенту нужны ламели длиной 5,5 м, а стандартная длина наших изделий 6,8 м. Мы выполним его просьбу, так как понимаем, что в противном случае у него будет значительная доля отходов, а алюминий — достаточно дорогой материал.

Антироссийские санкции повлияли на деятельность компании? Не возникло сложностей с ремонтом, обслуживанием оборудования, поставками комплектующих для изготовления ваших изделий?

Оборудование, на котором сейчас работаем, эксплуатируется с 2020 г., когда был построен и оснащен новый цех. Да, оно импортное, но ремонт ему еще не требуется, проблем с обслуживанием тоже нет. Кроме того, мы всегда на связи с поставщиками, регулярно покупаем расходные инструменты для металлообработки и, если понадобятся некие запчасти, обратимся к ним.

Что касается алюминия, стекла, красок, то используем качественную отечественную продукцию, и эти поставки остаются стабильными.

В чем главные отличия и преимущества вашей продукции?

Алюминиевые конструкции мы производим методом экструзии. Эта технология снижает расходы на обработку металла и, соответственно, уменьшает стоимость конечной продукции в сравнении с другими методами изготовления деталей.

Экструзионные изделия имеют и иные преимущества перед другими облицовочными материалами, поэтому, кстати, строители активно их используют во многих проектах.

Одно из важнейших свойств алюминия — долговечность. Он служит более 50 лет, не подвержен коррозии, деформациям, отслоениям краски.

Другое серьезное отличие — простота монтажа. Наши изделия собираются на замках «шип-паз» по принципу

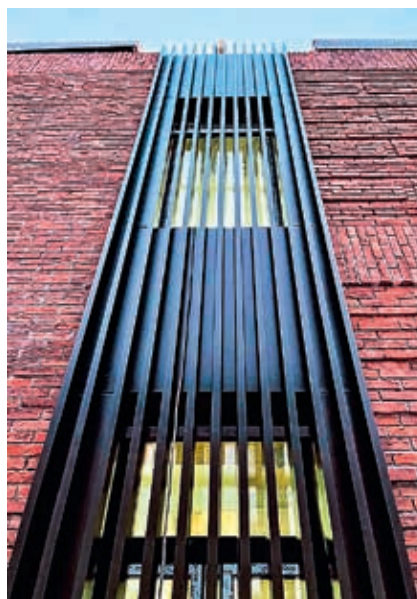
конструктора lego и легко крепятся к стене здания с помощью заклепок, что ускоряет монтаж. Их проще монтировать еще и потому, что алюминий весит меньше, чем оцинкованный металл. Кроме того, малый вес уменьшает нагрузку на здание.

Также отмечу, что алюминиевые панели дают геометрически ровную поверхность, которая не деформируется со временем. При соблюдении технологии монтажа такие конструкции не требуют никакого обслуживания в течение как минимум 10 лет. По истечении этого времени оно, как правило, сводится к профилактической проверке прочности креплений и замковых соединений.

Кто ваши заказчики?

Мы работаем с крупными российскими застройщиками и подрядчиками, которые реализуют масштабные проекты во многих регионах, поэтому наши изделия можно увидеть в самых разных городах страны.

У нас приобретают продукцию такие компании, как РЖД, Ingrad, МСУ-1, ФСК, АО «ГК ЕКС», «Донстрой», «Строй-Импульс», ПАО «Группа ЛСР» и другие.



Какие реализованные проекты считаете самыми значимыми для вашей компании и почему?

Наши изделия используются в самых разных проектах, и каждый из них по-своему значим и интересен. Изготовленные нами алюминиевые панели и ламели можно увидеть на стенах зданий промышленного назначения, многоквартирных жилых домов, объектах транспортной, социальной, общественной сферы. Они украшают станции МЖД «Мичуринец», «Внуково», «Щукинская», «Пенягино», железнодорожный вокзал Шереметьево, Московский университет МВД, дома ЖК «Рихард», «Вавилово», «Настроение», несколько зданий отеля Mriya Resort & SPA в Крыму.

Один из последних проектов — облицовка объектов Академии единоборств в Сочи. Этот комплекс, включающий тренировочные залы, гостиницу и высокотехнологичный центр спортивной медицины, возводят на федеральной территории «Сириус» на месте бывшего центра керлинга «Ледяной куб». Чтобы реализовать задуманную заказчиком идею, мы предложили большие ламели с поворотным креплением, которые представляли собой новую позицию в нашем каталоге. Предложение было принято, получилось очень красиво.

С каждым годом количество таких проектов увеличивается. Многие из них заслуженно становятся архитектурным украшением городов и регионов.

Что в планах?

Даже в нынешних непростых экономических условиях мы планируем развиваться: расширять номенклатуру, масштабировать бизнес, открывая представительства в российских регионах и странах СНГ. Представительства уже работают в Казани, Грозном, Казахстане.

Свою миссию видим в том, чтобы внедрять алюминиевые декоративные системы во внутреннюю и наружную облицовку. Эти изделия позволяют реализовать любую архитектурную идею и служат гораздо дольше фасадных изделий из других материалов.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ КРЕПЕЖ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ БЕЗ «МОСТИКОВ ХОЛОДА»

Линейка тарельчатых фасадных анкеров «Бийск» со стеклопластиковым распорным элементом для крепления теплоизоляционных материалов к любому типу основания

100% ЭКОНОМИЯ!

Согласно данным теплотехнического расчета по оценке влияния тарельчатых анкеров на эффективность фасадных систем, проведенного в 2020 году Институтом теплофизики СО РАН в строгом соответствии с действующими нормами строительной теплотехники, применение тарельчатых анкеров с распорными элементами из стеклопластика позволяет применить теплоизоляцию минимум на 10 мм тоньше, чем при применении любого варианта со стальным распорным элементом. Низкая теплопроводность (сопоставимая с деревом) – главное свойство стеклопластика, благодаря чему обеспечивается энергоэффективность фасадной конструкции. Применение фасадных анкеров с распорным элементом из металла вносит существенное изменение в тепловое поле системы и значительно сокращает ее эффективность, являясь «мостиками холода». Стоимость квадратного метра 10 мм теплоизоляционного материала приблизительно равна 5 шт. фасадных анкеров «Бийск» со стеклопластиковым распорным элементом (рекомендуемое количество на 1 кв. м). Соответственно, сокращение толщины теплоизоляции (при сохранении энергоэффективности) при применении фасадных анкеров со стеклопластиковым распорным элементом полностью окупает расходы на крепеж.



СТЕКЛОПЛАСТИКОВЫЙ РАСПОРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ (РЭ)

обладает низким коэффициентом теплопроводности, исключает образование «мостиков холода».

ГОСТ Р 58359-2019

производится в полном соответствии

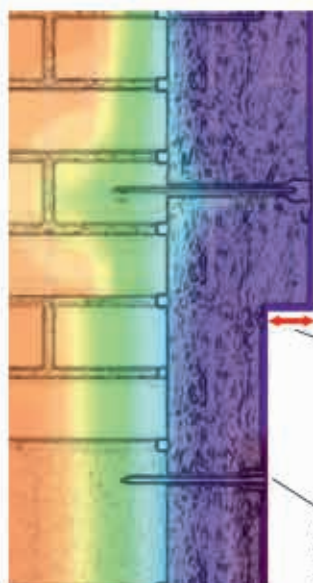
50 ЛЕТ

гарантированный срок эксплуатации

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ

для любого типа основания

НЕ ПОДВЕРЖЕН КОРРОЗИИ



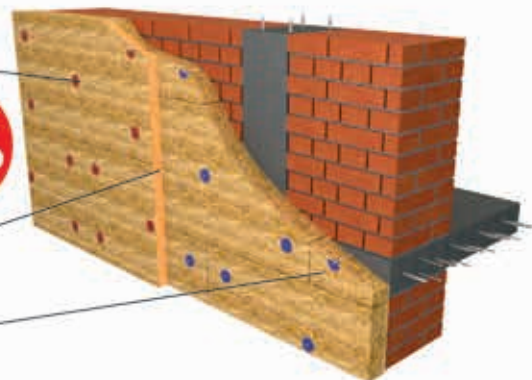
Анкер со стальным распорным элементом

Анкер «Бийск» производства «БЗС» со стеклопластиковым распорным элементом

РАЗНИЦА В ТОЛЩИНЕ СЛОЯ УТЕПЛИТЕЛЯ

при использовании в качестве крепежа фасадных тарельчатых анкеров «Бийск» со стеклопластиковым распорным элементом и обычными дюбелями со стальным распорным элементом при сохранении одинаковой энергоэффективности

до
20%



БИЙСКИЙ ЗАВОД
СТЕКЛОПЛАСТИКОВ

ООО «Бийский завод стеклопластиков»
659316, Алтайский край, г. Бийск,
ул. Ленинградская, 60/1
8 (3854) 442-444
sales@bzs.ru www.bzs.ru

БИЙСКИЙ ЗАВОД СТЕКЛОПЛАСТИКОВ



ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ КРЕПЕЖ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ

Высокие теплотери объекта из-за наличия мостиков холода, образование конденсата внутри фасадной конструкции, порча отделочных материалов, обрушение фасадов — все это следствие неправильного выбора элементов крепежа теплоизоляции при устройстве системы утепления фасада. О том, каким требованиям должен соответствовать крепеж и как не ошибиться при его выборе, мы поговорили с заместителем директора ООО «Бийский завод стеклопластиков» Антоном Ковригиным.

Антон, какую продукцию для строительного рынка производит завод?

«Бийский завод стеклопластиков» входит в число ведущих предприятий России по выпуску изделий из композиционных материалов. Начиная с момента основания в 1991 г., одним из основных направлений деятельности компании является разработка высококачественных стеклопластиковых изделий для строительной отрасли. На сегодняшний день мы выпускаем: тарельчатые анкеры серии «Бийск» для крепления теплоизоляционных материалов при наружном утеплении фасадов зданий, стеклопластиковые гибкие связи диаметром 5,5 мм для трехслойных кирпичных и каменных стен, композитную арматуру для армирования бетонных конструкций, стеклопластиковые гибкие связи диаметром 7,5 мм для применения в производстве трехслойных железобетонных стеновых панелей.

Одним из основных направлений деятельности компании является разработка высококачественных стеклопластиковых изделий для строительной отрасли.

Расскажите о географии вашей работы.

У нас есть представительства практически во всех регионах Российской Федерации, а также в Беларуси, Казахстане, Германии, Узбекистане, Киргизии и Монголии.

Какими объектами, построенными с применением продукции «Бийского завода стеклопластиков», вы особенно гордитесь?

Таких примеров очень много от Калининграда до Владивостока. Для примера вспомним Дворец спорта «Большой»

в г. Сочи, построенный к Зимним Олимпийским играм, и футбольный стадион «Казань Арена», построенный к XXVII Всемирной летней Универсиаде. Оба объекта были построены с применением наших фасадных тарельчатых анкеров «Бийск» со стеклопластиковым распорным элементом.

Почему застройщики столь значимых объектов сделали выбор в пользу фасадного крепежа вашей компании? В чем преимущество анкеров с композитными стеклопластиковыми распорными элементами?

Стеклопластиковые изделия строительного назначения, производимые нами, имеют ряд неоспоримых преимуществ перед аналогичными изделиями из металла. Фасадные анкеры со стальным распорным элементом обладают высокой теплопроводностью и являются мостиками холода. Монтаж фасадной конструкции с их применением ведет не только к высоким теплотерям при дальнейшей эксплуатации объекта, но и создает риск образования конденсата влаги внутри теплозащитного материала фасадной системы, что, в свою очередь, приводит к ускорению разрушения материала стены, образованию плесени и порче отделочных материалов.

Анкеры серии «Бийск» со стеклопластиковыми распорными элементами по прочности превосходят большинство конкурентных технических решений, но при этом невосприимчивы к температурным колебаниям и имеют в сто раз меньшую теплопроводность. Они устойчивы к коррозии и не подвержены разрушению со стороны щелочной среды. Все это делает анкеры со стеклопластиковыми распорными элементами, производимые ООО «БЗС», наиболее целесообразным и экономически обоснованным решением для крепления теплоизоляции, особенно в регионах с низким температурным режимом.

Почему экономически обоснованным?

Согласно расчету Института теплофизики СО РАН, применение анкеров «Бийск» со стеклопластиковым распорным элементом при монтаже фасадной конструкции позволяет снизить толщину слоя утеплителя минимум на 10 мм, по сравнению с тем, если бы в качестве крепежа использовались дюбели со стальным распорным элементом. Это возможно благодаря низкой теплопроводности стеклопластика и исключению мостиков холода, которые неизбежно образует крепеж со стальным распорным элементом. На этом застройщик реально может сэкономить, так как стоимость 1 м² слоя теплоизоляции толщиной 10 мм равна стоимости 5 шт. фасадных тарельчатых анкеров (именно столько рекомендуется на одну плиту). Таким образом, применение фасадных дюбелей «Бийск» (со стеклопластиковыми распорными элементами) полностью себя окупает за счет снижения толщины слоя утеплителя при сохранении той же энергоэффективности.

Каким нормативным требованиям соответствует ваша продукция, какой у нее срок эксплуатации?

Фасадные тарельчатые анкеры «Бийск» производятся в полном соответствии с ГОСТ Р 58359–2019, пожаробезопасные (класс К0) и имеют гарантированный срок эксплуатации не менее 50 лет.

Какие планы будущее у вашей компании?

Девиз нашей компании «Борьба за совершенство», ведь любое лидерство — это всегда огромная ответственность и постоянное движение вперед. Непрерывно совершенствуя технологии и внедряя их в производственный процесс, мы с уверенностью можем сказать, что качество нашей продукции продолжает соответствовать всем требованиям потребителей.

БИТЕКС-УРАЛ



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА УРАЛЕ

ООО «Битекс-Урал» почти 30 лет работает на строительном рынке России. Компания выпускает жидкие и сухие строительные смеси, в ряду которых особое место занимают системы наружной теплоизоляции фасадов. Директор по развитию Юлия Логвинова рассказала, в чем заключается залог успеха и стабильности «Битекс-Урал».

Юлия, расскажите об истории компании.

Мы существуем на рынке с 1990 г. Основным направлением деятельности сразу было выбрано производство строительных декоративных, изоляционных, защитных материалов, таких как акриловые краски, штукатурки, грунтовки, клеи, и тогда уже решили особо сконцентрироваться на системах наружной теплоизоляции фасадов. В 2005 г. был разработан профессиональный бренд BITEX, который стал широко известен в России за короткий срок.



Что, по вашему мнению, было залогом такого быстрого успеха?

Наше производство основано на немецких технологиях и на опыте высококлассных европейских разработчиков строительных изоляционных материалов. К этому мы прибавили труд и старание наших рабочих, качественное сырье, современное оборудование — вот, собственно, благодаря этому в настоящее время система теплоизоляции фасадов BITEX является одной из ведущих на российском рынке. К тому же мы предоставляем гарантию на нашу продукцию, но при условии, что она применяется комплексно на всех этапах выполнения работ. В нашем ассортименте представлены все необходимые для каждого этапа материалы, начиная с грунтовки и заканчивая финишной отделкой.

Кто основные заказчики вашей продукции?

Мы работаем во всех направлениях — это ПГС, ИЖС и розница. Наша продукция используется при возведении

жилищных комплексов, детских садов, школ, больниц и т.д.

География ее применения — весь южный регион России, включая обширный Краснодарский край, Центральный федеральный округ и множество других территорий вплоть до Ханты-Мансийского автономного округа. Из последних южных объектов, на которых работы на фасадах проводились с использованием нашей системы наружной теплоизоляции, хотелось бы отметить конноспортивный комплекс в Красной Поляне под Сочи, реконструкцию фасада на винзаводе «Фанагория» в поселке Сенном в Темрюкском районе Краснодарского края, здание кадетского корпуса в Республике Крым. Большое количество продукции нами поставляется в Сибирский регион. Там в последнее время она применялась в основном на объектах жилищного строительства в Тюмени: ЖК «Интеллект Квартал», микрорайон Апрель, микрорайон Ожогово, Зеленый квартал UNO и мн. др.

Надо отметить, что мы распространяем нашу продукцию только через дилеров. Но при этом напрямую с заказчиками на постоянной основе осуществляем консультативную поддержку и проводим обучающие мероприятия по нанесению нашей системы теплоизоляции фасадов. Развитая дилерская сеть и свои региональные представительства обеспечивают доступность наших материалов практически во всех точках страны и не только. У нас более 20 дистрибьюторов по всему миру, и, несмотря на сложную геополитическую обстановку, мы сумели сохранить сотрудничество с крупными строительными гипермаркетами, в том числе и в Европе.



На каком сырье и в каком ценовом сегменте вы работаете?

Сырье для наших материалов на 50% российское. Это позволяет нам прочно удерживаться в среднем ценовом сегменте и помогает справляться с сильными ценовыми перепадами, случающимися на рынке в последнее время. Благодаря этому за последний год нам удалось почти в три раза увеличить объемы производства. Ведь в связи с ростом цен на импортные строительные материалы, который случился в начале 2022 г., многие застройщики вынуждены были искать альтернативы своим дорогим аналогам, чтобы не выйти за рамки подрядных смет.

Кроме того, в силу нашего мобильного подхода к производству на сегодняшний день в целом мы не ощущаем конкуренции — быстро реагируем на все изменения: цены, качество и пр.

Где расположено ваше производство?

У нас их два. Одно находится в Свердловской области, в поселке Большой Исток, и второе — в Краснодаре. Мы предприятие среднего бизнеса. В работе задействованы чуть более 50 человек.

Планируете расширяться в ближайшем будущем?

Да, мы намерены развиваться и расти. Так, уже в 2023 г. будем устанавливать новое производственное оборудование в Екатеринбурге и, конечно, продолжим расширять дилерскую сеть в регионах, где мы не представлены.

ГК «СТЕНА»

ГИПСООРИГАМИ: ВОЗВЕДЕНИЕ СТЕН С ОШЕЛОМЛЯЮЩЕЙ СКОРОСТЬЮ!

ГК «Стена» зарекомендовала себя на строительном рынке как интенсивно развивающаяся инновационная компания, быстро реагирующая на любые изменения в области современных строительных технологий и материалов. О новинках компании рассказывает ее директор Андрей Овчинников.



Андрей, ваша компания активно продвигает идеи быстрого строительства. Расскажите о последней уникальной разработке.

Гипсооригами — это технология быстровозводимых внутриквартирных стен. Мы пошли по пути упрощения многоходового производства стен из гипсокартона, доведя его до совершенства. Основа — все тот же гипсокартон, который мы фрезеруем на оборудовании, разработанном и собранном нашими специалистами, склеиваем, складываем по особым правилам — как в искусстве оригами. В итоге получаются панели правильных геометрических форм и с очень четкими размерами. Зная параметры будущей квартиры или проекта, используя гипсооригами, можно создавать сразу конечный набор необходимых элементов, избегая при этом потерь на обрез металла, гипсокартона, а также гор строительного мусора. По жесткости, прочности, звуко- и теплоизоляции гипсооригами не уступают обычным стенам из гипсокартона, таким популярным сегодня. Технология позволяет также дополнять панели необходимыми элементами в зависимости от поставленных задач. На них легко наносить декоративную отделку: уже в момент, когда один рабочий заканчивает сборку перегородки, второй может выполнять отделку собранного участка с другой стороны. На сборку 1 м² стены уходит в среднем восемь минут! Скорость ошеломляющая!

При этом повышается культура производства, сокращается количество отделочных работ, а главное — сроки, что очень выгодно для застройщика.



А в чем инновационность вашего подхода в отделке квартир? Почему крупным застройщикам интересно сотрудничество с вами?

Мы полностью поменяли представление об отделке в новостройках. Мы не просто продаем строителям отделочный материал, мы решаем целый комплекс задач. Началось с того, что когда мы вышли к крупным компаниям с нашей продукцией — высококачественной, современной, составляющей достойную конкуренцию итальянским аналогам, — мы услышали в ответ: «Продукция хорошая, но квалификация рабочих не позволяет ее использовать». На практике же нанесение наших отделочных материалов намного легче, чем нанесение традиционных слоев штукатурки, шпатлевки и т.д. Тогда мы разработали подробные методические рекомендации по своим материалам, которые поставляем в комплект, но главное, мы запустили программу по обучению рабочих. За два года сотрудничества с компанией «ПИК» мы провели на их площадках более 120 обучающих мероприятий, переподготовив таким образом практически весь рабочий персонал.

Руководители, прорабы и мастера строительных компаний убедились, что, используя наши технологии, они смогут отказаться от шпатлевки, а это как минимум минус пять трудоемких операций, смогут сэкономить на сухих строительных смесях и рабочей силе.

Кроме того, мы участвуем в дизайнерских разработках застройщиков, чтобы уже на стадии проекта они чувствовали уверенность в готовом результате.

В чем особенность составов для быстрой отделки?

Они представляют собой двухкомпонентный комплекс. Первый компонент — это подложка, шершавая, обеспечивающая сцепление и гидроизоляцию, и второй — непосредственно фактурный материал с декоративным эффектом, позволяющий скрыть мелкие несовершенства обрабатываемой поверхности. Составы наносятся механическим спо-



собом, лишь финишные штрихи рабочий делает шпателем или кельмой: сверху вниз, в стороны или по кругу, — я называю один из получаемых таким образом рисунков «Карта мира».

В нашем ассортименте, кроме материалов для быстрой отделки, по-прежнему существуют и традиционные: флоки, интерьерная, венецианская штукатурки и прочее, а также наномодифицированные материалы.

К ним относится антибактериальная декоративно-защитная краска «СИЛЬВЕР-НАНО»?

Именно, эта краска модифицирована наносеребром. Она обладает ярко выраженными антисептическими свойствами: вирулицидными, бактерицидными, фунгицидными и спороцидными, что подтверждается результатами исследований независимых лабораторий и научно-исследовательских институтов, в том числе Национального центра эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи. Краска предназначена для использования в медицинских, дошкольных, учебных учреждениях, помещениях Минобороны и Управления исполнения наказаний, а также для иных мест, где находится большое количество людей, в том числе применима и для квартир, например, идеальна для детских комнат.

Какие у вас планы?

Найти партнеров — крупных застройщиков, которые смотрят не под ноги, а вперед, которым интересны развитие, экономия и преимущества, и самое главное, которым интересны наши быстровозводимые стены и быстрая отделка.

ЖЕЛЕЗНЫЙ ФОРТ

НАДЕЖНЫЕ СТАЛЬНЫЕ КРОВЛИ, ФАСАДЫ И ВОДОСТОКИ ПО ЗАКАЗАМ КЛИЕНТОВ



При возведении зданий по индивидуальным проектам часто требуются конструкции и элементы с нестандартными параметрами. В свободной продаже их найти сложно, но можно заказать на специализированном предприятии. Именно такие заказы исполняет компания «Железный форт», работающая на строительном рынке более 12 лет. О выпускаемой продукции рассказывает ведущий менеджер по работе с ключевыми клиентами Никита Савельев.

Какие изделия входят в каталог продукции компании?

Наша компания производит весь спектр изделий, необходимых для отделки фасадов, внутренних стен, монтажа кровель и водостоков. Мы предлагаем фальцевую кровлю, металлочерепицу, сборные, кровельные и стеновые сэндвич-панели, фасадные кассеты, элементы водосточных систем. В каталоге также присутствуют добор, элементы безопасности, комплектующие для кровель и фасадов. Продукция изготавливается из оцинкованной стали. Кроме того, предоставляем услуги по лазерной и механической резке металла, гибке и окраске.

Расскажите о главных продуктах, предлагаемых компанией.

Начнем с фальцевой кровли и металлочерепицы. Фальцевая кровля — прочное и надежное покрытие. Она устойчива к внешним нагрузкам, служит без ремонта десятилетиями. Самый востребованный материал изготовления — оцинкованное железо, но у нас также можно заказать кровлю из алюминия и меди. Возможна дополнительная обработка полимерной краской.

Металлочерепица выглядит презентабельнее фальцевой кровли. Она лидирует в рейтинге материалов для проектирования крыш. Ее делаем из оцинкованной стали с полимерным покрытием, которое выполняет декоративную и защитную функции. Цвет покрытия — любой из каталога RAL.



При заказе фальцевой кровли и металлочерепицы наши специалисты сделают расчеты нужного количества листов для самых сложных конфигураций крыш, подберут доборные элементы, теплоизоляционные материалы, водосток. Кстати, если изготовлением деталей кровли и водосточной системы занимается одна компания, то не будет разницы в оттенках и несовпадения размеров, заказчику не придется отдельно искать подходящий крепеж и кронштейны.



Что входит в комплект изготавливаемых компанией водосточных систем?

В него входят все необходимые для безупречной работы водостока элементы: желоба, трубы, воронки, колена, отводы, кронштейны, крепеж и другие изделия, выполненные из оцинкованного железа. Они долговечны, просты в сборке и установке. При желании клиент может заказать у нас окраску в любой цвет из палитры RAL.

Вы также производите несколько видов сэндвич-панелей. Расскажите о них.

Сэндвич-панели для кровли состоят из двух оцинкованных профлистов с полимерным покрытием и слоя утеплителя между ними. Такая панель заменяет сразу кровлю, гидро- и пароизоляцию, утеплитель и обрешетку.

Сборные сэндвич-панели — конструкции, состоящие из каркаса, утеплителя, мембраны, защищающей утеплитель от внешнего воздействия, и облицовки,

выполненной из профлиста, оцинкованного сайдинга, других материалов.

Сборные панели используют для возведения стен, крыш, перекрытий жилых и коммерческих зданий.

Стеновые сэндвич-панели — трехслойные изделия из двух профлистов и утеплителя между ними. Основа — жесткий каркас толщиной от 50 до 300 мм из металлического профиля. Стеновые панели используют в строительстве торговых, складских, производственных помещений.

Компания исполняет нестандартные заказы. Какими возможностями обладает ваше производство?

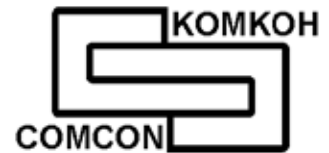
В рамках нестандартных заказов мы выполняем типовые операции, но с иными параметрами. Например, большинство предприятий производят панели длиной 2–3 м, мы же можем изготовить изделия длиной до 5 м. Наш гибочный пресс позволяет работать с металлом толщиной до 3 мм, что также встречается далеко не на каждом производстве. На участках порошковой и полимерной окраски можем нанести любой оттенок из каталога RAL, насчитывающий 215 цветов. Сейчас запускаем установку второй лазерной резки.

Одно из самых важных достоинств нашей компании — короткие сроки исполнения заказов. Для многих клиентов оперативность изготовления заказанных конструкций важнее цены. Естественно, без потери качества, за которым бдительно следит отдел технического контроля.

В какие регионы поставляете продукцию? Как организована доставка?

Большинство наших клиентов находятся в регионах ЦФО. Среди давних и постоянных заказчиков ГК «ЕКС», концерн «Русич», компания «Бонум», А101, ПИК, другие предприятия. Заказанные изделия доставляем своими автомобилями либо привлекаем транспортные компании. Всегда стараемся работать качественно и оперативно.

ИВП «КОМКОН»



АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАВОДАМИ ЖБИ И ДСК ПОД КЛЮЧ

ИВП «КОМКОН» занимается разработкой систем технологической автоматики, реконструкцией действующих и проектированием новых бетоносмесительных узлов и линий адресной подачи бетона. Компания предлагает алгоритмы, которые позволяют увеличить производительность бетоносмесительных узлов (БСУ), ускорить процесс приготовления бетона, повысить качество, а также снизить уровень износа оборудования. На сегодняшний день организация реализовала около двухсот уникальных проектов на крупнейших предприятиях страны. Об особенностях ее работы и спектре предлагаемых услуг рассказал директор Сергей Веряев.

Как давно вы на рынке? Как развивалась компания?

Мы начали работать в 1989 г. Начинали с разработки программного обеспечения и установки систем управления БСУ. Сегодня мы выполняем весь спектр работ по проектированию БСУ с разделами (АС, КМ, КМД, КР, ЭС и А) — как башенного, так и горизонтального типа с трактами подачи материалов и адресной подачей бетона.

Каких успехов в автоматизации удалось добиться?

За годы работы активно развивали систему управления БСУ. Перешли на контроллеры отечественного производства (что сегодня очень актуально в условиях санкций). Система имеет возможность удаленного доступа с любой точки земного шара. Seriously расширили систему мониторинга и отчетности — контролируем работу каждого датчика и механизма. Формируем паспорт качества выпускаемого бетона с указанием точности дозирования и прочих технологических нюансов. ПО позволяет отправлять отчеты о выполненных заданиях в любые ERP-системы.

Как сегодня организовано взаимодействие с заказчиками?

Выполняем все проекты под ключ — до ввода в эксплуатацию. Работаем с каждым клиентом индивидуально. Предлагаем проектирование нового завода:



разработку металлоконструкций, подбор оборудования, поставку, монтаж, запуск и наладку. Возможна реконструкция действующего БСУ с заменой технологического оборудования и системы управления, включая расходные бункеры, железо, электрику, автоматику. Если каркас БСУ с бункерами и технологическое оборудование в хорошем состоянии, выполняем только замену электрооборудования и системы управления.

Есть ли у вас эксклюзивные разработки?

Одно из наших ноу-хау — автоматизация систем производства цветного бетона. Мы построили несколько заводов, где работают с цветными пигментами. Также предлагаем дозаторы жидких химдобавок, которые не имеют аналогов в стране.

Реализовали очень интересный проект для компании «ПНК-групп», которая производит изделия для логистических центров — строит здания на основе ЖБИ-каркасов. Мы разработали и внедрили технологию контроля влажности в смесителях и ее автоматическую корректировку с учетом влажности поступающих материалов, чтобы получить бетон заданной подвижности. Теперь производство работает полностью в автоматическом режиме.

В течение последних двух лет сотрудничали с компанией «Камэнергострой», которая выпускает изделия для нефтяной и энергетической отраслей. Спроектировали для них бетоносмесительные узлы и адресную подачу бетона. Суммарная длина путей адресной подачи этого завода составила 1,6 тыс. м — таких масштабных проектов в России больше нет.

Кто ваши основные клиенты?

Наши заказчики — крупные и средние заводы ЖБИ и ДСК, но есть и локальные производства, для которых тоже формируем приемлемое по цене предложение.



Какими условиями работы заинтересовываете их?

Мы накопили огромный опыт в проектировании заводов. Наш главный плюс — хорошее знание технологии производства бетона, надежность, подтвержденная отзывами наших заказчиков. Всегда выбираем только проверенную элементную базу для своих проектов. Также осуществляем круглосуточную поддержку клиентов и предоставляем бесплатное гарантийное обслуживание в течение года, а далее продолжаем поддерживать наших клиентов на протяжении всего срока службы системы.

Несомненный плюс — максимально сжатые сроки реализации проектов. Работая на действующих предприятиях, последовательно реконструируем каждый узел без остановки всего производства. После монтажа оборудования нашими специалистами запуск происходит в течение одного дня.

Расскажите о дальнейшем развитии компании.

Перспективное направление работы — автоматизация управления технологическим оборудованием для производства ЖБИ. Немецкие компании ушли с рынка, их системы приходят в негодность, и заказчики несут большие потери. Планируем занять эту нишу. Одно из самых перспективных направлений развития для нас — это автоматизация линий циркуляции паллет и систем термовлажной обработки готовых изделий.

ЗАВОД «ВЯТКА БЫТОВЫЕ СИСТЕМЫ»



ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА И СОВЕРШЕНСТВО В ПРОСТОЙ МОДЕЛИ

Завод «Вятка Бытовые Системы», возродившись после нескольких лет простоя, вышел на строительный рынок России с бытовыми кухонными плитами эконом-сегмента высокого качества и сегодня готов обеспечить продукцией как крупного, так и среднего застройщика. О плитах, их конкурентных преимуществах и планах по развитию завода рассказывает его собственник и генеральный директор Илья Луковников.

Илья, расскажите об истории вашего предприятия и о том, почему вы занялись производством бытовых плит, в том числе по программе реновации в Москве?

Завод «Вятка Бытовые Системы» имеет долгую и славную историю, которая началась в 1941 г. с образования мастерской № 608 на левом берегу Вятки, в которой производились... гранаты!

После войны завод перешел на мирные рельсы и занялся выпуском предметов бытового назначения: автоматических выключателей и насосов шестеренных, запасных частей к тракторам, комбайнам, алюминиевой анодированной посуде. Значительным поворотом в судьбе предприятия стало Постановление Совета Министров СССР 1971 г. «О строительстве завода электроплит». Так в августе 1978 г. возник Нововятский механический завод, выпускавший кухонные бытовые плиты по итальянской технологии. К 1991 г. завод выпустил 6 млн таких электроплит. С 2008 г. на предприятии велась модернизация, оно было оснащено различными видами машиностроительного оборудования, были созданы новые участки под выпуск продукции. Но, не выдержав темпов и конкурентного противостояния, предприятие, к сожалению, прекратило свое существование.



Я стал собственником завода в июне 2020 г. Хотя пришел не на выжженную землю, тем не менее пришлось в первую очередь заново реконструировать производственные мощности. Вторым этапом стало привлечение талантливых конструкторов и рабочих специалистов. Сегодня у нас организовано производство полного цикла. Мы выпускаем надежную работающую технику эконом-сегмента и активно участвуем в реализации программы московской реновации.

В ассортименте завода представлено около 50 моделей плит — кроме электрических, есть газовые, комбинированные и стеклокерамические, все отдельно стоящие.

Какая из плит в ассортименте вашей продукции является наиболее популярной?

Сейчас пока рано говорить о популярности какой-либо модели среди населения, потому что рынок розничных продаж мы только начинаем осваивать. Но что касается реновации, то в реестре «Мостройпроекта» прописана наша модель «Электрическая плита 60x60 ЗВИ 417 white». Она устанавливается во всех столичных домах, возводимых по этой программе. Строитель вправе выбрать и другую модель, и цвет, и другого производителя, но могу сказать честно, в сравнении с продукцией конкурентов-поставщиков, представлявших ее для реновации, наша плита намного качественнее.

У нее самый большой духовой шкаф — 64 л. При производстве плиты используется качественный листовой металл. Высококласная эмаль и порошковая краска обеспечивают ровное покрытие. Надежность конструкции под-



тверждена многолетним опытом эксплуатации. Плита стоит на полу ровно, не шатается, не наклоняется вправо-влево под тяжестью кухонной утвари. Я могу с уверенностью сказать, что в духовые шкафы некоторых изделий наших конкурентов хозяйкам приходится подкладывать кирпич, чтобы плита не упала со всем находящемся на ней содержимым. Кроме того, в нашей «ЗВИ 417» проводка с высоким запасом прочности и сроком службы, дверца духовки имеет положение проветривания, внутри духовки удобная крепкая решетка и противни.

На каждом этапе производства продукции, от закупки сырья до сборки готового изделия, мы тщательно проверяем качество всех операций. Это минимизирует брак и дает гарантию, что люди будут пользоваться нашими плитами долгие годы с удовольствием.

На данный момент в ассортименте завода представлено около 50 моделей — кроме электрических, есть газовые, комбинированные и стеклокерамические, все отдельно стоящие.

Как за короткий срок существования компании удалось добиться такого высокого качества продукции?

В наследство от прежних собственников нам досталось не только произ-

водство с итальянским оборудованием и немецкими технологиями, но и четкие выверенные чертежи, по которым делались качественные, простые, недорогие и одновременные совершенные, в том, что касается необходимых для простого пользователя набора функций, плиты. К этим чертежам мы добавили труд грамотных технологов и инженеров, а также высококлассных и ответственных рабочих, набранных нами с нуля после приобретения компании. И, естественно, мы собираем нашу продукцию из добротных комплектующих.

Конечно, хотелось бы наполнить все плиты более «навороченным» содержанием, таким как гриль, конвекция и пр., хотя такие опции присутствуют в стеклокерамических моделях, но оборудование предприятия (штамповочные прессы и формы) на данном этапе ограничивает нас в производстве изделий более высокого ценового сегмента. В любом случае я считаю, что сейчас как раз пора простой качественной техники, поэтому на сегодняшний день можно сказать, что мы идем в ногу со временем, а дальше увидим.

Комплектующие закупаете за границей?

Пятьдесят процентов, и только те, производство которых полностью отсутствует в России. Перед запуском завода я посетил большое количество промышленных выставок с целью поиска производителей качественных комплектующих и металла для наших плит, в результате чего нам удалось заключить контракты с лучшими российскими предприятиями, такими как «Северсталь» и Новоліпецкий металлургический комбинат, и сегодня проблем с поставками металла — важного сырьевого продукта — у нас нет. Газовые комплектующие мы получаем из Турции, электрику от надежного партнера из Китая. В последнее время из-за политико-экономической ситуации сроки поставок из-за границы немного увеличились, но практически это не отразилось на выпуске конечного продукта.



Сегодня многие бренды — производители бытовой техники ушли с российского рынка, вас не напугает их возвращение?

Нет. Во-первых, мы два года мирно сосуществовали и до их ухода, а во-вторых, мы стараемся сейчас в основном занимать нишу строительного сегмента. Наши ключевые клиенты — крупные строительные компании, такие как «ПИК», «ДСК», «КРОСТ», «Самолет» и их субподрядчики.

Непросто было заново отвоевать строительный рынок, тем более после продолжительного периода, когда завод простаивал, но у нас это получилось. Наши нынешние конкуренты работали все время без перерыва, они смогли обновить оборудование, заработать деньги и имя. Нам было трудно пробиваться, но мы заявили о себе, на рынке о нас знают, и многие строительные компании хотят покупать именно у нас. Потому что ценят наше качество и отношение к работе: четкое, честное, гибкое в подходе к запросам клиента.



Охватить розничный сегмент сложнее, но по отзывам сетей, с которыми уже сотрудничаем, понимаем, что тоже справимся. Покупатели магазинов отмечают среди преимуществ нашей продукции привлекательную цену, стабильное качество и широкий ассортимент. А главной ценностью они называют именно тот факт, что плиты отечественные, а не импортные. Это для нас двойной повод для гордости. Люди привыкают к импортозамещающей продукции, они понимают, что своей покупкой поддерживают отечественного производителя, способствуя тем самым развитию страны, — все взаимосвязано.

У вас большие объемы производства?

В месяц выпускаем две — две с половиной тысячи плит и постепенно приближаемся к трем тысячам. На складе всегда есть запас готовой продукции.

Какие гарантии даете на технику?

Два года. Мало кто из конкурентов дает больший срок потребительской га-



рантии. Сервисные центры завода находятся по всей России. Интересный факт: наш отдел сервиса поставляет комплектующие к плитам людям, у которых они стоят уже по 25–30 лет и менять их они не собираются. Как правило, спрашивают лампочку или пластиковую ручку, которая треснула, — детали, наиболее страдающие от механических воздействий.

Если бы вы сейчас оказались на выставке рядом с производителями Miele, Bosch или Gorenje, не чувствовали бы дискомфорта?

Наоборот, я испытал бы гордость, что нахожусь рядом с такими именитыми коллегами на одном выставочном пространстве. Скорее всего, пригласил бы к себе на стенд, чтобы обсудить продукцию и услышать их точку зрения. Думаю, когда политическая обстановка нормализуется, мы лет через пять-шесть сможем выйти на выставку бытовой техники.

Не хочется поработать в области дизайнерской техники?

Сейчас не то время, чтобы работать над дизайном, — потребителю нужно купить бытовую технику, с которой можно было бы легко справиться и быстро и вкусно готовить на ней еду. Я больше хотел бы заниматься производством встраиваемой техники. Но для этого нужно закупить дополнительные станки, немного обновить технологическое оборудование, скорее всего, нанять новых сотрудников, имеющих навыки работы на нем. Поэтому пока это планы на будущее.

А как впишутся эти планы в ваш приоритетный строительный сегмент?

Очень даже прекрасно. Я уже знаю такие строительные компании, которые сдают дома со встраиваемой техникой: и вытяжкой, и духовым шкафом, и варочной панелью. Как правило, это дома, в которых есть небольшие квартиры-студии. Я верю в качественный эконом-сегмент в строительстве и в будущем хотел бы его осваивать.

КОПЕР.РФ

НЕ ИМЕЮЩАЯ АНАЛОГОВ
СВАЕБОЙНАЯ МАШИНА «МОЛНИЯ» И ДРУГИЕ

Санкт-Петербургская компания «Копер.рф» начала свою деятельность в 2008 г. с разработки и производства малогабаритных буровых установок различных модификаций. Позже был освоен выпуск сваебойных малогабаритных установок (копров), которые востребованы в строительстве для монтажа фундаментов. Об этом направлении рассказывает руководитель компании Василий Правилков.

**Какими техническими характеристиками обладают ваши копры?**

Это надежные и прочные машины с усиленным каркасом рамы, мощной мачтой и надежной ходовой. Гусеничное шасси повышенной прочности с использованием бортовых редукторов обеспечивает маневренность и проходимость.

В наших копрах устанавливаются дизельные ДВС с водяным охлаждением мощностью от 27 до 80 л/с или бензиновый ДВС воздушного охлаждения 30 и 36 л/с. Масса молота в установке варьируется от 500 до 3000 кг в зависимости от комплектации и модели установки. А в совокупности с гидроаккумуляторами и разгонным блоком скорость срабатывания молота возрастает с 2,6 сек. до 0,8 сек., с увеличением силы удара на 30% к массе молота!

Два гидроцилиндра на подъем/опускание мачты позволяют равномерно распределить нагрузку, что обеспечивает плавность хода мачты. Мачта жестко фиксируется в поднятом рабочем положении. Предотвращаются «паразитные» вибрации при работе установки.

На все основные узлы и механизмы, за исключением расходников, мы предоставляем гарантию 24 месяца.

В чем преимущества ваших машин перед аналогами?

Мы не экономим на толщине металла каркаса рамы и не устанавливаем облегченных слабопроизводительных узлов и механизмов, но в то же время и не перегружаем установки, оставляя их в допустимых весовых пределах. Это и позволяет нам, в отличие от конкурентов, использовать такое дополнительное оборудование, как вращатель с возможностью бурения на воду до 30 м и гидроаккумуляторы, ускоряющие работу молота практически в три раза!

**Что представляет собой ваше производство?**

Производство включает в себя сварочный и сборочный цеха, покрасочный участок, складское помещение, офисное здание.

Копры всегда есть на складе либо делаются под заказ?

В основном наши установки производятся под заказ, срок изготовления до 35 рабочих дней (возможно и досрочное изготовление). Но в последнее время, ввиду возросшего числа обращений, установки выпускаются по конвейерному принципу, где покупка возможна уже со склада.

За приобретением машин к нам обращаются как крупные строительные компании, так и люди, решившие начать свой бизнес. Мы всегда на связи с нашими заказчиками, готовы учесть их пожелания и внести изменения в конструктив установки.

В какие регионы организуете доставку?

Наши машины работают уже не только на территории России, но и в ближнем зарубежье. Мы готовы организовать доставку в любой регион или страну.

Насколько доступна стоимость ваших сваебойных установок?

Абсолютно доступна. Приобретение наших машин возможно за наличный, безналичный расчет, путем предоставления беспроцентной рассрочки. Также мы работаем с рядом лизинговых компаний, которые предлагают нашим клиентам весьма выгодные условия кредитования.

Каков срок окупаемости установки?

Наши установки используются для монтажа свайных ЖБ-фундаментов, буронабивных и свайно-винтовых фундаментов. Все они быстро монтируются, долговечны и имеют относительно невысокую стоимость и высокий спрос.

Как правило, за сезон установка себя окупает, но история знает и такие примеры, когда установка окупает себя уже на первом же объекте!

С какими трудностями приходится сталкиваться?

Основная трудность — это нежелание покупателя понимать простую истину: качественный продукт не может быть дешев! Тот, кто усомнился в этом и выбрал низкокачественный дешевый продукт малоизвестного производителя, впоследствии сталкивается с ситуацией борьбы заказа с ремонтом, и зачастую побеждает последнее.

Интересует ли вас сотрудничество с дистрибьюторами?

Вопрос партнерства и дистрибуции на сегодняшний день остается для нас открытым. Мы приглашаем в команду людей с высокими деловыми и организаторскими качествами, способными увеличить присутствие нашей техники в регионах.

Расскажите о новинках вашего производства и о планах на ближайшее будущее.

В конце 2022 г. мы выпустили новую сваебойную машину «Молния», которая с легкостью справляется с забивкой свай сечением 300х300х7000 и массой 1600 кг, без лидерного бурения. В России аналогов такой малогабаритной установки нет.

Планируем выпуск сваебойной установки под сваи 10 м, сечением 400х400 мм, разрабатываем производственную линию по выпуску свай, а также машины для монтажа дорожного ограждения.

Мы ставим перед собой цели и реализуем их!

МЯГКАЯ КРОВЛЯ

«САМАРСКИЙ РУБЕРОИД», «АРМОКРОВ», «САМАРСКИЙ ПЕНОПЛАСТ» — ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ, ДОЛГОВЕЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ



Крупнейший в Поволжье завод «Мягкая кровля» неоднократно был отмечен наградами на Всероссийском конкурсе программы «100 лучших товаров России», является победителем в региональном конкурсе «Экспортер года — 2020» в номинации «Прорыв года». О продукции предприятия и его истории рассказывает директор по продажам Татьяна Баннова.



Татьяна, какие материалы вы производите для строительной индустрии?

Наш завод выпускает битумные материалы, предназначенные для гидроизоляции, — это наплавляемый гидроизоляционный материал «Армокров» класса премиум, бизнес, стандарт, оптим и базис (на основе полиэстера, стеклоткани и стеклохолста), рубемаст (наплавляемый материал на картонной основе), рубероид, МБКГ-85 (мастика битумная кровельная горячая), МБРХ-65 (мастика битумно-резиновая холодная), праймеры. Помимо гидроизоляции, мы производим теплоизоляционную продукцию (пенополистирол (ППС)) и уклонообразующие элементы из ППС для кровли, а также картон тарный и коробочный (рулонный и листовой). Пенополистирол, или его более привычное название пенопласт, обладает такими преимуществами для использования в качестве утеплителя, как низкая теплопроводность, высокая прочность к воздействию нагрузок, исключительная устойчивость к атмосферным и биологическим воздействиям. Кроме того, он является негорючим теплоизоляционным материалом, мгновенно затухающим без постоянного воздействия огня. Наша продукция выпускается в соответствии с ГОСТом 15588–2014, не уступает аналогичной зарубежного

производства и полностью сертифицирована. В 2023 г. мы планируем получение сертификата менеджмента качества ISO 9001. К тому же все наши материалы являются высокотехнологичными, долговечными, обладают оптимальными характеристиками для использования в больших строительных проектах, а цены на них доступны любому потребителю.



Сегодня на заводе трудятся около 400 рабочих, более 70% из них пришли к нам сразу после окончания учебных заведений. Мы ежегодно проводим тренинги, обучение для поддержания и совершенствования уровня производства, а также организуем совместные выезды на отдых для сплочения коллектива. Уровень квалификации моих коллег высок, а наличие постоянных сотрудников на своих местах говорит о стабильности «Мягкой кровли». Все процессы производства отлажены годами, что также позволяет нам выпускать качественные материалы.

Повлияла ли внешняя политико-экономическая ситуация на вашу деятельность?

Безусловно, и думаю, не только на нас. У нас были проблемы с приобретением некоторых компонентов для производства, но благодаря профессионализму наших специалистов мы без каких-либо потерь смогли найти замену ушедшим с российского рынка поставщикам сырья.

Расскажите о ваших планах.

Для нас главное — не останавливаться на достигнутом, приумножать спрос на нашу продукцию со стороны бизнес-партнеров и быть готовыми выпускать новые ее виды. Сегодня мы поставляем материалы для строительства по всей России, а также в страны ближнего зарубежья. Я и моя команда активно расширяем клиентскую базу, ежегодно увеличиваем объемы продаж наплавляемых гидроизоляционных материалов, битумных мастик и праймеров. Кроме того, участвуем во многих конкурсах и, думаю, продолжим это делать. Будем продвигать новый звукогидроизоляционный прокладочный материал «ТихоROOM» и планируем участвовать в российских и зарубежных выставках, таких как «Мосбилд», «Казбилд», «Узбилд» и т.д.

Каковы объемы производства?

Мы выпускаем свыше 200 тыс. м³ пенопласта в год на современной итальянской автоматизированной линии HIRSCH и можем выполнять заказы любого объема в сжатые сроки. Одновременно с этим производим более 25 млн м² кровельной продукции. Завод имеет огромный опыт, и с каждым годом мы совершенствуемся и увеличиваем объем производимой продукции.

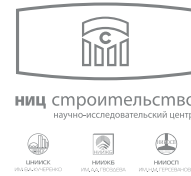
С какого года существует предприятие?

В 1929 г. Высший совет народного хозяйства (ВСНХ) СССР принял решение о строительстве в Самаре толево-рубероидного комбината и бумажной фабрики для производства толевого картона, с помощью которого планировалось реализовать потребности в кровельных материалах. Завод был рассчитан на 900 тыс. кусков толя и 600 тыс. кусков рубероида, производство которых уже тогда осуществлялось силами 600 рабочих. В 1932 г. Приказом НКТП № 886 Самарский толерубероидный завод введен в эксплуатацию. Он являлся одной из самых главных строек Самары времен первой пятилетки.



НИЦ «СТРОИТЕЛЬСТВО»

ЛИДЕР В ИЗОБРЕТЕНИИ, РАЗВИТИИ И ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ТЕХНОЛОГИЙ



АО «Научно-исследовательский центр «Строительство» почти 100 лет осуществляет работы по обеспечению эффективности, надежности и безопасности строительного комплекса страны. Проводя мероприятия по фундаментальным, поисковым и прикладным научным исследованиям, опытно-конструкторским разработкам в строительной отрасли, совершенствуя нормативную базу, он по праву занимает лидирующую позицию в области строительных наук и архитектуры, успешно реализует государственные программы и важнейшие общенациональные проекты. Директор Виталий Крючков рассказал о деятельности центра.

Виталий, когда началась история предприятия?

В 1927 г., когда Постановлением ВСНХ СССР от 2 апреля был основан Государственный научно-экспериментальный институт гражданских, промышленных и инженерных сооружений (ГИС), главными задачами которого было создание и развитие научно-технической базы промышленного строительства в годы индустриализации. В связи с расширением решаемых задач в 1931 г. ГИС преобразован в Центральный научно-исследовательский институт промышленных сооружений (ЦНИИПС). С началом Великой Отечественной войны предприятие было эвакуировано на Урал, в Орск. Небольшая часть сотрудников осталась в Москве и оказывала техническую помощь в строительстве оборонных предприятий.

В 1956 г. произошло разделение учреждения на научно-исследовательский, проектно-конструкторский и технологический институт бетона и железобетона (НИИЖБ) и Центральный научно-исследовательский институт строительных конструкций (ЦНИИСК), а в 1958-м НИИОСП утвержден в статусе головного института строительной отрасли в области фундаментостроения и подземного строительства. В 1994 г. на базе трех институтов был организован ГНЦ «Строительство». В результате нескольких последующих преобразований в 2015 г. центр обрел свою теперешнюю организационно-правовую форму и называется АО «НИЦ «Строительство».

Расскажите о структуре научно-исследовательского центра.

Сегодня он объединяет под своим началом три крупнейших научно-исследовательских института строительной отрасли: ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко, НИИЖБ им. А. А. Гвоздева и НИИОСП им. Н. М. Герсеванова. У каждого учреж-

Мы сопровождали строительство объектов почти по всей стране, включая районы с тяжелыми условиями строительства, например, в арктической зоне России.

дения есть индивидуальная специализация. ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко осуществляет головные функции в области теории сооружений и строительной механики, разработки принципиально новых форм металлических, каменных, деревянных конструкций, конструкций с применением пластмасс, а также технологий их изготовления, сейсмостойкости, виброзащиты и огнестойкости строительных конструкций, зданий и сооружений. В НИИЖБ им. А. А. Гвоздева работают над актуальными проблемами теории бетона и железобетона, долговечности и надежности бетонных и железобетонных конструкций, создают новые виды бетона и арматуры, материалы для изготовления высококачественного бетона различного назначения. НИИОСП им. Н. М. Герсеванова является специализированным институтом в области оснований и подземных сооружений. Также в НИЦ «Строительство» работают еще три структурных подразделения: управление капитального строительства, дирекция специальных проектов, дирекция научно-технических проектов и экспертиз.

За свою историю центр принял участие в реализации тысяч проектов. Ваши ученые причастны к возведению большинства сложных и уникальных объектов, таких как стадионы, атомные электростанции, аэропорты и т. п. Расскажите о наиболее значимых.

НИЦ «Строительство» активно работает с регионами РФ. Мы сопровождали строительство объектов почти по всей стране, включая районы с тяжелыми условиями строительства, например, в арктической зоне России. Кроме того, у нас есть и зарубежные проекты, завязанные в том числе на совместной работе с Атомстройэкспортом. Мы принимали участие в научно-техническом сопровождении строительства атомных электростанций в Венгрии, Египте, Бангладеш, Турции.

Одним из ключевых направлений работы центра является мониторинг и оценка технического состояния железобетонных конструкций на эксплуатируемых и строящихся атомных станциях, а также научно-техническое сопровождение строительства АЭС. Наши специалисты осуществляют разработку составов бетонных смесей и бетонов для железобетонных конструкций, ана-

Одним из ключевых направлений работы центра является мониторинг и оценка технического состояния железобетонных конструкций на эксплуатируемых и строящихся атомных станциях, а также научно-техническое сопровождение строительства АЭС.



лиз проектной и рабочей документации на предмет применяемых нормативных документов с разработкой предложений по оптимизации требований к исходным материалам, бетону, подбору составов бетона и организации производства.

Специалисты центра научно-технического сопровождения технически сложных объектов НИИЖБ им. А. А. Гвоздева ведут научно-техническое сопровождение строительства АЭС «Аккую». Так, 21 июля прошлого года в Турции прошла церемония заливки «первого бетона» под энергоблок №4 АЭС.

Другим важным объектом стал новый корпус Совета Федерации на Большой Дмитровке в центре Москвы, где мы являемся генеральным проектировщиком. Основная сложность строительства данного объекта в том, что он размещен на небольшом участке на территории плотной городской застройки: здание находится в археологической охранной зоне, рядом расположен объект культурного наследия. Также под сооружением проходит Таганско-Краснопресненская линия метрополитена.



При проектировании сотрудниками управления капитального строительства НИЦ «Строительство» были учтены все необходимые требования аппарата Совета Федерации, а именно: разработаны конструктивные решения котлована для подземного паркинга с учетом всех необходимых условий по влиянию от метрополитена, проходящего под зданием, спроектировано архитектурное решение, в том числе облик фасада, согласованное и утвержденное Москомархитектурой, приняты во внимание современные требования по инженерному оснащению здания, энергоэффективности и удобству эксплуатации.

В чем вы видите ваши конкурентные преимущества?

Если говорить про преимущества, то достаточно посмотреть на структуру центра: у нас более 600 научных сотрудников, выполняющих научно-техническое сопровождение уникальных соору-

жений. Кроме того, имеется собственный сертификационный центр, испытательные лаборатории с современным оборудованием, уникальная материально-техническая база для проведения научно-исследовательских работ.

Коллектив центра сегодня — это порядка 1000 сотрудников, из которых более 300 докторов и кандидатов наук.

Для выполнения сложных и ответственных задач необходим высококвалифицированный персонал. Вы сами готовите специалистов?

Коллектив центра сегодня — это порядка 1000 сотрудников, из которых более 300 докторов и кандидатов наук. НИЦ «Строительство» имеет 19 собственных научных школ, среди которых такие, как «Строительная механика, прочность и надежность сооружений», «Сейсмостойкость сооружений», «Противопожарные исследования», «Пожарная безопасность», «Динамика грунтов и сейсмостойкость фундаментов» и др.

Кроме того, у нас есть свой центр подготовки кадров, ведущий научно-образовательную деятельность. В нем осуществляется подготовка научных кадров высшей квалификации, имеется возможность получения дополнительного профессионального образования посредством реализации программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки в области инженерных изысканий, проектирования и строительства. В центре подготовки кадров ведется разработка индивидуальных программ обучения и учебно-тематических планов, а также есть возможность прикрепления лиц для подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата наук без освоения программ подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре.

В каких направлениях вы ведете научно-техническую деятельность?

Мы занимаемся теоретическими, поисковыми и прикладными работами в области строительства зданий и сооружений и их оснований, строительных материалов, конструкций и изделий, технологий строительства, производства материалов и изделий, нормативной и технической базы стро-

ительства, строительной экологии. Ведем разработки по теории сооружений, прочности и надежности строительных конструкций и сооружений, в сфере сейсмостойкости, огнестойкости зданий и сооружений, а также осуществляем теоретические изыскания в области бетона и железобетона, занимаемся проблемами создания и исследования новых эффективных бетонов, арматуры, эффективных железобетонных конструкций, решением проблемы механики грунтов, оснований и фундаментов зданий и сооружений и разработкой способов производства работ, конструированием подземных сооружений.

Научные исследования и разработки в данных специфических областях являются важнейшим элементом в системе обеспечения комплексной безопасности высотных, уникальных и особо ответственных объектов, имеющих государственную важность.

Мы занимаемся теоретическими, поисковыми и прикладными работами в области строительства зданий и сооружений и их оснований, строительных материалов, конструкций и изделий, технологий строительства, производства материалов и изделий, нормативной и технической базы строительства, строительной экологии.

Плановые показатели позволяют нам чувствовать себя уверенно в наше непростое время?

В 2022 г. нам удалось не только достичь, но и существенно превысить плановые показатели. Так, по сравнению с 2021 г. объем произведенной научно-технической продукции увеличился на 23%, вырос объем портфеля договоров, количество научных публикаций на одного исследователя, патентов на изобретения и опытные образцы. Средняя зарплата сотрудников увеличилась на 12,5%. Мы также продолжаем реализацию инвестиционной программы, благодаря которой нам удалось приобрести более 1000 единиц оборудования нового поколения и средств измерений для испытаний. Так что мы с уверенностью смотрим в будущее.

НПК ПРОМИЗОЛ

ИННОВАЦИОННЫЕ СРЕДСТВА ОГНЕЗАЩИТЫ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ НА ОБЪЕКТАХ ГРАЖДАНСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



ПРОМИЗОЛ

ООО «Научно-производственная компания ПРОМИЗОЛ» специализируется на изготовлении деформационно-независимых огнезащитных материалов, эффективность которых не снижается ни в ходе деформаций, сопровождающих процесс эксплуатации зданий и сооружений, ни при деформациях, возникающих в условиях пожара. Об уникальных свойствах этих материалов и возможностях их применения нашему изданию рассказали генеральный директор Евгения Шейно и технический директор Василий Прусаков.

Какие изделия входят в каталог компании?

Евгения Шейно: Мы производим огнезащитные деформационные шнуры и подушки, огнезащитную эластичную сетку, огнезащитные многофункциональные чехлы и деформационные коммуникационные проходки под маркой ПРОМИЗОЛ™. Это наши инновационные разработки, аналогов которым на российском рынке нет.

Кроме того, занимаемся научно-исследовательской работой. За это направление отвечает Василий Алексеевич. Он разрабатывает новые огнезащитные материалы, составляет ТУ, регламенты, оформляет патенты, курирует реализацию крупных проектов, взаимодействует со штатными и внештатными научными консультантами, обобщает наш опыт в статьях для специализированных изданий.

В чем уникальные особенности разработанных в вашей компании материалов?

Е. Ш.: При обеспечении противопожарной защиты на объектах гражданского и промышленного строительства предполагается, что защищаемые конструкции не испытывают деформаций. Однако на самом деле они в процессе эксплуатации сжимаются, расширяются, усаживаются, смещаются. Типовые огнезащитные материалы со временем тоже меняют свои свойства. Например, минеральная вата, ранее использовавшаяся для заполнения деформационных швов, сминается и не восстанавливается до исходных значений. Уже через пару лет огонь беспрепятственно проникает через такой шов. Кроме того, во время пожара ее эффективность дополнительно падает из-за температурных деформаций защищаемых конструкций.

Мы производим огнезащитные материалы, свойства которых не меняются ни при эксплуатационных, ни при температурных деформациях.

Как работают данные огнезащитные средства?

Василий Прусаков: Огнезащитные деформационные шнуры предназначены для защиты деформационных швов и примыканий шириной 20–100 мм, подушки — шириной 100–1000 мм. Шнуры сохраняют работоспособность при изменениях ширины шва на 25% от проектного значения, подушки — не менее 40%. Оба вида материалов обеспечивают защиту конструкций от огня до 240 мин. Выдерживают многократные сжатия и растяжения, что позволяет эксплуатировать их не менее 25 лет. Данные характеристики подтверждены испытаниями в лаборатории ВНИИПО МЧС России.

Огнезащитная сетка изготовлена из негорючего материала, покрытого составом, который вспучивается при нагревании и образует огнезащитный слой. Состав можно наносить на сетку сплошным слоем или оставлять отверстия, в этом случае сетка идеальна для защиты силовых электрокабелей: через отверстия отводится выделяемое при прохождении электрического тока тепло.

Разработанная нами сетка для защиты морских терминалов покрыта огнезащитным слоем без просветов. Она предохраняет терминал не только от огня, но и от соленой морской воды, угольной пыли, грязи.

Огнезащитные чехлы серии МИКС — это многофункциональные изоляционные комплексные системы. Они предназначены для защиты различных конструкций и изделий от огня и погодных воздействий. При пожаре противостоят огню до 240 мин. Для удобства монтажа на балки, элементы ферм чехлы выпускаем в виде полотен, снабженных липучками. В них элементы конструкций заворачиваются, как в рукав. Для конструкций типа металлических талрепов, кронштейнов, пят делаем чехлы, повторяющие их формы. Они удобны тем, что в любой момент их можно снять,



выполнить ремонтные либо регулировочные работы и вернуть огнезащитный чехол на место.

В каких сферах используются выпускаемые вами изделия?

В. П.: Наши огнезащитные шнуры широко применяются для заполнения различных деформационных швов и примыканий при строительстве гражданских и промышленных зданий и сооружений. В современном строительстве появляются новые направления их применения. Например, при монтаже стеклянных фасадов, для формирования пожарных отсеков и там, где, кроме этого, необходимо учитывать ветровую нагрузку. Также их используют для защиты примыканий лифтовых шахт в многоэтажных зданиях, где они дополнительно выполняют функцию звукоизоляции. Для защиты переходов мусоропроводов через межэтажные перекрытия. Шнурами заменяют монтажную пену в примыканиях противопожарных дверей. Изолируют примыкания в бассейнах. Заполняют примыкания в ограждениях аварийного разлива нефтепродуктов. Они востребованы в качестве защиты от снеговых нагрузок деформационных швов больших авиационных ангаров. Их применяют в модульном строительстве, которым занимаются такие гиганты, как компания «ПИК».

Сейчас становится популярным деревянное домостроение, в том чис-

ле возводят дома в несколько этажей. Проектировщики считают надежным решением использование наших шнуров для огнезащиты примыканий таких зданий.

Е. Ш.: Наши шнуры и другие огнезащитные материалы активно использовались в строительстве перегонов Некрасовской линии и БКЛ Московского метрополитена. Они были выбраны потому, что состоят полностью из негорючих материалов, не образуют даже дыма при пожаре. Это, кстати, был основной критерий отбора поставщиков огнезащитных изделий для метро.

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

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

В 2022 г. наши дистрибьюторы активно работали с объектами в Крыму, поставляя туда продукцию для поликлиник, образовательных и дошкольных учреждений.

Таким образом, наши материалы используются везде, где возникают смещения и деформации конструкций. Более надежной деформационно-независимой огнезащиты в России пока не существует.



То есть конкурентов у вас нет?

Е. Ш.: Недавно появились несколько компаний, которые пытаются повторить нашу продукцию. Но она лишь внешне похожа на наши изделия и не обладает их качествами. Тем самым эти производители вводят в заблуждение потребителей, у которых складывается впечатление, что наши изделия не соответствуют тому, что мы о них рассказываем.

Однако теперь таким «конкурентам» работать будет гораздо сложнее, так как 1 ноября 2022 г. введен в действие ГОСТ Р 70446–2022 «Средства огнезащиты деформационных швов». Он четко определяет критерии, по которым можно судить, являются ли те или иные материалы огнезащитными. В этом документе учтен опыт нашей и других российских компаний, а также международный опыт.

Ваша компания была активным инициатором создания данного ГОСТа. Вы добивались его принятия несколько лет, так ведь?

Е. Ш.: В 2018 г. наша компания участвовала в Международном салоне «Комплексная безопасность — 2018», там мы получили диплом. О нас узнали, заговорили. Воспользовавшись этим, мы обратились к руководству МЧС с наболевшей проблемой: отсутствием четких критериев для создания эффективной огнезащиты деформационных швов. Мы предложили принять соответствующий ГОСТ, так как «вольница» в этом вопросе нередко приводила к трагедиям. В ведомстве очень внимательно отнеслись к нашему предложению. Нам поручили разработать данный документ. Мы подготовили текст, сдали его в технический комитет по стандартизации «Пожарная безопасность» (ТК 274) при ВНИИПО МЧС, и он был принят. Не сразу, конечно, пришлось пройти через определенные трудности, чтобы добиться результата.

В чем суть этого документа?

В. П.: Он регламентирует требования к средствам защиты деформационных швов. Ранее допускалось заделывать их чем попало. В лучшем случае минватой, которая после первого сезона эксплуатации сминается и теряет огнезащитные свойства.

В результате при пожаре, возникшем в одном помещении, огонь через примыкания между конструкциями беспрепятственно распространяется по всему зданию. Так сгорали торговые комплексы, бизнес-центры и другие подобные строения.



Данный ГОСТ — эффективный инструмент для органов, которые принимают построенные объекты. Раньше им не было на что опереться при оценке огнезащиты деформационных швов. Кстати, наши материалы можно монтировать в швы не только строящихся, но и эксплуатируемых зданий.

Е. Ш.: Сейчас активно строятся многоэтажные жилые дома с подземными паркингами. Мы очень сильно ратуем за то, чтобы строители закладывали на минус первом и минус втором этажах эффективные противопожарные барьеры. Если в паркинге загорится хотя бы один автомобиль, то без огнезащиты деформационных швов жильцы дома не успеют эвакуироваться.

Проблемы эффективной противопожарной защиты актуальны не только для жилых домов, но и бизнес-центров, спортивных и торгово-развлекательных комплексов, других строений с массовым пребыванием людей.

Отмечу, что все больше застройщиков и заказчиков строительства принимают меру своей ответственности за обеспечение безопасности граждан и добавляют в уже разработанные проекты дополнительную противопожарную защиту.

Компания активно развивается. Какие направления будут для вас приоритетными в ближайшие годы?

Е. Ш.: Перспективным считаем сотрудничество с предприятиями сферы энергетики, нефтепереработки. Продуктивный диалог уже ведем. Они задают важные для них вопросы, мы ищем ответы, в том числе через исследования и испытания, проводимые с участием научных и проектных институтов. Свою миссию видим в том, чтобы развивать культуру противопожарной безопасности во всех сферах, которая позволяет сохранять человеческие жизни.

ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ, КОТОРУЮ НЕ НУЖНО МЕНЯТЬ

Компания «НовоТех» с 2013 г. оказывает услуги по гидроизоляции бетонных конструкций и специализируется на оптово-розничной продаже гидроизоляционных материалов «Пенетрон», являясь официальным дилером производителя ГК «ПЕНЕТРОН». О деятельности предприятия и особенностях предлагаемой продукции рассказывает генеральный директор Сергей Богатиков.

Чем гидроизоляция «Пенетрон» отличается от рулонной и обмазочной?

Традиционная гидроизоляция представляет собой поверхностный слой затвердевшего состава. Он подвержен влиянию внешних факторов, а значит, со временем трескается, отслаивается, требует ремонта, а то и замены. О повреждении изоляционного слоя владелец сооружения зачастую узнает только тогда, когда вода уже попала внутрь, испортила отделку, находящиеся в помещении товары, вывела из строя оборудование.

Гидроизоляцию «Пенетрон» наносят на предварительно очищенную и влажную поверхность. При взаимодействии с водой смесь проникает в структуру бетона и заполняет поры нерастворимыми кристаллами. Когда вода исчезает, формирование кристаллов приостанавливается. Если влага появляется вновь, процесс возобновляется. Иными словами, бетон, обработанный составом «Пенетрон», сам обновляет способность противостоять влаге. Повредить такую гидроизоляцию невозможно, она работает в течение всего срока эксплуатации объекта, не только защищая его от воды, но и продлевая срок службы.

Гидроизоляцию «Пенетрон» можно также добавлять в бетон при заливке фундаментов и других конструкций зданий. Вводимые материалы не влияют на подвижность, паропроницаемость, время схватывания бетона.

Современные марки бетона и без гидроизоляции неплохо держат влагу. Просачивается она, как правило, через швы на стыках конструкций. Эту проблему «Пенетрон» способен устранить?

Изоляционные материалы линейки «Пенетрон» позволяют решать любые проблемы, связанные с гидроизоляцией

зданий и сооружений. Для быстрой гидроизоляции швов и трещин предлагаем безусадочный состав «Пенекрит», который схватывается через 30 мин.

Гидропломба «Пенеplug» позволяет оперативно устранить протечки при большом напоре воды, так как затвердевает уже через 40 сек. Для экстренной остановки обильных течей также используется состав «Ватерплаг», схватывающийся через две-три минуты.

Что касается способности современных марок бетона держать влагу, то результат во многом зависит от качества его заливки. Кроме того, в эксплуатации находится немало зданий, построенных десятилетия назад, когда не было нынешних марок. Поэтому для обработки толщи бетонных конструкций разработан проникающий состав «Пенетрон», который пропитывает тело бетона на глубину до 90 см. Это позволяет выполнять обработку конструкции с любой стороны, что особенно удобно при гидроизоляции фундамента, так как его не нужно откапывать. Предлагаемые материалы всегда в наличии на нашем складе.

Ваша компания не только продает гидроизоляционные материалы, но и выполняет работы по гидроизоляции объектов. Как организована работа с заказчиками?

Мы предлагаем услуги по гидроизоляции подвалов, фундаментов, от-

дельных элементов зданий и сооружений, швов, трещин. Работа с заказчиками строится следующим образом. Клиент оставляет заявку на сайте, мы связываемся с ним, получаем исходную информацию об объекте. Затем туда выезжает инженер для осмотра и замеров. После его визита рассчитываем стоимость работ и материалов, подписываем договор. Привозим необходимые материалы и оборудование и выполняем заказ в соответствии с договором.

Вы выполняли гидроизоляционные работы на объектах, которые известны не только в Москве. Почему крупные заказчики выбирают именно вашу компанию?

Действительно, мы делали гидроизоляцию в «Крокус Сити», «Океанариуме», на Щелковском биокомбинате, в инновационном центре «Сколково», ТРК «Вегас», на гидротехнических сооружениях «Мосводоканала», других крупных объектах. Наши отличия таковы.

Мы оперативно приступаем к работам. Это особенно актуально, если вода, скажем, уже заполнила подвальное помещение.

Технология проникающей гидроизоляции позволяет производить работы внутри помещения без вскрытия фундамента, что избавляет заказчика от расходов на последующее благоустройство придомовой территории.

Всегда соблюдаем сроки, указанные в договоре.

Работы выполняем качественно. Наши сотрудники — профессионалы высшей категории, выпускники школы гидроизоляровщика от ГК «ПЕНЕТРОН».

Кроме того, в компании внедрена система внутреннего технического надзора за каждым объектом.

Мы делаем все, чтобы наши заказчики всегда оставались довольны нашей работой.



Пенетрон Адмикс
Гидроизоляционная добавка
в бетонную смесь (1% от массы цемента)

Пенекрит
Гидроизоляция трещин,
швов, стыков и т.д.

Пенебар
Гидроизоляция
швов, мест прохода
коммуникаций

Пенетрон
Гидроизоляция
всей толщи бетонных
конструкций

Пенеplug, Ватерплаг
Ликвидация
напорных течей
в бетоне

ОКГРУПП



МЫ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ

Нижегородская компания «ОКГрупп» — первый отечественный производитель химических анкеров. Предприятие не только изготавливает эти изделия, но и оказывает потребителям полный комплекс услуг по их применению, включая расчет анкерных креплений, испытания на объекте заказчика, обучение персонала. Об особенностях данного бизнеса рассказывает генеральный директор Дмитрий Поплавский.

В каком году вы начали производить химические анкеры?

Производство химических (клеевых) анкеров TE100 для высоких нагрузок на основе эпоксидной смолы мы запустили в 2018 г. До этого времени подобные изделия, представленные на российском рынке, поставлялись из-за рубежа. Мы первыми синтезировали уникальный состав отечественного химического анкера, по качеству не уступающего мировым аналогам.

В каких сферах применяется разработанный вами анкер?

Среди постоянных клиентов предприятия разных направлений: подрядчики госкомпаний «Автодор», ГК «ПИК», ГК «ЕКС», «Росатома», компании «Ренессанс», «Росжелдорпроект», предприятия ОПК. Наши эпоксидные анкеры используются для крепления несущих и вспомогательных металлических конструкций, барьерных ограждений, акустических экранов, вклейки арматурных выпусков. Они подходят для создания креплений в бетоне, натуральном и искусственном камне, скальных породах, дереве.

Каковы достоинства вашего продукта?

Наш продукт выдерживает наивысшие нагрузки и обладает самой широкой областью применения среди эпоксидных анкеров: он может использоваться со стержнями любого диаметра и длины, в самом широком температурном диапазоне и самых суровых условиях строительной площадки — вплоть до монтажа под водой.

Это единственный товар, который соответствует действующей в РФ системе технического регулирования в области анкерного крепежа: его качество контролируется ГОСТ Р 58387–2019, ГОСТ 58429–2019, а применение регламентировано СП 513.1325800.2022. Лучшая цена, независимость от европейских поставок и логистическая доступность делают его наиболее привлекательным в текущей обстановке.

Отмечу также, что в зависимости от потребностей клиента мы можем изменить рецептуру состава, чтобы усилить те или иные его свойства.

Что входит в комплект поставки?

Комплект включает тубы с химическим составом и отвердителем, смесители и пистолет-дозатор. По желанию клиента можем поставить буры, анкерные шпильки, а также щетки, насосы, необходимые для очистки отверстий перед применением химического анкера.

Компания оказывает комплекс услуг, связанных с применением химических анкеров. Что в него входит?

Химический анкер — сложный для рынка продукт. Анкерные крепления должны соответствовать определенным параметрам, изложенным в нормативных документах.

Поэтому мы предлагаем не только сами анкеры, но и оказываем сервисы: тестируем изделия в своей лаборатории и на объектах заказчика, выполняем необходимые расчеты, проектируем крепёжные конструкции.

Если у клиента в проекте значатся импортные изделия, берем на себя работу по оформлению их замены на нашу продукцию. Выполняем на объекте необходимые измерения, готовим документацию. Формируем пакеты документов и для проектировщиков, если они закладывают наши анкеры в свои проекты. На местах данные услуги оказывают специалисты наших филиалов, расположенных в Москве, Воронеже, Крыму, Тюмени, Хабаровске, Минске.

Как вы оцениваете состояние российского рынка химических анкеров?

Объемы поставок из-за рубежа резко уменьшились, а сами изделия значительно подорожали. Кроме того, иностранные поставщики два десятилетия формировали российский рынок под себя. Они создали свою методику подбора анкеров, расчета их несущей способности. Причем сознательно ее ус-



ложнили, чтобы никто не мог ею воспользоваться и клиенты обращались только к ним. А сейчас, получается, и обращаться-то не к кому. Мы не только успешно встроили наш продукт в существующую систему, но и предложили более понятную российским проектировщикам методику расчета, гармонизированную с российскими нормами.

Что в планах по развитию компании?

Работаем над увеличением диапазона температур применения выпускаемого анкера до -25°C (сейчас его можно использовать до -10°C). Планируем выпускать полиэфирные анкеры для бытовых нужд. Уже начали модернизацию производства с целью увеличения объема выпускаемой продукции: на первом этапе до 350 тыс. л в год и до 500 тыс. л на втором этапе, который завершится осенью 2023 г. Намерены выходить на рынки стран СНГ и Ближнего Востока.

Мы на 100% готовы к импортозамещению и делаем все, чтобы российский строительный рынок устойчиво и в нужных количествах получал продукт с лучшей ценой, не зависящей от колебания курсов валюты и геополитической ситуации.

ОГНЕЗАЩИТА54

ОГНЕЗАЩИТНЫЕ СОСТАВЫ С 30-ЛЕТНЕЙ ГАРАНТИЕЙ



ООО «Огнезащита54» выпускает огнезащитные покрытия FIREPROTECTION, которые применяются при строительстве крупных общественных сооружений: торговых и спортивных центров, аэропортов, вокзалов, а также промышленных и складских помещений. Об их производстве и конкурентных преимуществах рассказывает директор по развитию компании Илья Кургузов.



Илья, как давно существует ваше предприятие?

Мы работаем на строительном рынке с 2009 г. Изначально занимались красками, грунтовками, шпаклевками и прочим, но потом решили, что было бы неплохо попробовать свои силы в сфере огнезащиты. Тогда в ней ощущалась нехватка российской продукции, а нам эта сфера была интересна своей значимостью, важностью и необходимостью для потребителя. Таким образом, в 2016-м мы с генеральным директором Дмитрием Ананкиным наладили выпуск огнезащитных материалов, и с тех пор они являются нашей основной продукцией. В качестве сопутствующей мы по-прежнему предлагаем грунтовки, финишные покрытия и т. п.

Ваша серия FIREPROTECTION является новым брендом на рынке огнезащитных составов, расскажите о ней подробнее.

У нас представлена практически вся линейка огнезащитной продукции для деревянных, железобетонных и металлоконструкций, кабельных линий, воздуховодов и прочего, выпускаемая под маркой FIREPROTECTION. Наибольшим спросом пользуются материалы для защиты металлоконструкций. Они подразделяются на два вида в зависимости от того, на какой основе производятся — органической или водной. А также бывают тонкослойными и толстослойными (конструктивными). Это значит, что при пожаре на поверхностях конструкций, которые могут оказаться в зоне высокотемпературного нагрева, формируется теплоизоляционный слой.

В нашем ассортименте представлен однокомпонентный конструктивный огнезащитный состав на органической основе FIREPROTECTION-C. Он предназначен для обеспечения требуемых пределов огнестойкости (R90-R120) загрунтованных несущих стальных конструкций с приведенной толщиной металла менее 5,8 мм в зданиях I и II степени огнестойкости. Он полностью соответствует требованиям пожарной безопасности, установленным в техническом регламенте о требованиях пожарной безопасности ФЗ от 22.07.2008 № 123-ФЗ: ГОСТ Р 53295–2009, и техническому регламенту Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 043/2017, применяется в зданиях административного назначения, на гражданских и промышленных объектах. Так как состав изготавливается на органической основе, то он не боится влаги, поэтому его можно наносить на уличные объекты с последующей финишной отделкой.

А вот FIREPROTECTION-K — однокомпонентный конструктивный огнезащитный состав на водной основе, поэтому он боится влаги и применяется только внутри отапливаемых помещений. Этот материал предназначен для обеспечения требуемых пределов огнестойкости (R90-R120) загрунтованных несущих стальных конструкций с приведенной толщиной металла менее 5,8 мм в зда-

ниях I и II степени огнестойкости, соответствует требованиям пожарной безопасности, установленным в техническом регламенте о требованиях пожарной безопасности ФЗ от 22.07.2008 № 123-ФЗ: ГОСТ Р 53295–2009, и техническому регламенту Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 043/2017. Применяется в зданиях административного назначения, на гражданских и промышленных объектах.

Хочется, кроме того, рассказать о нашей новинке, бюджетном, но высококачественном материале — огнебиозащитном составе для древесины FIREPROTECTION. Он реализуется в фасовке по 25 кг. При этом коэффициент разбавления его по массе — 1:3 (1 кг концентрата на 3 кг воды), расход для обеспечения I группы огнезащитной эффективности — 100 г/м², а расход для обеспечения II группы огнезащитной эффективности — 50 г/м².

К какому ценовому сегменту относится ваша продукция?

К среднему, мы изначально были ориентированы на него. Мы понимаем, что качественная огнезащита не может стоить дешево, но, если она будет слишком дорогой, вряд ли станет широко доступной. Поэтому мы готовы иногда пожертвовать наценкой, но остаться в среднем ценовом сегменте.

У нас представлена практически вся линейка огнезащитной продукции для деревянных, железобетонных и металлоконструкций, кабельных линий, воздуховодов и прочего, выпускаемая под маркой FIREPROTECTION.

FIREPROTECTION
производство огнезащитных составов

БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ РФ
8-800-500-01-38
www.огнезащита54.com

+7 (383) 246-08-38
info@avangard-tdom.ru

г. Новосибирск
ул. Дуси Ковальчук, 2/2

Вы работаете по собственным технологиям?

Начиная производство огнезащитных материалов, мы с техническим директором имели в багаже собственные наработки. Но, по сути, основа огнезащитных составов у всех производителей примерно одинакова, большое значение имеют присадки, обеспечивающие эстетически красивый вид, хорошую адгезию, время сушки и пр. Вот в этом смысле наши составы эксклюзивные.

Наши продукты на 50% состоят из российского сырья, остальные 50% закупаем в Китае. До начала СВО сотрудничали с западными поставщиками, но на сегодня такой возможности уже не имеем, и не могу сказать, что мы сильно страдаем от этого. Наоборот, частичный уход европейских конкурентов с российского рынка подстегивает наших производителей и освобождает дорогу российским предпринимателям.



В чем конкурентные преимущества материалов FIREPROTECTION?

Во-первых, экономичность. С помощью нашей продукции заказчик может достигнуть минимальной удельной себестоимости обработки 1 м² поверхности. Во-вторых, наши составы имеют сертификаты, подтверждающие соответствие всем современным требованиям качества и эффективности для данного вида продукции. В-третьих, они легко наносятся с помощью безвоздушного напыления агрегатами высокого давления, шпателем или кистью. В-четвертых, очень легкие, поэтому создают минимальную нагрузку на несущие конструкции и не требуют их дополнительного армирования. В-пятых, не токсичны, не выделяют вредных веществ в процес-

се эксплуатации. Ну а срок службы нашей продукции при выполнении требований руководства по эксплуатации — 30 лет!

Откуда заказчик узнает о требованиях по нанесению и эксплуатации ваших материалов?

Правила нанесения и эксплуатации приложены к каждому продукту, но мы дополнительно сопровождаем наши поставки пакетом документов, в который входят все сертификаты, полный технологический регламент и другие в зависимости от продукции необходимые, на наш взгляд, документы. Все это мы дополнительно направляем заказчику по электронной почте.

К тому же мы готовы предоставить профессиональное консультирование по вопросам обеспечения противопожарной безопасности на территории объектов, а также приглашаем к сотрудничеству организации, которые занимаются разработкой проектов и непосредственно выполняют огнезащитные работы. У нас есть сметно-расчетный отдел, который готов в кратчайшие сроки произвести расчет сметы по количеству требуемого материала и его стоимости. Для проектных компаний выполняем проект производства работ (ППР).

Вы работаете с заказчиками напрямую?

Да, у нас есть свой отдел, занимающийся продажей продукции, который достойно справляется со своей задачей. География наших клиентов — Дальний Восток, Урал, Сибирь, также работаем со странами Евразийского экономического союза.

На какие знаковые объекты осуществляла поставки ООО «Огнезащита54»?

Наша компания обеспечивала огнезащитными материалами знаковые объекты России: несколько строительных гипермаркетов «Леруа Мерлен» в различных регионах страны, один из крупнейших судостроительных заводов «Звезда», крупнейший торговый центр Дальнего Востока «Седанка-Сити», Нововоронежскую АЭС, крупнейший горнолыжный курорт «Горный воздух» и др. Сейчас мы также работаем над заказом по очень важному проекту — цехам по производству среднемагистрального пассажирского самолета МС-21 на Иркутском авиационном заводе. Кроме того, почти все новые школы в Иркутске построены с применением наших огнезащитных составов.



У вас крупное производство?

Мы предприятие малого бизнеса. На территории в 1000 м², расположенной в промышленной части Новосибирска, трудятся до 15 человек, но они производят в месяц порядка 150 т качественной продукции.

Огнезащитные покрытия изготавливаются из нескольких составных частей. Главное в технологии — соблюсти их точные пропорции: компоненты надо в определенном порядке загрузить, диспергировать, добиться определенной степени перетира, замерить плотность, вязкость и другие параметры.

Все наши материалы проходят обязательную сертификацию. В ходе производства ведется постоянный контроль. Образцы регулярно отправляются в сертифицированную лабораторию. Мы всегда знаем, какую продукцию выпускаем, и уверены в ее соответствии нужным параметрам.

У нас есть свой технический отдел, который не только контролирует все процессы, но и занимается разработкой новых составов.

В ваших планах предусмотрен дальнейший рост производства?

У нас сейчас готовится к сертификации новый огнезащитный состав на эпоксидной основе для применения в нефтяной промышленности. Освоение этого рынка приведет нас, безусловно, к расширению производства, увеличению количества рабочей силы и производственных площадей. И на этом мы не намерены останавливаться, ведь огнезащитный бизнес — это сложный, но интересный процесс со множеством нюансов, и мы понимаем, что производим нужный продукт.

ПОДЗЕМСТРОЙИНЖИНИРИНГ



ПРОКЛАДКА ПОДЗЕМНЫХ КОММУНИКАЦИЙ МЕТОДОМ ШНЕКОВОГО БУРЕНИЯ

Компания «Подземстройинжиниринг» оказывает услуги по прокладке инженерных коммуникаций с 2014 г. О деятельности и технологических возможностях предприятия рассказывает его директор Иван Жилин.

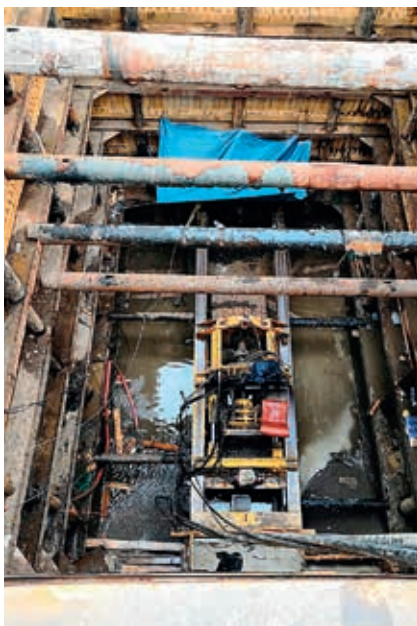
Иван, какие виды коммуникаций прокладывают специалисты вашей компании?

Результат нашей работы — вдавленные в грунт стальные футляры, в которые укладывают трубы коммуникаций. Наша компания обустраивает такие футляры для газоснабжения, водопровода, канализации, водостока, теплосетей, электрических кабелей.

В чем преимущества шнекового бурения?

Технология шнекового бурения — это современная технология по укладке футляров для выполнения работ по прокладке трубопроводов. Эта технология в отличие от традиционного ведения работ открытым способом не требует раскопки траншеи по всей трассе прокладки коммуникаций, что позволяет свести к минимуму воздействие на окружающую среду и нарушения в работе транспорта и систем жизнеобеспечения.

Шнековое бурение позволяет осуществлять прокладку подземных коммуникаций практически в любых условиях. Она может использоваться в таких проектах, которые требуют проходов под автострадами, железнодорожными путями.



Горизонтальное шнековое бурение — это универсальная бестраншейная технология подземного строительства, которая позволяет быстро, эффективно и недорого решать задачи, связанные с развитием инфраструктуры города.

Какое оборудование используете в работе?

В собственности компании находятся немецкие бурошнековые установки Perforator PBA 150, Perforator PBA 200, Perforator PBA 320, позволяющие делать «проколы» диаметром 325–1620 мм и проходить под поверхностью интервалы длиной до 100–110 м. Интервалом мы называем расстояние между двумя технологическими колодцами.

Есть также свой автопарк в количестве 11 единиц: экскаваторы, погрузчики, самосвалы. Собственная техника позволяет удерживать цены на наши услуги чуть ниже рыночных, так как мы избавлены от необходимости брать ее в аренду, которая теперь не дешева. Тем самым мы минимизируем расходы заказчиков.

Кроме того, досконально знаем характеристики и возможности используемых буровых установок и поэтому качественно исполняем сложные заказы.

Санкции повлияли на содержание оборудования?

Санкции наложили свой отпечаток на ремонт и обслуживание оборудования. Сейчас поиск и подбор запчастей стал более трудоемким и занимает больше времени, но отечественные предприятия научились справляться с поставленными задачами, изготавливать запчасти и комплектующие. Поэтому в случае необходимости найдем нужные детали.

Какие компании пользуются вашими услугами?

Работаем с разными предприятиями: большими и малыми, государственными и частными. Выполняли заказы для ИФСК АРКС, ЕКС, «Мосводоканала». Делали кабельные коллекторы и водосток в инновационном центре «Сколково». На Курьяновских очистных сооружениях устанавливали заградительный

экран, монтировали систему сброса воды. Сейчас работаем на обустройстве развязки в аэропорт Шереметьево на Ленинградском шоссе.

Выступаем подрядчиками других компаний, которые работают по государственному и муниципальному заказу.

За время деятельности компании сдали более 50 проектов в Москве и Московской области.

Каковы средние сроки исполнения заказов?

Сроки зависят от объема работ, длины интервалов между рабочими колодцами, общей сложности проекта, других факторов, поэтому их всегда согласовываем индивидуально. Однако в любом случае стараемся максимально оперативно решать поставленные заказчиком задачи. Всегда выполняем весь объем оговоренных работ, даже если понимаем, что в результате неких объективных обстоятельств получим убытки. Обязательно даем гарантии на проложенные футляры.

Услуги по шнековому бурению востребованы?

В последнее время простоев у нас не было. В 2022 г. выполнили объем работ больший, чем в 2021 г. Этому есть вполне объективное объяснение. В Москве активно реализуется программа реновации жилья, и для нас здесь нашлось много работы. Прежде чем построить новый дом, нужно из пятна застройки вынести старые коммуникации и проложить новые.

Кроме того, в Москве развивается система общественного транспорта, строятся новые линии МЦД, МЦК, создаются пересадочные узлы. Там также нужно переключать коммуникации. Этим мы и занимаемся.

Что в планах по развитию компании?

Несмотря на все объективные сложности, останавливаться на достигнутом не намерены. Будем искать новые точки приложения сил, покупать новое оборудование, увеличивать автопарк, соответственно, набирать сотрудников. Все получится, если действовать грамотно.

ПРЕДПРИЯТИЕ МОНОЛИТ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ВИБРОПРЕССЫ И ЛИНИИ «МЕГАТЕХ»

«Предприятие Монолит» выпускает стационарные и передвижные вибропрессы для производства бордюров, тротуарной плитки, стеновых и декоративных материалов, арболитовых блоков, блоков ФБС. О деятельности предприятия и его продукции, известной на рынке под маркой «Мегатех», рассказывает заместитель директора по производству Егор Рослов.

Ваше предприятие, пожалуй, одно из старейших в России. В каком году оно начало работу?

Да, мы — первопроходцы в сфере отечественного производства оборудования для изготовления тротуарной плитки, стеновых блоков и других подобных изделий методом вибропрессования. Компания была основана в 1989 г., производит вибропрессы по собственным разработкам.

Наши конструкторы разработали более тысячи номенклатурных единиц продукции.

Большой опыт и профессионализм сотрудников позволяет предприятию достойно и оперативно отвечать на вызовы времени.

Какова номенклатура оборудования, выпускаемого вами в настоящее время?

Компания предлагает широкий ассортимент вибропрессов для производств разного уровня. Каждая модель имеет комплектацию, различающиеся производительностью, количеством модулей, уровнем автоматизации.

В качестве примера назову высокопроизводительный комплекс «Атлант» и среднепроизводительный комплекс «Лидер» с формовочной зоной 1000х600 мм и 1000х400 мм соответственно. Вибропрессы с метровой зоной формования подходят для изготовления метровых бордюров, тротуарной плитки, стеновых блоков, арболитовых блоков, теплблоков, грузов для лифта. Вибропресс «Метеор» с формовочной зоной 600х400 мм используется для изготовления стенового блока, тротуарной плитки, арболитовых блоков, бордюров.

Мощная самоходная установка «Геркулес» предназначена для производства ФБС-блоков всех типоразмеров высотой

580 мм и 280 мм. Мобильная установка для изготовления стеновых блоков «Несушка» отличается тем, что она передвижается самостоятельно.

На базе «Мегатех-Атлант» мы делаем автоматизированную линию КФА с автоматической перекладкой готовой продукции на транспортировочные поддоны.

Чем ваша продукция отличается от аналогичных изделий других производителей?

Выпускаемое нами оборудование позволяет производить более 850 видов изделий в соответствии с ГОСТами. Сделать это можно только на установке с массивным вибростолом, обладающим высокой возмущающей силой (энергетикой). На базе нашего оборудования можно организовать производство любого уровня: от самого простого до полностью автоматизированного.

Мы обеспечиваем квалифицированную поддержку в течение всего срока эксплуатации, выполняем гарантийное и постгарантийное обслуживание.

«Предприятие Монолит» известно как производитель долговечной и надежной техники, которая работает по 15–20 лет. Однако мы постоянно модернизируем наши комплексы, чтобы своевременно учитывать требования и нужды потребителей. Заказы исполняем в соответствии с договорными обязательствами.

Каковы средние сроки их исполнения?

В основном оборудование в наличии. В случае отсутствия необходимой комплектации делаем все для того, чтобы сроки были минимальными. Наши постоянные клиенты знают, что в весенне-летний сезон сроки увеличиваются до двух месяцев из-за роста количества заказов. Поэтому лучше заказывать оборудование заранее.



Вибропрессующий автоматизированный комплекс «Мегатех-Атлант» А+750ЛДА+РЦ-2

Какие ресурсы позволяют предприятию безусловно выполнять обязательства перед потребителями?

«Предприятие Монолит» — это крупный завод. Есть отдел разработок, функционирует отдел техконтроля, осуществляющий контроль качества на каждом этапе производства.

Парк высокотехнологичного оборудования насчитывает более четырехсот единиц, в числе которых металлообрабатывающие центры с ЧПУ, токарные, фрезерные, расточные станки, аппараты плазменной резки, сварочные роботы.

Это импортное оборудование? Сложностей в его обслуживании и ремонте не возникает?

Да, в основном импортное. Оно достаточно надежное, в ремонте пока не нуждается. Если такая необходимость возникнет, то мы знаем, где взять нужные комплектующие. Налажены контакты со всеми производителями.

В какие регионы поставляете продукцию?

Работаем по всей России: от Калининграда до Владивостока. Есть заказчики в Беларуси, Казахстане, других странах ближнего и дальнего зарубежья. Мы работаем на рынке давно, нас знают, нам доверяют.

Что в планах по развитию компании?

В планах — разрабатывать новые модификации оборудования, модернизировать изделия, находящиеся в производстве. Сейчас разрабатываем новый, более мощный станок для изготовления блоков ФБС. Работаем и дальше будем работать так, чтобы были довольны все наши клиенты и их покупатели, которые используют готовые строительные изделия в благоустройстве.



ППК «ПРАКТИКА»



РЕВИЗИОННЫЕ ЛЮКИ ШИРОКОГО СПЕКТРА ПРИМЕНЕНИЯ ОТ СОЗДАТЕЛЯ «ЛЮКОВ-НЕВИДИМОК»

В 2023 г. проектно-производственная компания «Практика» отметит двадцатилетний юбилей. На протяжении всей своей истории она занимается созданием скрытых ревизионных люков. Практически еще в самом начале деятельности ППК «Практика» совершила прорыв, когда первой в мире создала и вывела на рынок принципиально новый продукт — люки под плитку с фронтальным открыванием. Затем был зарегистрирован торговый знак «люки-невидимки»®, впоследствии ставший именем нарицательным для всех люков под плитку, и начали создаваться модели, которые в усовершенствованном виде представлены на строительном рынке и сейчас — например, зарекомендовавший себя «Евроформат» выпускается уже в четвертом поколении.

В настоящее время ППК «Практика» производит ревизионные люки широкого спектра применения — напольные, настенные, потолочные, и не только под плитку (и другие материалы толщиной 4–20 мм), но и под покраску (и другую отделку толщиной не более 1,5 мм). Ее продукция востребована во всех помещениях, где есть необходимость зрительно скрыть технические и инженерные коммуникации, сохранив возможность доступа к ним и не испортив дизайн интерьера. ППК «Практика» — многократный лауреат конкурса «100 лучших товаров России», имеет 19 патентов на оригинальные разработки, поставляет продукцию во все крупные города России, а также в некоторые страны СНГ. Люки компании «Практика» представлены в магазинах «ОБИ», «Петрович», «Твой дом» и в десятках других федеральных и региональных сетей.

Стандартный ассортимент продукции ППК «Практика» насчитывает сотню наименований. Также компания реализует проекты по индивидуальным заказам для строительных организаций и частных лиц. Практически каждый год этот

производитель представляет участникам рынка свои новинки. Генеральный директор ППК «Практика» Михаил Астахов рассказал о текущей деятельности компании — ее достижениях за последний год и изменениях в ассортименте.

В прошлом году в интервью нашему изданию вы обозначили цели — «новое производство, новые модели, новые рынки сбыта». Чего вам удалось добиться в 2022 г. на пути к ним?

Работа в заданных направлениях идет, пусть и не в прогнозируемом ранее темпе. На их развитие, безусловно, сильно повлияли мировые события. На какой-то период сместились приоритеты в пользу сохранения имеющихся позиций, а не освоения новых. Видоизменились и сами задачи, которые мы ставим перед собой, ведь на них пришлось посмотреть через призму текущих непростых экономических условий.

В настоящее время основная работа ведется в русле снижения себестоимости продукции без потери ее потребительских качеств. Думаю, во второй половине 2023 г. мы выведем на рынок люк под плитку «Евроформат» пятого поколения.

Актуален ли для вас вопрос импортозамещения в связи с санкциями, и за счет чего вашей компании вообще удается сохранять устойчивость в нынешнее непростое время?

К сожалению, не все комплектующие в наших люках отечественного производства. В первую очередь, это литье из алюминиевых сплавов. Как ни странно, изготовление таких комплектующих в Китае дешевле в четыре раза, чем на российских предприятиях, и это даже с учетом стоимости доставки. Поэтому вопрос импортозамещения, конечно же, актуален, но пока его решить не представляется возможным. Если же говорить про устойчивость компании, то на фоне падения



Сейчас в серийном ассортименте у нас 100 наименований люков.

покупательской способности мы держимся на плаву за счет известности нашей продукции, а также лояльности тех профессионалов, которые продолжают в это непростое время заниматься ремонтом и стройкой.

Какая динамика по объемам продаж была у вас в 2022 г.?

Не думаю, что кому-то удалось увеличить продажи в прошлом году. Мы смогли сохранить компанию, что уже немало важно, учитывая, что мы не сокращали рабочие места, сэкономили производство и сохранили налаженные связи с партнерами. Надеюсь, 2023 г. будет менее депрессивным для бизнеса, чем прошлый.

Какие изменения произошли за год с ассортиментом вашей продукции?

За это время мы скорректировали ассортимент: убрали маловостребованную модель люка под плитку «Евроформат ЕСКР» со сдвижной дверцей, оставив при этом аналогичный стальной



люк «Формат МН». Также мы заменили две серии модели под покраску «Планшет» одной — теперь вместо «Короба» и «Уголка» для покупателей доступен универсальный «Планшет С» с улучшенными техническими и эксплуатационными характеристиками. Это, кстати, единственная модель, в которой дверца и съемная, и распашная.

Таким образом, сейчас в серийном ассортименте у нас 100 наименований люков. В частности, это люки под плитку и под покраску, стеновые, потолочные и напольные люки ходовых размеров. При этом некоторые модели изготавливаются только на заказ, поскольку имеют более узкую специфику. Это, например, потолочный люк «Гранд» больших размеров — до 200х240 см, техническая дверь «Форт» под покраску и стальной люк под плитку «Оптимат Атлант» — рекордсмен по грузоподъемности и размерному ряду. К слову, все люки по индивидуальному размеру изготавливаются за 7–10 рабочих дней.

Какой процент в общей статистике продаж у вас занимают поставки в сегменте B2B?

По большому счету, у нас все продажи — B2B, все розничные продажи мы отдали на откуп нашим партнерам.

Какие компании составляют круг ваших заказчиков в сегменте B2B?

Это и индивидуальные предприниматели — дизайнеры интерьеров, частные архитекторы, мастера ремонта, небольшие магазины стройматериалов и крупные компании — вплоть до сетевых строительных гипермаркетов и жилых комплексов.

Какие нюансы вам приходится учитывать при работе с заказчиками из числа юридических лиц? Как строится ваша ценовая политика в отношении них?

Работая, например, со строительными компаниями, мы сталкиваемся с тем, что им нужны большие партии люков — чаще всего по индивидуальным размерам и обычно очень срочно. Если говорить про строительные гипермаркеты DIY, с которыми мы также плотно сотрудничаем, то им важны своевременные поставки и соответствие заказам на 100%. К счастью, ресурсы нашего производства позволяют в какой-то мере удовлетворять такие запросы.

При формировании ценовой политики в сегменте B2B, естественно, учитываются объемы продаж, стоимость доставки, условия оплаты и другие коммерческие условия.

Есть ли у вас специализированные сервисные услуги для клиентов из сегмента B2B?

Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество с нашими заказчиками, поэтому не только предоставляем качественный продукт, но и помогаем его правильно установить. Такая потребность, конечно, есть не у всех, но по запросу мы осуществляем шефмонтаж. Все нюансы в обязательном порядке оговариваются в каждом конкретном проекте.

Какие ваши решения и модели наиболее востребованы клиентами из сегмента B2B, и существует ли у них потребность в индивидуальных нестандартных решениях?



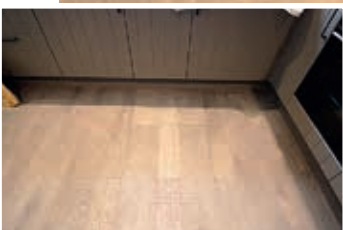
Чаще всего наши люки покупают для решения стандартных задач: скрыть доступ к инженерным коммуникациям в ванных и санузлах, замаскировать электросчетчики в прихожих. Например, жилые комплексы в среднем заказывают по три люка на квартиру — два под плитку и один под покраску. При этом, конечно, постоянно поступают и заказы, требующие индивидуального подхода.

Мы готовы к реализации практически любых идей.

Можете привести примеры решения нестандартных задач для ваших клиентов?

Нестандартные задачи чаще всего ставятся дизайнерами и архитекторами, а также строительными компаниями, которым нужно реализовать индивидуальные замыслы частных заказчиков. Например, по заказу одного московского архитектурного бюро мы изготовили однодверный люк размером 1215х800 мм под облицовку зеркалом. Для их заказчика было важно, чтобы зеркало было цельным, без лишних распилов. Для реализации этой идеи привлекались наши конструкторы, ведь люк такой ширины и высоты с одной дверцей не изготавливается в принципе, только с двумя. Поэтому нужно было просчитать все нюансы с гарантией.

Еще один интересный замысел был реализован в одном из фитнес-центров в комплексе «Москва-Сити». В его хамам-зоне с помощью наших люков под покраску был сделан скрытый сквозной аварийный проход. То есть люк был установлен и с одной, и с другой стороны стены. Конечно, реализация подобных замыслов требует расчетов и согласований с экспертами именно по ревизионным люкам. У нас такие специалисты есть, поэтому мы готовы к реализации практически любых идей.



ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ МИРОВОГО УРОВНЯ ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Группа компаний PRIMATEK разрабатывает, производит и поставляет порошковые и жидкие лакокрасочные материалы промышленного назначения, качество которых не уступает лучшим европейским образцам. Ее краски использовали для оформления стадионов к ЧМ по футболу 2018 г., шпиля здания МИД РФ в Москве, скульптуры ангела-хранителя Санкт-Петербурга в «Лахта-центре», сооружения зимовочного комплекса антарктической станции «Восток» и тысячи других объектов в самых разных регионах страны. О том, как предприятие, начинавшее свою деятельность с продажи импортных лакокрасочных материалов, стало одним из лидеров отрасли, рассказывает его генеральный директор Дмитрий Дронь.

Ставка на высокое качество, которым отличается продукция вашей компании, была сделана, видимо, в дистрибьюторский период ее деятельности?

Компания начала работать в 1998 г. как импортер и дистрибьютор промышленных лакокрасочных материалов ведущих мировых производителей, продукция которых отличалась высоким качеством и не выпускалась в России.

В 2004 г. вместе с австрийским производителем ЛКМ Tiger мы запустили завод по изготовлению порошковых красок. Компания Tiger обеспечила поставку оборудования, помогла с организацией производства, передала несколько тысяч рецептур порошковых красок, поставляла сырье. По сути, именно в 2004 г. наша компания начала свою производственную деятельность. Это стало важной вехой в развитии, определяющей ее нынешнее лицо.

Бренд Primatek появился в 2008 г. Раньше на упаковках писали: «Произведено по лицензии компании Tiger». Но некоторое время продукцию все равно выпускали по этой лицензии, так как она была действительна до 2014 г. Одновременно работали над тем, чтобы к сроку окончания действия лицензии перейти на собственные рецептуры, причем не снижая качества продукции. С этой целью создали лабораторию по разра-

ботке порошковых лакокрасочных материалов, начали закупать сырье не только у Tiger, но и у других мировых поставщиков. Я сам побывал практически на всех ведущих предприятиях мира, производящих лакокрасочную продукцию. Везде старался добыть, в хорошем смысле этого слова, нужную для деятельности нашей компании информацию.

Вскоре мы получили первые сертификаты Qualicoat, подтверждающие возможность применения нашей продукции на алюминиевых и других архитектурных конструкциях.

Тогда же начали проводить мероприятия по модернизации и расширению производства. В 2012 г. приняли решение о реализации проекта по изготовлению жидких промышленных лакокрасочных материалов. В те годы нашим партнером была голландская компания, у которой мы получили базовый ряд антикоррозионных лакокрасочных материалов на основе алкидных, полиуретановых, акриловых смол. В 2014 г. этот цех заработал.

В 2022 г. на заводе жидких ЛКМ был создан цех по производству высоковязких специальных покрытий. На 2023 г. запланирован запуск еще одного такого цеха.

Что собой представляет ГК PRIMATEK в настоящее время?

В группу компаний PRIMATEK входит несколько юридических лиц. Одни зани-



маются снабжением, другие — производством, третьи — сбытом. У нас создана собственная сбытовая структура под торговой маркой «Техноколор». Представительская сеть насчитывает семь офисов. Они расположены в Санкт-Петербурге, Москве, Екатеринбурге, Красноярске, Самаре, Новосибирске, Минске. Часть представительств на местах работают под этой маркой. Другие являются обособленными подразделениями самих заводов.

Вы активно работаете с дилерами. В расширении дилерской сети заинтересованы?

Мы давно и целенаправленно ведем работу по формированию такой сети. Сейчас в ней работают около 20 наших представителей. Подход основан на выгоды сотрудничества для нас и наших партнеров. Разработана дилерская политика, все используемые в ней процедуры описаны, формализованы, созданы необходимые алгоритмы их применения. Приглашаем желающих поучаствовать в прибыльном и прозрачном бизнесе.

Каков ассортимент продукции?

Наш ассортимент — один из самых объемных среди предприятий отрасли. Он настолько широк, что наши покрытия можно встретить как на детских санках, так и на объектах морского порта на полуострове Ямал.

Мы выпускаем порошковые полиэфирные, эпоксидно-полиэфирные, эпоксидные краски, дающие различные виды поверхности и спецэффекты. Ос-



воили технологию производства бондированных порошковых лакокрасочных материалов, в которых металлические пигменты спекаются с основным связующим, что позволяет получать материалы, технологичные в применении и дающие высокое качество окрашенной поверхности.

Изготавливаем широкую линейку жидких материалов: антикоррозионные по металлу и бетону, огнезащитные на основе акриловых и эпоксидных смол. Производим наливные полимерные полы на основе эпоксидных и полиуретановых смол, материалы и холодные пластики для дорожной разметки, полимерные покрытия для рулонного металлопроката.

Выпускаем декоративные материалы для окраски дерева и минеральных поверхностей — эта продукция тоже востребована у определенной части клиентов.

То есть вы работаете не только на склад, но и по заказам клиентов?

Мы работаем по модели бизнеса, которая называется массовой кастомизацией. Это когда каждый продукт массового производства изготавливается с учетом задач конкретного клиента. В таком понимании каждая наша краска — ноу-хау, потому что она обладает уникальным набором свойств, которые в условиях другого производства повторить невозможно.

Где находятся ваши производственные площадки?

Компания располагает тремя производствами общей площадью около 12,5 тыс. м². Два расположены в Гатчине Ленинградской области. На одной площадке производим жидкие краски, на другой — порошковые. Еще один завод по производству порошковых материалов находится в эстонской Нарве.

Порошковое производство включает 16 линий. Это значительно больше, чем на любом другом российском предприятии. Эти линии дают возможность производить продукцию очень быстро и выдавать партии практически любых объемов. Сегодня мы способны разработать любую краску и выпустить ее промышленную партию в течение 14 дней. В четвертом квартале 2022 г. ежемесячно выпускали более 1 млн кг лакокрасочных материалов.

Кто ваши клиенты?

Наши клиенты — это около 2 тыс. производственных и строительных компаний России, а также стран ближнего



и дальнего зарубежья. Напрямую и через партнеров сотрудничаем с такими флагманами российской промышленности, как «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Новатек», «Русал», «Северсталь», РЖД, предприятия ВПК. Поставляем свою продукцию крупнейшим производителям металлических дверей, алюминиевых профилей, систем ограждений, кровельных материалов, бытовой техники, других товаров народного потребления.

Чем ваша компания отличается от других предприятий отрасли?

Главное отличие в том, что мы работаем по мировым стандартам. Компания была организована для того, чтобы находить лучшие в мире технологии по производству индустриальных ЛКМ, переносить их в Россию и развивать здесь. Мы свою миссию видим в том, чтобы повышать качество ЛКМ и при этом делать все для того, чтобы цена наших продуктов радовала клиентов. Иными словами, предлагаем ЛКМ, которые не только обладают качеством мирового уровня, но и дают высокую экономическую эффективность от их применения.

Как оптимизируете стоимость продукции?

Наши заводы оснащены современным оборудованием, изготовленным ведущими мировыми производителями, что позволяет добиваться высокой степени автоматизации и абсолютной точности соблюдения рецептур и параметров технологического процесса. На производствах внедрена трехуровневая проверка качества.

Компания является участником национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости». Многие наши сотрудники в рамках этого проекта прошли обучение на курсах по повышению производительности труда и удостоены целого ряда наград. Мы сравнили по этому параметру показатели нашей компании с другими предприятиями

и были приятно удивлены. Оказалось, что здесь мы в числе лидеров.

Антироссийские санкции повлияли на вашу деятельность?

Когда их стали вводить в массовом порядке, определенные сложности возникли. Но мы к чему-то подобному уже готовились, так как некие запреты со стороны Запада накладывались и ранее. Проводили работу по уменьшению зависимости от европейских поставщиков оборудования и сырьевых компонентов. Сейчас мы полностью обеспечены всем необходимым за счет продукции отечественных производителей и поставок из дружественных стран.

Несмотря на все перипетии, российский рынок потребления лакокрасочных материалов остается стабильным и по некоторым позициям даже растет. Это, по моему мнению, продолжится и в ближайшие два года. Что касается замещения продукции иностранных компаний, ушедших с российского рынка, то мы и наши партнеры уже довольно успешно делаем это сейчас. Я думаю, что 2023 г. пройдет под знаменем импортозамещения.

Наша компания уже сейчас способна поставлять ЛКМ мирового качества в нужных потребителям объемах. Приглашаем предприятия, лишившиеся европейских поставщиков, к взаимовыгодному сотрудничеству.

Что в планах по развитию компании?

Планируем развиваться, несмотря на любые сложности. Сейчас просчитываем экономику новых проектов по расширению производства. Монтируем несколько новых единиц оборудования, делаем еще одну линию по производству порошковых материалов. В 2023 г. рассчитываем обновить около 30% производственных мощностей.

Мы — современная группа компаний, полностью отвечающая запросам и потребностям предприятий, использующих лакокрасочные материалы.

ПРОФИПТО

ИЛЬЯ БЛИНОВ: «НАМ ВАЖЕН РЕЗУЛЬТАТ. БОЛЕЕ 60% ПРОЕКТОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ЗАКРЫВАЕМ РАНЬШЕ СРОКА»



От качественного оформления исполнительной документации зависит не только успешная сдача строительного объекта в эксплуатацию, но и его дальнейшее обслуживание. Компания «ПрофиПТО» эффективно работает над реализацией проектов под ключ по всей России, в том числе для крупнейших энергетических предприятий страны. В интервью нашему изданию ее основатель и руководитель Илья Блинов рассказал, как его команде удается выполнять заказы различного уровня сложности в кратчайшие сроки.

Илья, как начиналась деятельность «ПрофиПТО»? Что сейчас представляет собой ваш бизнес?

Я работал инженером ПТО в строительной компании и увидел, что многие подрядчики сталкиваются с проблемами в подготовке и сдаче исполнительной документации. По мере сил стал помогать одной фирме, потом другой, постепенно привлекая на помощь инженеров. Так в 2018 г. основал компанию «ПрофиПТО».

Основной профиль работы — это подготовка исполнительной документации для строительных компаний в трех форматах: полностью удаленно, удаленно с частичным присутствием на строительном объекте и полное присутствие на объекте. Например, сейчас мы курируем крупный проект в Старом Осколе, где готовим документацию сразу по четырем строительным площадкам Стойленского горно-обогатительного комбината уже на протяжении года, три секции недавно успешно прошли проверку и получили ЗОС.

Мы также оформляем акты освидетельствования скрытых работ (АОСР), ведомости смонтированного оборудования, проекты производства работ (ППР), технологические карты (ТК) на выполнение видов работ, исполнительные схемы и т.д.

Сколько времени занимает процесс подготовки исполнительной документации?

Сроки зависят от объема. Небольшой заказ выполняем в течение двух дней, а на некоторые проекты, такие, например, как строительство школы в Саларьево, ушло полтора года.

Стоимость работы также разная. Есть сделки как на 5 тыс. руб., так и на 5 млн руб., исходя из задач и масштаба. Когда мы получаем заявку, то в первую очередь уточняем техническое задание и исходные данные, затем готовим предложение, как реализовать предстоящую задачу.

В 2021 г. мы успешно сдали 152 проекта, из них 60% — раньше срока. Мы бесплатно дорабатываем документацию и вносим в нее корректировки, а гарантию качества исполнения фиксируем в договоре.

Наш основной персонал — инженеры производственно-технического отдела, которые занимаются подготовкой исполнительной документации, разработкой ППР. Все они имеют большой опыт работы на разных объектах и обладают такими качествами, как стрессоустойчивость, коммуникабельность и ответственность.

Штатно в компании работают 12 инженеров и ряд других специалистов. Кроме того, мы регулярно привлекаем инженеров ПТО на проектную деятельность. К примеру, в реализации проекта «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» в Кстово задействованы 23 сотрудника.

В 2021 г. мы успешно сдали 152 проекта, из них 60% — раньше срока. Мы бесплатно дорабатываем документацию и вносим в нее корректировки, а гарантию качества исполнения фиксируем в договоре.

Кто ваши заказчики?

К нам обращаются как подрядные, так и генподрядные строительные компании. Сейчас одним из значимых объектов является Стойленский ГОК в Старом Осколе. Там трудится команда из семи человек, перед которыми стоит технически довольно сложная, но интересная задача. Второй крупный проект — комплексная жилая застройка в д. Ватутинки, где мы готовим документацию на семь жилых корпусов. Еще два масштабных объекта — Московский нефтеперераба-

тывающий завод («Газпромнефть») и Нефтеперерабатывающий завод в Кстово («Лукойл»).

Мы активно формируем постоянную клиентскую базу. Заказчики возвращаются снова и снова, считаю это лучшим показателем качества наших услуг.

Как вы минимизируете риски?

Один из ключевых способов — не останавливаться на достигнутом и быть гибкими, уметь находить ресурсы для решения поставленных задач.

Кроме того, необходимо постоянно быть в тренде и искать новые подходы. В прошлом году мы разработали собственное ПО для ускорения подготовки документации. В этом наши инженеры начинают активно использовать сервисы цифровой исполнительной документации BuildDocs и ConstructPlant, которые позволяют сократить время подготовки и сдачи документов в несколько раз.

Какие планы по развитию компании?

В этом году мы уделили много внимания и сил увеличению среднего чека сделки и работе с крупными строительными компаниями. В следующем году планируем продолжить эту тенденцию и браться за серьезные и масштабные проекты. Кроме того, наша компания намерена усилить свое присутствие в Белгородской области, потому что на данный момент мне удалось собрать там надежную и профессиональную команду, отработать схему преимущественно удаленного управления вторым офисом.

Также хочу отметить, что несмотря на введение антироссийских санкций, оборот компании по сравнению с прошлым годом вырос в четыре раза. При этом речь идет именно о крупных клиентах, доля небольших заказов остается примерно на том же уровне. Будем стремиться к увеличению количества и качества заказчиков и в 2023 г.

RUSPAN



ПРОИЗВОДСТВО СЭНДВИЧ-ПАНЕЛЕЙ И БЫСТРОВЗВОДИМЫХ ЗДАНИЙ

Компания «РУСПАН» является ведущим производителем сэндвич-панелей, теплоизоляционных плит и каркасов для быстровозводимых зданий, а также оказывает проектную поддержку для нежилого строительства на всех стадиях от проектирования до сдачи в эксплуатацию. «РУСПАН» поставляет свою продукцию по всей России и в страны СНГ. О деятельности компании мы беседуем с директором по производству Николаем Рыженковым.

Расскажите об истории вашего предприятия.

Первое производство «РУСПАН» по выпуску сэндвич-панелей с минеральной ватой было открыто в 2006 г. в г. Гатчине Ленинградской области. В 2010 г. мы глобально модернизировали производство, что позволило расширить ассортимент продукции и увеличить объем выпуска в несколько раз.

В 2012 г. начали проектировать и производить здания и каркасы с применением оцинкованных холодногнутых профилей. В 2015 г. установили уникальный для Северо-Западного региона гусеничный пресс на линии сэндвич-панелей. Начались первые экспортные поставки в Казахстан, Беларусь, Узбекистан. Получен международный сертификат качества ISO 9001.

В 2021 г. открыли завод в Невинномысске в Ставропольском крае, где производим сэндвич-панели и теплоизоляционные плиты с наполнителем PIR.

Наша миссия — создавать высокоэффективные здания как готовые решения для наших клиентов.

Какую продукцию вы выпускаете?

На наших предприятиях производятся стеновые и кровельные сэндвич-панели с сердечником из минеральной ваты и пенополиизоцианурата (PIR), теплоизоляционные PIR-плиты, фасонные и доборные элементы, быстровозводимые здания, прогонные системы и оцинкованные профили. Наша миссия — создавать высокоэффективные здания как готовые решения для наших клиентов. Мы верим в то, что безопасность людей является жизненно важной ценностью, и работаем для ее обеспечения, одновременно стремясь к большей производительности и эффективности для наших клиентов и оптимизации затрат.

Что вас отличает от конкурентов?

Нас отличает наше неустанное стремление к повышению эффективно-

сти строительства и неукоснительное соблюдение самых высоких стандартов качества на всех этапах производства.

Мы уверены, что использование передовых материалов и технологий, вклад в повышение уровня экспертности и комплексный подход к производству и проектированию способствуют не только развитию нашей компании, но и всей строительной отрасли в целом.

Есть ли у вашей компании какие-либо собственные разработки?

В процессе работы всегда возникают вопросы, связанные с улучшением качества продукции, а также созданием новых продуктов. Это неизбежно в условиях большой конкуренции, а новинки помогают выделиться на рынке.

Все начинается с идеи, и любой сотрудник компании может стать инициатором. Далее рассматривается возможность ее реализации на существующем оборудовании либо с учетом разработки дополнительных узлов. Следующий шаг — это производство опытных образцов и проведение всевозможных натурных испытаний для подтверждения технических характеристик.

Могу сказать, что компанией было реализовано много самых смелых и амбициозных идей. Какие-то из них стали новыми продуктами, какие-то успешно прошли испытания, но по разным причинам не вышли на рынок. При этом данные решения проработаны от начала до конца и в любой момент могут быть запущены в производство в случае необходимости.

Несмотря ни на что, мы продолжаем работы в этом направлении и всегда готовы к любым вызовам.



Расскажите о вашем производстве.

Как я уже упомянул, у нас две высокотехнологичные производственные площадки в Невинномысске и Гатчине.

Поточные производственные линии европейского и корейского производства позволяют нам изготавливать продукцию в соответствии с требованиями нормативно-технической документации и требованиями к качеству и срокам поставок для наших клиентов. На предприятии сформирована команда из ведущих специалистов, которые постоянно повышают свою квалификацию.

На производстве применяется многоступенчатый контроль качества продукции от закупки сырья до отгрузки готовой продукции. Внедрен базис системы менеджмента качества на основе ГОСТ Р ИСО 9001:2015. Кроме того, на предприятии разработаны и внедрены внутренние стандарты контроля качества продукции на каждом производственном участке.

Наша компания работает с ведущими поставщиками материалов, такими как «Северсталь», НЛМК, «Технониколь», Dow, Huntsman, «Эластокам». Проводим постоянный входной контроль материалов на соответствие сертификатам качества и нормативно-технической документации.

Технический отдел регулярно проводит модернизацию оборудования и своевременный предупредительный ремонт.

Что в планах?

В планах продолжать работать над решениями для полнокомплектных зданий, а также расширить географическое присутствие и продуктовую линейку при сохранении высочайшего качества продукции.

РИВЕРКЛАК



ИТАЛЬЯНСКИЙ КОФЕ НА КРЫШЕ

Сегодня наше интервью с главой итальянской компании в России Алессандро Де Тулье. Мы поговорим о мировых рекордах, кровельной системе Riverclack, самых интересных и сложных объектах, тенденциях и кофе на крыше.

Алессандро, buongiorno, как говорят в Италии. Как вы оказались в России и какой комплекс услуг оказывает ваша компания?

Buongiorno, добрый день. Так уж вышло, что Россия уже давно стала моей второй родиной. Можно много говорить о ее необъятных просторах и разнообразной природе.

География деятельности Riverclack охватывает большую часть России. Наша компания оказывает широкий спектр услуг, что дает нам возможность реализовывать проекты любой сложности. Работа с заказчиком начинается с профессиональных консультаций по выбору оптимального для него комплексного решения.

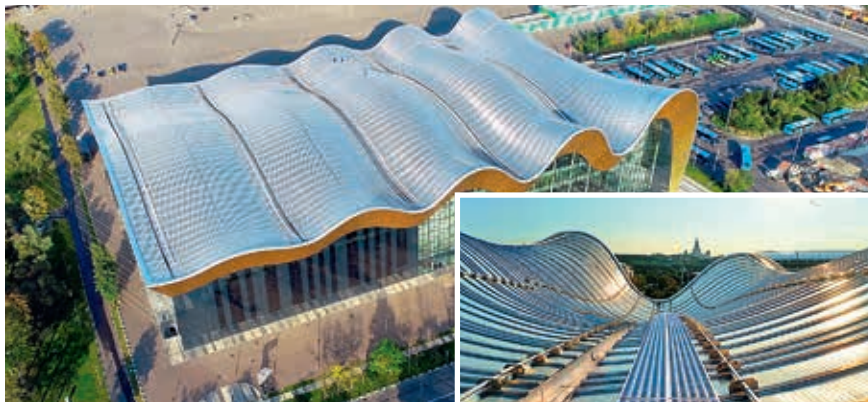
Мы — компания полного цикла и оказываем полный комплекс услуг, начиная с проектирования, в котором посредством полного трехмерного моделирования проектируем кровлю любой формы и сложности, и заканчивая производством панелей Riverclack, обучением и шеф-монтажом.

Расскажите подробнее о кровельной системе Riverclack. В чем ее преимущество и отличие от других кровельных систем?

Riverclack — система со скрытой фиксацией, которая хорошо зарекомендовала себя по всему миру в самых сложных климатических условиях. Система обладает одним из наивысших показателей в отрасли по устойчивости к давлению ветра, абсолютной водонепроницаемостью, непревзойденными свойствами используемого сплава алюминия, уникальными конструктивными характеристиками.

Помимо этого, преимуществом Riverclack перед классической фальцевой кровельной системой является простой и быстрый монтаж, высокая прочность, гибкость, что позволяет нам проектировать и реализовывать кровлю любой сложности, а с уникальным креплением устанавливать систему на специальные клипы одним нажатием, без перфорации и использования специальных приспособлений.

То есть аналогов системы Riverclack на российском рынке нет?



Гран-при конкурса «AlumForum. Алюминий в архитектуре 2019» за лучший реализованный проект с применением алюминия

На данный момент полных аналогов нашей кровельной системы в России не существует. Дело в том, что с появлением Riverclack на российском рынке в понимании заказчиков произошли большие перемены.

Несколько лет назад приходилось объяснять важность единой панели на всю длину кровли, недопустимость использования перфорации на материалах, подверженных расширению под воздействием климатических и температурных факторов, простоты монтажа и обслуживания кровли. Сегодня заказчик видит в Riverclack решение и ответы на свои вопросы. К примеру, один из самых технически сложных и интересных проектов, который мы реализовали, — Центр художественной гимнастики Ирины Винер-Усмановой в Москве с кровлей в виде гимнастической ленты. Помимо поиска геометрии выразительного силуэта волны, сомасштабного объема здания и его окружению, было необходимо найти и соответствующие материалы, которые бы отвечали поставленным задачам: изгибались под нужным углом и герметично стыковались друг с другом.

Решением стала кровельная система Riverclack, панели которой могут иметь двойную кривизну в обе стороны для придания нужной формы и полной реализации задумки заказчика. При этом алюминиевые панели Riverclack имеют неограниченную длину.

Или, например, торгово-развлекательный центр «Грозный Молл», где по за-

мыслу архитекторов крыша должна была стать «пятым фасадом». Восьмиугольная форма кровли, подчеркнутая линиями коньков, нахлестов скатов и конструкциями декоративных пилонов. Тем не менее лаконичность рисунка кровли скрывает за собой всю сложность ее конструктивных решений.

На первый взгляд это может казаться легкой задачей, более плоское выглядит как единое целое, но в реальности было проделано очень много работы, чтобы достичь этой формы. Нахлесты алюминиевых кровельных панелей имели разную длину и были выполнены в двух разных цветах на одной плоскости покрытия, чтобы реализовать сложный архитектурный рисунок.

Практически каждую деталь мы разрабатывали индивидуально. Поэтому не всегда правда, что более ровные поверхности проще в реализации.

Как результат, ТРЦ «Грозный Молл» стал обладателем двух мировых рекордов.



В 2021 г. установлен новый рекорд — самый большой в мире архитектурный навес в виде восьмилучевой звезды

У вас необычные проекты. Но, возвращаясь к необъятным просторам и сложным климатическим условиям нашей страны, о которых вы упоминали, есть ли у вас реализованные проекты, например, в Сибири, где зимы продолжительные и морозные? Как ведет себя система Riverclack в таких условиях?

Сразу вспоминаю про спортивный объект в Новосибирске, где мы начали работы в ноябре и закончили в марте, то есть застали самый холодный период года. Я говорю про многофункциональную ледовую арену в Новосибирске, где общая площадь реализованной кровли составила 24 264 м². Главная особенность — сложная дугообразная поверхность с определенным уклоном кровли. Учитывая такие параметры, как геометрия кровли, радиусы поверхностей, наклоны, физические характеристики, а также климатические условия данного региона, нашими проектировщиками были предложены решения реализации конструкции кровли ледовой арены. Кроме того, модель позволила получить все готовые схемы и технические узлы, необходимые на этапе установки и монтажа, что дало подтверждение применимости системы Riverclack.



Многофункциональная ледовая арена в Новосибирске

стояла в том, чтобы адаптировать нашу систему под сложную поверхность. Была разработана модель с применением каландрированных панелей с двойной кривизной, устанавливаемых на нашу стандартную систему методом торсионного скручивания замков.

Гимнастическая лента, звезды, космос. Какое разнообразие!

Да! Нам очень нравится воплощать задумки архитекторов.

Или, например, другой, не менее сложный объект — ледовый дворец «Кузбасс» в Кемерове. Это крупный спортивный комплекс, ключевой архитектурной особенностью которого является крыша в форме полусферы.

При ее проектировании были учтены такие параметры, как геометрия кровли, наклоны скатов, физические возможности и характеристики панелей Riverclack, а также временные и постоянные климатические нагрузки с учетом региона строительства. В процессе проектирования и анализа конструкции был выявлен ряд проблемных мест, что позволило своевременно заострить на них внимание еще до начала работ. Кроме того, уровень детализации модели кровли смог выдать все готовые схемы и технические узлы, необходимые на этапе монтажа.

Значит, все-таки суровые морозы вам нестрашны?

Нет, более того, система Riverclack неоднократно проходила многоступенчатую проверку в независимых лабора-

ториях на основании самых строгих международных и российских стандартов, включая DIN, EN, UNI, CEI, ASTM, UL, FM, HCOПБ и Росстандарт. Прошла аккредитацию в советах по техническому контролю и сертификации — DIBt, BBA, CSTB, TÜV и FM Approvals.

Наша система очень умная и гибкая. Основываясь на 40-летнем опыте в Италии и 10-летнем в России, наши инженеры находят решения для каждого проекта. Повторюсь, мы проектируем кровлю любой формы и сложности.

Для нас очень важно сопровождать объекты 24/7, особое внимание мы уделяем обучающим мероприятиям по продукту, его установке и шеф-монтажу. Это очень важно, так как от правильного монтажа зависит качество кровли, ее безопасность и надежность.

Алессандро, что в планах? Возможно, выпуск нового вида кровельной системы? Новые проекты?

Что касается будущего, то, зная потребности рынка, мы обязательно будем и дальше идти в ногу со временем, в том числе и в сфере разработки новых технических решений, тем самым удовлетворяя тенденции к применению самых сложных архитектурных решений.

Повторюсь, мы работаем в Москве, Новосибирске, Грозном, Санкт-Петербурге, Кемерове, география нашей деятельности расширяется, сегодня мы стремимся к Магадану и Владивостоку. По всей России у нас есть интересные проекты от Калининграда до Сахалина, где учитываются все региональные особенности, климатические нагрузки.

В завершение нашего интервью скажите, есть ли момент в вашей работе, который приносит вам максимальное удовлетворение? Может быть, это процесс разработки решений или уже готовый результат?

Такой момент действительно есть! Когда стоишь на крыше готового объекта, наблюдаешь за всем величием окружающей красоты с чашечкой вкусного итальянского кофе.



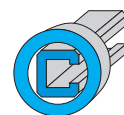
Аэропорт Кемерово им. Леонова

В этом же регионе мы реализовали еще один потрясающий проект — аэропорт Кемерово им. Леонова, где треугольный проем в козырьке напоминает букву Л, которая вместе с остальными буквами образует фамилию «Леонов». Самая интересная и сложная задача со-



По версии Sport Business Awards в 2021 г., это лучшая ледовая арена России

САФОНОВСКИЙ ЗАВОД ЖБК



**Сафоновский
завод ЖБК**

КОМПЛЕКСНЫЕ ПОСТАВКИ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ

Сафоновский завод ЖБК специализируется на производстве железобетонных изделий для дорожного строительства и инженерных коммуникаций, но предлагает и другие конструкции. Одно из главных преимуществ предприятия — широкий ассортимент продукции, насчитывающий около 1200 позиций. Об особенностях деятельности компании рассказывает генеральный директор Рати Джикия.

Какие изделия присутствуют в каталоге компании?

Изготавливаем железобетонные конструкции, пользующиеся спросом в различных производственных сферах, включая строительство дорог, прокладку тепловых трасс, инженерных коммуникаций. Предлагаем колодезные кольца и днища, унифицированные и телефонные колодцы, трубы, лотки теплотрасс, фундаментные блоки и балки, железобетонные фермы, дорожные и аэродромные плиты. В ассортименте диафрагмы жесткости, железобетонные ригели, опорные подушки, подкрановые балки, утяжелители, опоры освещения. В каталоге также есть лестничные марши, ступени и площадки, плиты перекрытия ПБ и ПК, железобетонные заборы и много другой продукции.

Такое разнообразие дает клиентам возможность практически всегда подобрать конструкции нужных типоразмеров, получить их в одном месте, а не собирать по разным предприятиям. Это экономит время подрядчикам строительных работ.



Кроме того, поставляем щебень и карьерный мытый песок. Компания располагает собственным парком техники: у нас есть самосвалы, цементовозы.

Какие марки актуальных сейчас дорожных плит предлагаете?

Эти плиты представлены в каталоге несколькими марками. Плиты 1П используются при строительстве мощных постоянных дорог, ПД, 2П идеально подходят для строительства временных дорог. Плиты ПДН используют при экстремально низких температурах, а также на неустойчивых грунтах, ПДП применяют в строительстве временных и постоянных дорог со средней нагрузкой.

Плиты ПЖСН предназначены для эксплуатации в сложных климатических условиях, так как имеют напряженное стержневое армирование.

В перечень дорожных плит также входят аэродромные плиты ПАГ. Они представлены марками ПАГ-14 массой около 4 т, которые используются для обустройства дорожного покрытия, способного выдерживать крупногабаритную технику, и ПАГ-18 массой более 5 т — применяются для обустройства аэродромных трасс.

Немало предприятий, производящих ЖБК, выпускают два-три десятка наименований, полагая, что лучше делать меньше, да лучше. Вы придерживаетесь иной точки зрения?

Могу ответственно заявить, что широкий ассортимент нашей продукции не ухудшает ее качество. Производство всех железобетонных изделий осуществляется под строгим контролем с соблюдением необходимых норм и стандартов. Можем изготовить конструкции как по ГОСТу, так и по ТУ.

Как контролируете качество?

Контроль осуществляем на всех стадиях производства: при приемке



исходных материалов, изготовлении и монтаже арматурных элементов и конструкций, при изготовлении и установке элементов опалубки, при подготовке основания и опалубки, при приготовлении и укладке бетонной смеси, уходе за ней в процессе затвердевания.

Проверяем, соответствуют ли требованиям ТУ или ГОСТа марка бетона, форма изделия, геометрические размеры, состояние поверхности, правильность раскладки арматуры, расположение закладных деталей. С помощью специального оборудования контролируем прочность и жесткость конструкций.

Чем изделия, изготовленные по ТУ, отличаются от ГОСТовских?

ГОСТ, образно говоря, это вершина пирамиды стандартов, ТУ находятся немного ниже. Основное преимущество изделий, изготовленных по ТУ, — оптимальное соотношение цены и качества. Это самые востребованные плиты при обустройстве временных дорог. ТУ для них разрабатывают сами производители, исходя из собственных представлений о том, как нужно делать тот или иной продукт.

Внешне те и другие изделия выглядят одинаково. Отличаются они армировкой. Из-за нее ГОСТовские варианты стоят дороже. По этой причине на складе у нас более 70% продукции — конструкции, выполненные по ТУ. Изделия по ГОСТу делаем, как правило, под заказ, так как на них нет массового спроса. На из-

деля предоставляем паспорта качества, в которых указываем марку цемента и арматуры, дату изготовления продукции.

На рынке встречаются случаи подмены ГОСТовских изделий более дешевыми?

У нас была подобная ситуация. Мы предлагаем не только свои изделия, но и продукцию других производителей. Однажды поступил заказ, в котором в числе прочих были конструкции по ГОСТУ, которые мы не производим. Я заказал их на стороне, но вместо ГОСТа нам привезли ТУ. Однако мы тут же выявили подмену.

Предваряя ваш следующий вопрос, сразу скажу, что у нас такого быть не может. Если покупатель заказал ГОСТ, он его и получит. Мы строим отношения с клиентами на принципах доверия и порядочности.

Каковы мощности вашего производства?

Компания располагает двумя производственными цехами площадью 1500 м² каждый. Цеха оснащены всем необходимым оборудованием: силосами, бетономешалками, шнеками. В сутки заливаем 150–170 м³ изделий.

Также у нас есть сварочный цех площадью 700 м², где изготавливаем формы для наших железобетонных изделий. Это позволяет удешевить производство и быть уверенными в том, что формы соответствуют всем предъявляемым к ним требованиям.

Вы большей частью работаете на склад или по заказам?

Используем оба варианта. На складе всегда присутствуют весомые объемы продукции, так как наши изделия регулярно приобретают торговые организации. Они пополняют свои складские запасы и исполняют поступающие к ним заказы.

Среди наших клиентов есть и строительные компании. Они приобретают продукцию не только со склада, но и обращаются с индивидуальными заказами. Мы открыли офис в Москве, который реализует столичным потребителям наши конструкции, а также изделия сторонних производителей.

В какие регионы поставляете продукцию?

Как правило, строители не возят железобетонные изделия издалека, так как их транспортировка затратна из-за большого веса. Поэтому большин-



ство наших клиентов работают в регионах Центрального федерального округа. Мы поставляли продукцию для строительства госпиталя Министерства обороны в Тверской области, отливали дорожные плиты для автотрассы М-12 «Москва — Нижний Новгород — Казань», исполняли заказы клиентов из Брянской, Тульской, Нижегородской областей.

Но бывают и исключения. Минувшим летом возили в Краснодар лотки, в Чеченскую республику — плиты ВП. В Белгородскую область поставляли противотанковые надолбы, в обиходе именуемые пирамидками.

Доставку заказов часто берете на себя?

Доставку осуществляем наиболее удобным для клиента способом. Он может вывезти груз собственным транспортом или заказать наш. Мы располагаем соответствующей техникой грузоподъемностью от 10 до 20 т, есть даже седельный тягач. В случае необходимости используем наемный транспорт. Заказ доставим в согласованные сроки — это одно из наших значимых достоинств. Товар отгружаем непосредственно в день оформления заказа.

Каковы другие преимущества вашей компании?

Главным считаю широчайший ассортимент продукции. Мы можем обеспечить самые разные потребности строителей в железобетонных конструкциях. Им не нужно обзванивать десятки предприятий, чтобы у одного купить колодцы, у другого кабельные лотки, у третьего — плиты перекрытия с люками и так далее.

Мы сделаем любую конструкцию по чертежам заказчика. Недавно исполнили заказ, где нужно было изготовить изделия, обладающие уникальными качествами, которых нет ни в ГОСТе, ни в каких-либо ТУ. Мы сделали все в соответствии с требованиями клиента, он остался доволен.

Другим нашим важным преимуществом является возможность быстро переоборудоваться с производства одного вида продукции на другой. У нас в этом смысле нет никаких бюрократических проволочек, присущих крупным предприятиям.

При этом мы гарантируем качество наших изделий. У нас работают высококлассные специалисты, знающие все тонкости процесса изготовления ЖБК разных типов. Данным направлением занимаемся с 2009 г. Начинали с единственной размещенной на улице кран-балки и смесителя бетона с ручной подачей исходного сырья. Постепенно увеличивали производственные мощности, внедряли новые технологии. Соответственно, повышалось качество продукции.

Изделия, которые приобретаем на стороне, всегда проверяем на соответствие стандартам и нормам.

Наши цены ниже, чем у посредников, торгующих сторонней продукцией. Мы всегда учитываем пожелания клиентов, ориентируемся на долгосрочные и взаимовыгодные партнерские отношения. Постоянным клиентам предоставляем скидки, всегда готовы обсудить персональные условия сотрудничества.

Что в планах по развитию компании?

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, количество заказов растет. Поэтому мы посчитали разумным увеличить наши производственные возможности. С этой целью начали строить еще один цех площадью 1500 м². Уже залили фундамент.

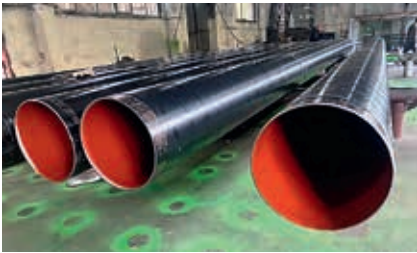
Планы на дальнюю перспективу пока не составляем. На рынке немало неопределенностей, за которыми надо наблюдать, посмотреть, какие тенденции сформируются и укоренятся. В любом случае делаем и будем делать все, чтобы результаты нашей работы устраивали самых взыскательных клиентов.

СДТ УРАЛ



ПОСТАВКА СОЕДИНИТЕЛЬНЫХ ДЕТАЛЕЙ, ТРУБ И НАНЕСЕНИЕ АНТИКОРРОЗИЙНЫХ ПОКРЫТИЙ

Компания «СДТ УРАЛ» специализируется на поставках стальных труб, соединительных деталей к ним, а также наносит на эти изделия различные антикоррозионные покрытия. О продукции и услугах предприятия рассказывает генеральный директор Алексей Гамов.



Что для вас сейчас приоритетнее: поставки труб или нанесение антикоррозионных покрытий?

Работаем по двум направлениям, так как многие заказчики хотят сотрудничать с одним поставщиком и получать полный комплекс услуг или продукции из одних рук. Поставку труб и соединительных деталей осуществляем как с собственного склада, так и напрямую с трубных заводов. Предлагаем также трубы лежалые, восстановленные, в изоляции.

Но все-таки основное направление нашей работы — нанесение защитных покрытий. Эту деятельность мы начинали с нанесения внутренней и наружной антикоррозионной защиты с использованием составов на основе эпоксидных смол.

Через некоторое время увеличилось количество заказов на трубы с наружным покрытием на основе полиэтилена. Эту работу для нас выполняли смежники. Но далеко не всегда можно обработать небольшое количество труб в короткие сроки. Многие за такие заказы вообще не берутся.

Сложности работы с субподрядчиками привели нас к мысли, что все процессы по изоляции должны выполняться на одной производственной площадке. Мы приобрели собственную производственную линию и начали сами наносить наружные покрытия на основе ВУС. Тем самым создали полный цикл нанесения защитного покрытия на трубы и детали — наружные и внутренние.

Чтобы защиту нанести качественно, необходимо соответствующее оборудование. Расскажите о вашем производстве.

Нанесение защитных покрытий — многоступенчатый процесс. Качество следующего этапа зависит от правильности выполнения предыдущего. Самым важным этапом является подготовка поверхности. Прежде чем нанести защитные покрытия, трубы очищают: удаляют окислы, ржавчину, обезжиривают. Мы уделили особое внимание организации участка подготовки труб, где с их поверхности снимают все лишнее с помощью дробеструйной установки.

Также установили три линии для нанесения внутреннего антикоррозионного покрытия и линию для наружного полиэтиленового. За счет автоматизации производственных процессов всегда получаем стабильное качество покрытий.

Сейчас развиваем новое направление — производство сварных деталей из труб и стального листа: переходы, тройники, отводы. Здесь также с целью повышения производительности, качества, снижения брака автоматизируем производственные процессы. Приобрели и осваиваем кольцевую роботизированную сварку. Преимущество данной технологии в том, что она значительно сокращает время сварки и дает стабильный шов, который проходит любой неразрушающий контроль. Планируем поставить робота, который будет сваривать детали больших диаметров для производства секторных отводов и тройников.

Вы работаете на конкурентном рынке. В чем видите преимущества своей компании?

Мы очень ответственно подходим к заказам каждого клиента — от самого



маленького до очень крупных. Умение работать в сжатые сроки, закрывать заявки комплексно, а не только в пределах нашей компетенции, консультировать клиентов по всем вопросам качественной изоляции — тоже, несомненно, наши преимущества. Стараемся помогать клиентам в выборе ассортимента труб и соединительных деталей. Складские запасы обеспечивают оперативность исполнения любых заказов. Работаем по всей России, поставляем продукцию в Казахстан.

Все наши изделия и услуги соответствуют ГОСТу, имеют сертификаты качества.

В отличие от многих других компаний берем в работу небольшие заказы. Такие клиенты всегда становятся нашими постоянными заказчиками.

Исполняем сборные заявки, когда заказчику требуются десятки, а то и сотни наименований продукции. Предприятию, которое нуждается в таком разнообразии, самостоятельно очень трудно все это найти, собрать, проконтролировать качество, организовать доставку. Таким образом, мы облегчаем жизнь нашим заказчикам, и они это ценят.

Какой видите компанию в будущем?

Я вижу нашу компанию современным высокотехнологичным предприятием, лидером в сфере нанесения защитных покрытий. Чтобы она такой стала, автоматизируем и расширяем производство, осваиваем новое.

С целью расширения своего присутствия на рынке уже в 2023 г. планируем организовать нанесение новых видов изоляции — нанесение ППУ-изоляции, которое зачастую делается вместе с внутренним покрытием. Начали наносить терморезистивные полиуретановые покрытия.

Также будем решать проблемы с логистикой. Планируем создать свое транспортное подразделение, закупить несколько единиц автомобильной техники.

СКЦ МЕТОИЛ



Компания «СКЦ Метойл» с 2003 г. занимается решением сложных вопросов на стадиях формирования технического задания заказчиком, разработки технического решения проектирующей организацией и претворения проектов в жизнь подрядчиком. О деятельности компании рассказывает директор Вера Тилова.

Компания отмечает 20-летний юбилей. С чего все начиналось?

Отсчет деятельности ведем с 2003 г. Компания начинала свою работу на строительном рынке в Екатеринбурге. Вскоре на екатеринбургском сайте стало появляться много объявлений с заказами из Москвы, и мы решили, что нам пора развиваться. Я с небольшой командой специалистов уехала в столицу для того, чтобы отстроить нашу структуру с нуля.

С самого начала нами был сделан осознанный выбор в пользу комплексной работы над проектом: от возникшей у заказчика идеи строительства, ремонта или реконструкции до приемки им готового объекта.

До 2015 г. мы занимались продвижением инженерного оборудования на московском рынке. Но изменившаяся политическая ситуация заставила искать направление деятельности, которое было бы востребовано в любых ситуациях, и мы сделали акцент на поставках материалов российских производителей.

Материалы каких производителей используете?

Выбор бренда, а вернее, завода-изготовителя, — это крайне важный момент, так как большую роль здесь играют многие факторы: стабильное качество выпускаемой продукции, наличие развитой технической службы, качественная логистика, ассортиментная политика.



Наш выбор был сформирован из запросов рынка, специфики работы и подтвержден долготелетним сотрудничеством с заводами-производителями: КТ «Трон» и «Атоминопром». Мы являемся официальными представителями этих заводов.

На какие объекты и в какие регионы осуществляете поставки?

Наши материалы внесены в реестр ГК «Автодор», «Росавтодор», «Росавиация», «Военно-строительной компании», речной регистр и активно применяются при строительстве дорог, портов, причалов, атомных станций, гидросооружений, ремонте мостовых сооружений и взлетных полос, а также на объектах оборонно-строительного комплекса.

В силу специфики наших услуг у нас нет простых объектов. Нас приглашают решать проблемы, связанные с гидроизоляцией, разрушением, эксплуатацией зданий.

Расскажите о вашем новом продукте, который вы недавно представили на рынке.

Сейчас у нас в продвижении полиуретановые мастики для гидроизоляции кровли. Это единственные в нашем ассортименте продукты импортного производства (Турция) марок TACK-R RU COAT и Redington. Уникальность продукта в том, что он может применяться как при строительстве, так и при ремонте и реконструкции без изменения существующего набора «пирога». Состав обладает высокой адгезией к различным материалам — бетону, металлу, рулонным битумным материалам, стеклу. Состав отлично склеивает швы и переходы одного материала на другой, переходы горизонтальной и вертикальной поверхностей, трещины. А главное — имеет отличную адгезию к влажным основаниям и может наноситься при различных погодных условиях. Бригада из трех человек покрывает поверхность площадью от 800 до 1000 м² за один день. Это значительно увеличивает скорость сдачи объекта, позволяет задействовать меньшее количество людей на фундаментных и кровельных работах.

Высококвалифицированные специалисты — конкурентное преимущество любой



компаний. Расскажите о вашем коллективе.

Для нашей специфики очень важен профессиональный инженерный подход, квалификация наших сотрудников должна быть зачастую выше квалификации клиентов. И преимущества кроются в комплексном подходе к решению проблем заказчиков, что означает не просто предложить какой-либо состав или продукт, а помочь с решением проблемы до ввода объекта в эксплуатацию. Для этого в составе нашей организации присутствуют и технические службы. Свою задачу видим в том, чтобы объединить компетенции наших партнеров для помощи заказчикам.

Повлияла ли внешняя ситуация на работу вашей компании?

Ситуация благоприятно сказалась на производстве отечественных строительных материалов и на нашей работе тоже. За последний год из-за ухода с рынка иностранных конкурентов вырос объем работ. Ну и к концу года те государственные и корпоративные структуры, в которые мы не могли попасть уже много лет, сами начали приглашать нас к сотрудничеству.

Если опустить все печальное, то я считаю сложившуюся ситуацию благоприятной для экономики страны. Да, многим сейчас тяжело, но любая смерть — это рождение нового. Сейчас время открывшихся возможностей. Поэтому я верю, что все получится.

Что планируете делать для дальнейшего развития компании?

В планах закрепить на рынке. В связи с открытием нового офиса в Екатеринбурге мы расширяем штат сотрудников. Задача — организовать свой отдел проектирования.

SOSTAV



SOSTAV

ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ КОМПОЗИЦИИ
В СОВЕРШЕННОМ SOSTAVE

ООО «Торговый дом «Орион-С» (TM SOSTAV) — производственная компания, занимающаяся разработкой, изготовлением, реализацией полиуретановых клеев и связующих, инъекционных смол для гидроизоляции, напыляемых эластомеров на основе полимочевины, пенополиуретановых композиций для гражданского и промышленного утепления, а также широкого спектра специальных продуктов. Об основных направлениях и планах развития компании говорит ее директор Вячеслав Павлов.

Вячеслав, расскажите об истории своей компании.

SOSTAV — это российская компания, основанная в 2014 г. командой единомышленников, стремящихся развивать производство инновационных технологий гидроизоляции, полиуретанового клея и связующих. Мы вышли на строительный рынок из сферы благоустройства (первыми продуктами, которые мы представили, были клеи для резиновой крошки, изготовления и укладки плит на детских площадках) и постепенно, если можно так выразиться, дошли до фундамента. За восемь лет работы компания SOSTAV заняла одно из лидирующих мест на рынке производителей строительной химии и зарекомендовала себя надежным партнером, всегда выполняющим обязательства и берущим ответственность за результат.

Чем привлекательна для вас сфера полимерной химии?

На самом деле, несмотря на стремительную популяризацию данной сферы как в нашей стране, так и во всем мире, на сегодняшний день не хватает новых качественных продуктов в благоустройстве, строительстве, защите строительных конструкций. Очень многие материалы настолько архаичны (их рецептура и технология изготовления не менялись десятилетиями), что попросту не могут

отвечать запросам современного рынка. У нашей компании есть ресурсы и возможности заменить традиционные материалы качественными инновационными продуктами, а также еще больше усовершенствовать свои номенклатурные разработки, проверенные годами и по достоинству оцененные нашими партнерами. Поэтому команда SOSTAV не стоит на месте, продолжает расти в сфере полимерной химии, искать, разрабатывать, совершенствовать.

Какие основные направления продукции SOSTAV?

Из основных это полиуретановые связующие для устройства бесшовных покрытий, формования плит, инъекционная гидроизоляция, напыляемая гидроизоляция на основе полимочевины, промышленное утепление.

На самом деле направлений у нас, как и продуктов, гораздо больше. Трудно выделить что-то одно. На данный момент под TM SOSTAV выпускается более 100 номенклатурных единиц, каждая со своими модификациями, что позволяет нам закрыть практически любую потребность клиента в сфере полимерной химии.

Например, напыляемая гидроизоляция на основе полимочевины представлена у нас под марками SOSTAV Polyspray и SOSTAV Urespray. Эти инновационные материалы обладают сверхбыстрым отверждением и предназначены для нанесения исключительно специализированными установками высокого давления, не содержат растворителей и абсолютно не токсичны после отверждения.

Кто является целевой аудиторией вашей компании?

Наши заказчики это в основном подрядные строительные организации, компании, занимающиеся благоустройством территорий, застройщики.

Клиентская география — весь Центральный федеральный округ, также есть собственные склады в Краснодаре, Чебоксарах, Екатеринбурге.

**Какие дальнейшие планы у компании SOSTAV?**

Каждые четыре года происходит рост объемов производства примерно на 20–30%, и мы готовы к расширению, тем более очевидно, что, несмотря на политико-экономическую ситуацию, спрос на наш продукт растет. Клиентоориентированность для нас является приоритетом в работе, поэтому в ближайшее время к вышеперечисленным складам добавится еще один в Уфе. В этом году удалось отправить первые партии продукции в ДНР — на восстановление республики. Мы участвуем в тендерах по госзаказам и госзаказам, планируем и дальше развиваться в этом направлении. Также продолжаем активно участвовать в больших проектах ЦФО по благоустройству парков и детских площадок — в этом году наш флагман SOSTAV Adhesive-Ballast (бесшовное покрытие из минеральных наполнителей) применялся в масштабных работах в нескольких парках Москвы, надеемся, что это не предел. Мы не перестаем развивать свой номенклатурный ассортимент — в настоящее время наши специалисты ведут разработку инновационного продукта для РЖД.

Компания SOSTAV заняла свою нишу и уверенно движется вперед.

Полиуретановые композиции, которые мы собираем, — достойная конкуренция многим крупным зарубежным и российским игрокам.



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «БАСТИОН»

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕКОНСТРУКЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗДАНИЙ И ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ



Десятки заказчиков, обратившихся в СК «Бастيون» однажды, стали ее постоянными клиентами. Организации доверяют участники строительного рынка Южного и Центрального федеральных округов России, рекомендуя ее друг другу как надежного и ответственного исполнителя проектов любой сложности. Об услугах, оказываемых предприятием, рассказывает его генеральный директор Сергей Ковалев.



На каких направлениях специализируется компания?

Основные направления нашей деятельности — промышленное, энергетическое, коммерческое строительство и реконструкция существующих объектов. Мы возводим и ремонтируем заводские цеха, административные здания, очистные сооружения, канализационные коллекторы, противопожарные резервуары, трубопроводы, монтируем системы вентиляции, дымоудаления, отопления, электроснабжения, подачи сжатого воздуха, спринклерного пожаротушения, выполняем отделочные работы. Также осуществляем строительство объектов под ключ с вводом в эксплуатацию и сдачей надзорным органам.

Какие организации регулярно пользуются вашими услугами?

Среди наших постоянных заказчиков ПК «ХИМПЭК», для которого мы выполняли капитальное строительство производственных и складских комплексов, комплексов АБК, монтировали инженерные системы и коммуникации.

В шахтоуправлении «Обуховская» реконструировали здания очистных сооружений, модернизировали трубопровод шламовых вод общей протяженностью более 5 км, ремонтировали и чистили резервуары, меняли инженерные сети, выполнили полный комплекс работ по реконструкции трехэтажного комплекса АБК, протягивали противопожарные трубопроводы, чистили шламонакопители.

Мы также выполняли работы для компаний БТК Group, ИМЗ, ПО «Шоло-

ховское», РЭШ «Быстрянская 1–2», «Венталл-Дон».

В последнее время активно занимаемся строительством распределительных центров, выполняя полный комплекс работ с нулевого цикла. Строим здание, монтируем системы автоматического пожаротушения, вентиляции, отопления, кондиционирования, сдаем объект под ключ. Сейчас возводим такой объект площадью 18 тыс. м² для компании «Юникосметик» (Estel) в Ростовской области.

В каких еще регионах эксплуатируются возведенные и реконструированные вами объекты?

Мы работаем в разных регионах. В первую очередь в Ростовской области, где находимся. Выполняли заказы также в Московской, Астраханской, Белгородской, Волгоградской, Воронежской, Липецкой, Пензенской, Саратовской областях.

Построенные нами объекты есть в Казахстане, Адыгее, Калмыкии, Крыму, Дагестане, Чеченской Республике и т.д. Все клиенты остаются довольны качеством и сроками выполнения работ.

За счет чего компании удается исполнять контракты качественно и без задержек?

На достижение этой цели работают несколько факторов. Во-первых, у нас есть собственная производственная площадка, на которой изготавливаем металлические конструкции для карка-



сов зданий и бетонирования. Таким образом, мы не зависим от сторонних поставщиков данной продукции и уверены в ее качестве.

Также компания располагает парком спецтехники, в который входят самосвалы, подъемные механизмы, экскаваторы, погрузчики. Следовательно, у нас не возникает необходимости арендовать транспортные средства и тем самым увеличивать стоимость контракта для клиента. Штат высококвалифицированных сотрудников четко понимает свои функциональные обязанности, что позволяет эффективно строить работу и, что немаловажно, оперативно ее выполнять.

Качество работ обеспечивают наши сотрудники, имеющие допуски на проведение строительно-монтажных работ. Трудовой коллектив насчитывает порядка 100 человек. Управленческий штат компании укомплектован дипломированными специалистами, обладающими высокой квалификацией и основательным опытом строительства.

Мы работаем открыто и честно. Никогда не пытаемся получить деньги, используя неосведомленность клиента в тех или иных производственных вопросах и предлагая ненужные услуги. Мы заинтересованы в том, чтобы заказчик, обратившийся к нам однажды, впоследствии стал нашим постоянным клиентом. Действуя таким образом, мы за последние три года вдвое увеличили объемы выполняемых работ.

Каковы планы по развитию компании с учетом непростой ситуации в экономике?

Мы намерены развиваться, несмотря ни на какие сложности. Задача-максимум — выйти на уровень генерального подрядчика крупных заказчиков. К этой цели движемся, может быть, и не столь быстро, как хотелось бы, но настойчиво и вполне грамотно. Уверен, что в обозримом будущем ее достигнем.

СТРОЙ-АЛЬЯНС



СТРОЙ-АЛЬЯНС

ПОСТАВКА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА

За восемь лет работы компания «Строй-Альянс» заняла лидирующие позиции в сфере продаж строительных смесей и изоляционных материалов на рынке Москвы, Московской области и ЦФО в целом. Среди ее постоянных клиентов — крупнейшие застройщики и генподрядчики, что свидетельствует о высокой степени доверия этому поставщику. Об ассортименте продукции и нюансах деятельности предприятия рассказывает его генеральный директор Николай Гусаков.



Каков ассортимент стройматериалов, поставляемых компанией в настоящее время?

Мы предлагаем свыше 200 наименований различных материалов для строительства, отделки и ремонта любой сложности. Среди них тепло-, звуко- и изоляционные, огнезащитные решения из каменной ваты Rockwool, цемент и модифицированные смеси производителя Holcim, краски и смеси бренда Saracol. Данные производители имеют полный цикл производства в РФ, что гарантирует бесперебойные поставки заказчикам. Поставляемые материалы отличаются высокими эксплуатационными характеристиками и пользуются спросом у самых взыскательных клиентов.

То есть вы можете обеспечить объект практически всеми необходимыми строительно-отделочными материалами?

Да, в основном мы осуществляем именно комплексные поставки. Если, например, в проекте жилого дома прописан мокрый штукатурный фасад, наши менеджеры предложат клиенту систему Rockfasad, включающую в себя теплоизоляцию, профили, клей, штукатурку, сетку, крепеж, грунтовку, краску, другие материалы. Для заказчика это выгоднее и удобнее, чем искать нужные товары у разных поставщиков. При этом он получает гарантию производителя на выбранное системное решение.

Как строятся отношения с заказчиками?

Каждый клиент получает персонального менеджера, который досконально знаком с эксплуатационными и техниче-

скими характеристиками предлагаемой продукции и знает нюансы монтажа. Он сопровождает сделку до полного завершения, готов ответить на любые вопросы заказчика. Всегда предлагает клиенту те материалы, которые лучше всего удовлетворяют его требованиям.

Менеджер выезжает на стройплощадку и вместе с руководителем проекта, а если нужно, то и с представителем технадзора, обсуждает особенности работы с поставленными материалами. В случае необходимости организует их испытания и экспертизу совместно с производителем.

Команда менеджеров — главный капитал нашей компании. Все специалисты имеют высшее профильное образование, хорошо ориентируются в ситуации на рынке строительных материалов. Они регулярно повышают свою квалификацию и проходят профессиональную аттестацию.

Руководители строительных компаний утверждают, что в большинстве случаев оперативность доставки важнее стоимости товара. В какие сроки вы выполняете заказы?

Благодаря постоянному наличию на нашем складе площадью 15 тыс. м² широкого ассортимента продукции, в том числе с нестандартными техническими характеристиками, срочные заказы выполняются на следующий день после получения заявки. Сроки отгрузок формируем в соответствии с графиком, согласованным с заказчиком. Строго соблюдаем договоренности и гарантируем своевременную доставку заказа.



Также отмечу, что мы предоставляем услугу бесплатного хранения материалов на нашем складе, который соответствует всем требованиям, предъявляемым к складским помещениям класса А. Данный сервис помогает заказчикам избежать удорожания проекта в случае повышения стоимости стройматериалов и обеспечивает своевременную доставку любого объема на строительную площадку.

Кто ваши заказчики? В какие регионы поставляете продукцию?

Сейчас у нас около 300 постоянных клиентов. Среди них такие известные компании, как СМК «Генезис», АО «ФОДД», ГК ФСК «Лидер», ДЖИЭМЭС, «Кортрос», Группа ЛСР, «Донстрой», Capital Group, MR Group, СУ-10 и другие.

Сотрудничаем с подрядчиками, участвующими в реализации программы «Моя поликлиника» и выполняющими заказы Фонда капремонта Москвы и Московской области. Осуществляли поставки в Крым, Краснодар, Сочи, другие города.

Доставку организуем с помощью собственного транспорта и транспортных компаний, с которыми давно сотрудничаем и которые нас никогда не подводили. Готовы исполнить заказ клиента из любого региона.

Каковы ближайшие планы по развитию компании?

Активно развивать свой интернет-магазин. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, рынок онлайн-продаж строительных материалов в России растет. Более того, происходит это не вопреки, а скорее, благодаря кризису, который, кстати, и подвигнул нас на поиск новых возможностей для сбыта продукции.

В 2023 г. с целью увеличения оперативности доставки намерены расширять геолокацию складских помещений. Создаем два склада в Московской области и склад в Ростове-на-Дону.

Мы делаем все для того, чтобы клиенты оставались довольны сотрудничеством с нашей компанией.

ТУЛЬСКИЙ ЗАВОД ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ



За годы работы Тульский завод полиэтиленовых труб накопил огромный опыт. Профессиональный подход, оперативность реагирования на запрос клиента выделяют компанию среди других предприятий отрасли. О новых этапах развития завода рассказывает Эдуард Мазур, генеральный директор ООО «ТЗПТ».

Расскажите об истории завода.

Завод был основан в 2011 г. и изначально производил обсадные трубы для бурения скважин диаметром до 125 мм. Предприятие было оснащено одной производственной линией и двумя трубонарезными станками. Постепенно расширяли линейку продукции, приобретали дополнительное оборудование. Сейчас в арсенале завода пять трубонарезных станков, а также линии для производства труб диаметром до 400 мм, в том числе и для изготовления инновационных многослойных труб.



Сертифицирован ли ваш товар?

Вся продукция нашего завода имеет разрешительную документацию: сертификаты соответствия центра сертификации ООО «Трубэксперт», «Композит-Тест», свидетельства о государственной регистрации продукции Евразийского экономического союза.

В чем преимущество вашей продукции перед аналогами?

Аналогом полиэтиленовых труб являются трубы ПВХ, они более хрупкие, и за счет соединительных фитингов значительно увеличивается стоимость монтажа всей конструкции. Полиэтилен проще в производстве, соответственно, дешевле его себестоимость. Современные марки полиэтилена позволяют производить трубы со сроком службы до 100 лет.

Какие материалы используете в производстве труб?

В 2019 г. предприятие ПАО «Сибур-Холдинг» ввело в эксплуатацию в Тобольске нефтехимический комплекс ООО

«ЗапСибНефтехим», который выпускает полиэтилены, в том числе и трубные марки. Мы начали с ними сотрудничать, выстроили хорошие партнерские отношения. Используем только отечественное сырье.

На какие сегменты строительной отрасли рассчитана ваша продукция и с какими регионами России сотрудничаете?

Клиентами ТЗПТ являются частные компании, которые закупают обсадные трубы для бурения скважин. В промышленных объемах изготавливаем трубы для прокладки электрокабелей, магистрального водоснабжения. Потребителями в основном становятся юридические лица, около 8% всего объема приобретают государственные учреждения, в частности, АО «Тулагорводоканал». С заказчиками мы работаем через крупных дистрибьюторов.

Конкуренция на рынке труб сейчас большая, во всех регионах есть свои производители. Мы реализуем свою продукцию в основном в Центральном федеральном округе — Московской, Воронежской, Липецкой, Калужской, Рязанской, Тульской и других областях. Логистика в радиусе более 500 км не рентабельна. Что касается обсадных труб для бурения скважин, эта продукция отправляется и в более отдаленные регионы.

Если говорить о конкретных объектах, то поставляли продукцию в Сколково, наши трубы проложены под Москвой-рекой. В Туле трубы использованы при строительстве Суворовского училища, онкоцентра, новых жилых районов. Сейчас через наших партнеров постав-



ляем продукцию в присоединившиеся регионы Донбасса.

Как развивается сейчас рынок труб?

Рынок производства труб растет. В 2000-е гг. трубы из полиэтилена себя немного дискредитировали, потому что рынок заполнила некачественная продукция кустарного производства. Обязательная сертификация отсеяла таких производителей. Полиэтиленовые трубы, как и другие стройматериалы, имеют систему маркировки. Такой подход дает возможность покупателю разобрататься в технических характеристиках товара, определиться с назначением конкретной трубы и ее способностью справиться с нагрузками. Добросовестному производителю нечего скрывать, и мы к этому готовы.

Раньше много труб импортировалось из-за рубежа. Сегодня можно сказать, что мы производим импортозамещающую продукцию.

Расскажите о достижениях и дальнейших планах.

Вместе с отраслью стараемся развивать и нашу компанию. В конце 2022 г. мы вступили в Ассоциацию производителей трубопроводных систем. Это большой шаг, который дает ряд преимуществ: получение консультаций и оперативных разъяснений, в частности, по стандартизации и сертификации трубопроводных систем, юридическую помощь, в плане маркетингового инструмента — размещение информации и новостей компании на сайте ассоциации.

На этапе открытия завода штат сотрудников насчитывал не более 10 человек, сейчас их порядка 50. О развитии предприятия говорит и такой показатель, как количество переработанного сырья: если в начале деятельности месячная переработка составляла 60–70 т, то сейчас 500–700 т готовой продукции. Следующий этап развития — это приобретение новой линии для производства труб еще большего диаметра — до 630 мм. Также готовимся расширить номенклатуру выпуском труб для газоснабжения.

ФАРБЕН ГРУПП

ПРОИЗВОДСТВО ПРОВЕРЕННЫХ ВРЕМЕНЕМ АНАЛОГОВ ЗАПАДНЫМ ЛКМ



Рынок лакокрасочных материалов достаточно конкурентен и привлекает производителей невысокой ценой входа. Однако подавляющему большинству новичков не удается сохранять темпы роста. ООО «Фарбен групп», производитель водно-дисперсионных лакокрасочных материалов (ЛКМ) под брендом OZON, демонстрирует ежегодный прирост выручки на 35–40%, активно внедряет подходы бережливого производства и новые схемы взаимодействия с дилерами. О том, как компания производит и обеспечивает уверенные поставки аналогов известных зарубежных брендов ЛКМ, рассказал директор Александр Соколов.

Александр, расскажите о продукте, который вы предлагаете на рынке.

Уже более 10 лет мы производим прямые аналоги импортных, зарекомендовавших себя водно-дисперсионных ЛКМ брендов Tikkurila, Ceresit, Caparol, Dulux, Knauf, Flugel и других. Помимо профессиональных материалов, у нас есть линейка экономкласса, используемая в массовом строительстве. В ассортименте — интерьерные, фасадные, текстурные краски, грунтовки и пропитки, лаки, декоративные штукатурки, эмали и антикоррозийные краски. За 2022 г. мы выпустили 750 т продукции.

Используя качественное сырье в правильных пропорциях, нам удается создавать аналоги импортным материалам по основным характеристикам. При этом наши затраты на маркетинг, персонал, логистику значительно ниже, чем у мировых брендов. В итоге мы делаем материалы, которые обеспечивают аналогичный результат, но только стоят они значительно дешевле.

Все наши продукты выпускаются под брендом OZON — это собственная торговая марка ООО «Фарбен групп» и с популярным маркетплейсом не связана.

Производство располагается в Екатеринбурге. Продукция распространяется не только по всему Уральскому федеральному округу, но и благодаря развитой дилерской сети, в которую входит, например, крупный комплектовщик

«Строительный двор», ЛКМ бренда OZON можно приобрести практически в любом уголке страны.

Почему среди разнообразия лакокрасочных материалов вы выбрали именно водно-дисперсионные?

Это краски экологически чистые на всех стадиях: сырье негорючее и нетоксичное, производство безопасное, хранение не требует специальных мер, при перевозке нет риска взрыва, при нанесении испарения незначительные. Кроме того, материалы в основном паропроницаемые, что особенно важно для фасадных систем, чтобы утеплитель не гнил и не портился.

Особенность водных ЛКМ в том, что в базовом виде они выпускаются не цветными. Есть несколько видов баз, основные — белая и полупрозрачная. Это предполагает, что в месте продажи продукт можно заколеровать в любой цвет по каталогу. Количество цветов зависит от оснащения в пункте продажи, оборудования, каталогов, загруженных в систему, и может достигать десятков тысяч. Наши материалы адаптированы для машинной колеровки, подбор цвета можно произвести на предприятии по образцу. Картотека образцов цвета хранится бессрочно.

Вы делаете явный акцент на сервисе. Какие еще возможности предлагаете?



Мы предоставляем выездного технолога для разрешения сложных ситуаций. Тоналов на стройке бывает много. Например, у клиента могут возникнуть вопросы по нанесению декоративной штукатурки или текстурной краски. Подавляющая часть проблем связана с некачественной подготовкой поверхности или недостаточным навыком нанесения. Технолог по нанесению ЛКМ их решает.

Для работы с дилерами ресурс выездного технолога тоже используете?

Мы проводим регулярные выездные обучения для менеджеров по продажам в дилерских центрах. Если по работе с обычными красками и лаками вопросов не возникает, то, например, текстурные материалы требуют особых навыков. Для получения фактурного результата нужно нанести ряд материалов: грунт, модельную массу, финишный слой. И важно это сделать правильно. Чтобы менеджер эффективно работал с клиентом, он сам должен подержать в руках инструмент, поработать с материалом, узнать тонкости.

Отдельное внимание уделяем стимулированию выполнения плана дилером. В частности, привлекаем менеджеров к участию в акциях. Победители получают туристические путевки, сертификаты в спортивный магазин или денежные призы.

У вас нетривиальный подход к работе с дилерами. Расскажите о нем подробнее.



Дилеры — это по сути наш дополнительный отдел продаж. Поэтому мы разработали целую систему комфортного взаимодействия. Так, мы оказываем поддержку в осуществлении расчетов. Допустим, в отдел продаж дилера поступил запрос на подбор материалов по определенным параметрам. Менеджеру необходимо быстро и качественно подготовить коммерческое предложение. На рынке сложилась практика, следую которой дилер пересылает запрос поставщику или производителю, ответ возвращается в лучшем случае через один-два дня. Клиенты не хотят столько ждать. Для того чтобы эту работу ускорить, мы ввели регламент своего ответа дилеру — 40 мин. Если запрос сложный и требует детальной проработки, мы ориентируем дилера, сколько времени нам потребуется на ответ. Также менеджер по продажам может воспользоваться инструментом для самостоятельного расчета заявок — таблицей в Excel с различными фильтрами.

Другая опция, позволяющая повысить эффективность работы дилера и сделать сотрудничество с нами наиболее выгодным, — это защита его интересов в регионе покрытия и обеспечение доходности выше средней по рынку.

У нас четкая ценовая политика: закреплена стоимость продукции для конечного потребителя, скидки для дилеров в зависимости от выполнения ими условий сотрудничества и система розничных цен. При обращении покупателя к нам напрямую мы не даем дополнительные скидки, чтобы сохранить мотивацию дилера. Многие дилеры не хотят работать с местными производителями, потому что их уникальность на рынке снижается, они понимают, что конечный потребитель всегда может прийти напрямую к производителю и купить. Благодаря нашей схеме работы такая проблема не возникает.

Кроме этого, мы закрепляем строительные объекты за дилерами. Если дилер проделал предварительную работу по согласованию наших материалов на объект и сообщил нам об этом, мы вносим информацию в отдельную для каждого дилера google-таблицу, а расчеты и поставки на закреплённые объекты другим дилерам становятся недоступны.

Еще одно наше отличие от конкурентов в том, что мы можем самостоятельно доставлять заказы от лица дилеров на объекты. Традиционная схема поставки выглядит так: производитель отправляет товар на склад дилера, дилер

развозит конечному потребителю либо мелким оптовикам. Мы применяем иную схему: дилер согласовывает условия поставки, консультирует клиента, размещает заказ у нас, мы изготавливаем ЛКМ и отправляем на строительный объект в нужном цвете и количестве. Это мотивирует дилеров и позволяет им экономить на складских площадях, логистике и времени.

На каких объектах были применены ваши материалы?

Благодаря дилерам на стройках все чаще появляется наша продукция. Например, в конце 2022 г. в Екатеринбурге в офисе «Альфа-банка» в качестве замены импортных аналогов использованы краски «Озон-2» и «Озон-12» во множестве цветов. В БЦ «Небо» тоже заменили аналогом дорогую импортную моющую краску. В крупнейшем микрорайоне Академический во многих строящихся ЖК постоянно используются наши материалы.

Есть ли у вас какие-либо собственные разработки?

Краски на водной основе необходимо наносить при температуре не ниже ноля. Если рабочие не успевают провести покрасочные работы за строительный сезон, то приходится покупать более дорогую морозостойкую краску. При этом требуется пройти согласование, так как характеристики у красок отличаются, к тому же новая краска может привести к увеличению сметы на работы. Мы предложили оптимальное решение, разработав противоморозную добавку для водных красок, которая понижает допустимую температуру использования краски до -10°C . Многолетний опыт применения показал высокую эффективность состава и сохранение свойств покрытия.

Стабильный рост вашей компании наверняка позволяет строить амбициозные планы.

Мы стремимся занять лидерские позиции по производству водно-дисперсионных ЛКМ в России. Для этого важно



сохранять темпы роста и выручки. И мы четко понимаем, что для этого необходимо. Требуется постоянное присутствие представителя компании в регионах продаж, физическое наличие товара и возможность оказывать сервисные услуги.

Мы выкупили землю под новую производственную площадку в Екатеринбурге и заканчиваем этап проектирования. За ближайшие два года планируем построить новый завод, увеличив производственные мощности в пять раз. В перспективе, если опыт окажется удачным, планируем тиражировать эту модель организации производства в других федеральных округах.

Логистика вносит значительный вклад в стоимость продукта. Рационально для нашего вида деятельности хотя бы на уровне федерального округа быть ближе к конечному потребителю. Можно укрупнить производство в одном месте, но более эффективно — организовать производство в округах либо найти партнеров по производству, чтобы выпускать продукт под нашей торговой маркой. У нас есть план на ближайшие 10 лет по развитию региональной сети. Мы хотим с каждым новым годом расширять присутствие в новом регионе. Первый по плану — Приволжской федеральный округ, затем — Центральный.



ЦЕСПА

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ



Динамично развивающаяся компания «Цеспа» занимается реализацией проектов промышленного, жилищного и частного строительства, в том числе реконструкцией промышленных зданий и сооружений. За 12 лет работы «Цеспа» успела заявить о себе как о надежном, исполнительном и профессиональном подрядчике и доказать, что может успешно выполнять самые сложные и высокотехнологичные работы. О текущих проектах и планах на будущее изданию рассказал генеральный директор компании Гиренков Кирилл.

Кирилл, в последнее время высоким спросом пользуются работы по реконструкции промышленных зданий и сооружений. Почему?

На фоне ситуации с импортозамещением у крупных российских заводов и предприятий появились довольно широкие возможности для производства больших объемов продукции. Однако многие из них уже не имеют необходимых промышленных мощностей. Построенные несколько десятков лет назад, по своим качественным характеристикам такие заводы не соответствуют современным требованиям, являются устаревшими и подвержены существенному износу. В такой ситуации единственным решением становится реконструкция объекта.

Наша компания предлагает полный комплекс услуг и готова выполнять проекты по реконструкции зданий и сооружений для расширения производства. В частности, мы проводим работы по оптимизации технологии производства, в результате которых изменяются характеристики параметров здания, восстанавливаются или усиливаются несущие строительные конструкции. При реконструкции здание может перестраиваться, в нем могут возводиться надстройки и пристройки. Этот процесс сложный и интересный, и, на мой взгляд, в дальнейшем он будет востребован все больше и больше. Хочу отметить, что наша компания выступает в качестве друга, партнера, который готов работать с заказчиком, начиная с разработки технологических и проектных решений реконструкции и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию.

Какие сложности могут возникнуть в процессе реконструкции?

Трудности есть всегда. К примеру, вот уже почти год в связи с санкционной политикой наша компания сталкивается с проблемой нехватки материалов и оборудования, к которому привыкли мы и наши заказчики. С рынка ушли по-

ставщики и производители строительной продукции известных брендов. Мы успешно находим альтернативы, а иногда меняем проектные решения, но заказчики с пониманием относятся к ситуации. С другой стороны, это не так плохо, ведь благодаря новым реалиям наш рынок строительных материалов очень активно развивается.

Эффективно решать стоящие перед компанией задачи помогает штат «Цеспы», который укомплектован высококвалифицированными сотрудниками, способными обеспечить успешный ход процесса реконструкции зданий и сооружений. Наши специалисты отслеживают и оперативно реагируют на динамично изменяющуюся законодательную и нормативную базу в области проектирования и строительства.

Кто ваши заказчики?

Наш клиентский портфель достаточно разнообразен. Так, уже давно «Цеспа» занимается реконструкциями АЗС. Несколько лет назад мы начали работать с заправками финской нефтеперерабатывающей компании Neste Oyj. После того как Neste продала свои АЗС российской нефтяной компании «Татнефть», мы сотрудничаем с ней. Эти проекты интересны тем, что площади заправок небольшие, но там очень много инженерных сетей, а работу нужно выполнить в кратчайшие сроки.

Среди недавних крупных проектов — проектирование железобетонного перекрытия в научно-исследова-



тельском центре «Ренова Лаб», а также проектирование и реконструкция производственного помещения в «Сколково» в сотрудничестве со швейцарской компанией Oerlikon.

Кроме того, уже на протяжении трех лет мы регулярно осуществляем работы по модернизации в гипермаркетах и логистических центрах «Леруа Мерлен Восток», а также выполняли реконструкцию внутренних инженерных сетей в «Яндекс Маркет» — и в Москве, и в Санкт-Петербурге. Еще один интересный проект, которым мы очень гордимся, — работы по реконструкции раздевалок для игроков команды «Зенит» и гостевых раздевалок в «Газпром Арене». Также мы сотрудничали с заводами по производству автомобилей в Санкт-Петербурге ООО «Хендэ Инжиниринг Рус», где были выполнены различные работы по более чем пятидесяти договорам подряда, и с заводом «Тойота», где занимались поставкой и монтажом градирни для системы холодоснабжения.

Какие планы на будущее строите?

У нас есть предварительные договоренности на следующий год. В частности, мы продолжим заниматься реконструкцией АЗС «Татнефть». Есть и соглашение по строительству нового завода, но детали пока раскрывать не буду. В целом наша компания планирует и дальше реализовывать сложные и интересные проекты качественно и в срок, сохраняя сложившуюся репутацию надежного партнера.



ЭНЕРГОПЛАСТ



СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ КАБЕЛЬНЫХ ЛИНИЙ

Петербургский трубный завод «ЭНЕРГОПЛАСТ» — один из лидеров среди отечественных производителей полимерных труб для защиты кабельных линий. Предприятие выпускает и другие виды качественной и востребованной продукции. О его деятельности рассказывает генеральный директор Николай Григорьев.

Какие изделия присутствуют в каталоге компании сегодня?

Завод «ЭНЕРГОПЛАСТ» предлагает широкий ассортимент полимерной продукции. Главное направление деятельности компании — производство многослойных термостойких труб диаметром 50–450 мм для защиты кабельных линий номинальным напряжением до 500 кВ. Вся выпускаемая продукция является современной и высокотехнологичной. Изделия полностью соответствуют требованиям принятой нормативной документации, что подтверждено аттестацией ПАО «Россети» и аккредитацией электросетевых компаний России.

Для оптимизации процессов монтажа, эксплуатации и хранения кабельные трубы комплектуются расширительными воронками, заглушками и уплотнителями кольцевых пространств.

Помимо кабельных труб, производим полный перечень полимерных труб для холодного водоснабжения и напорного водоотведения.

Сейчас активно осваиваем новое направление — производство полимерных труб для подземных газопроводов. Получаем необходимую разрешительную документацию, будем участвовать в процессе газификации России.

Из каких материалов изготавливаете трубы и комплектующие?

В производстве всех изделий используем только специализированный первичный полиэтилен, обладающий высокой стабильностью качества, удовлетворяющий требованиям международных стандартов, имеющий подтвержденную стойкость к нагрузкам, обеспечивающий

при эксплуатации безопасность людей и окружающей среды.

Инновационный продукт можно изготовить только на соответствующем производстве. Расскажите о нем.

На производстве бесперебойного цикла работают пять автоматизированных высокотехнологичных трубных линий. Высокий уровень автоматизации исключает вероятность ошибок. Металлоискатели и фильтры препятствуют попаданию металлических частиц и пыли в готовые изделия. Диаметр и толщину стенок изготавливаемых труб контролируют инновационные компьютерные системы и ультразвуковые сканеры.

Точную подачу сырья на линию обеспечивает система гравиметрического дозирования.

Резюмируя сказанное, отмечу, что во многом именно используемое нами оборудование гарантирует отменное качество продукции и позволяет оперативно закрывать любые потребности заказчиков. Оно способно производить до 1,5 тыс. т готовой продукции в месяц.



Какие преимущества вашей компании, помимо высокого качества продукции, можно отметить?

Одно из главных преимуществ — короткие сроки поставок. Мы организовали оптимальные схемы доставки своей продукции по всей стране.

Наши изделия имеют соответствующее стандартам качество, оптимальную и привлекательную цену для потребителей.

Квалифицированный персонал всегда окажет индивидуальную помощь в решении вопросов, связанных с монтажом и эксплуатацией наших труб.

Какие компании получают от вас продукцию?

Завод «ЭНЕРГОПЛАСТ» является стратегическим партнером ПАО «Россе-



ти». Соответственно это один из наших основных заказчиков. Мы поставляем продукцию в филиалы этого предприятия по всей России.

В прошлом году начали сотрудничество с ПАО «РусГидро», будем участвовать в его значимых проектах.

Среди наших партнеров крупные строительные и проектные компании страны. Поставки осуществляем по всей России.

Дилеров привлекаете?

На данном этапе развития работаем напрямую с потребителями — для лучшего понимания их нужд и проблем, для обеспечения поставок точно в срок и высокого уровня сервиса.

Для удобства наших заказчиков у нас есть представители в регионах.

Какими видите перспективы развития компании?

В планах — увеличить производственные мощности минимум вдвое в ближайшие два года. На нас возлагают надежды крупные заказчики, и мы не можем не оправдать их доверия. Также разрабатываем кабельные трубы с улучшенными характеристиками. Сейчас проводим их испытания. Если они завершатся успешно, презентуем потребителям не один инновационный продукт.

Российский строительный рынок сегодня благоволит развитию самых разных производств, в том числе и таких, как наше. Количество строящихся объектов увеличивается, а на любой стройке есть инженерные сети. Работы хватает.



ЮНИОН ПОЛИМЕР ТЕХНОЛОДЖИ



UNION
POLYMER **flex**
TECHNOLOGIES

ТЕХНИЧЕСКАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ НА ОСНОВЕ ВСПЕНЕННОГО КАУЧУКА

Unionflex — линейка профессиональных теплоизоляционных материалов из вспененного синтетического каучука и пластика для решения широкого спектра технических задач. Материалы применяются в нефтяной отрасли, в строительстве многоэтажных жилых домов, железнодорожных вагонов, морских судов, промышленных объектов, при производстве холодильного оборудования и др. Производитель — компания «Юнион Полимер Технолоджи» — запустил новый бренд совсем недавно и уже демонстрирует пример успешного импортозамещения. О характеристиках продукции, возможностях предприятия и о том, как строится работа с дилерами, поговорили с директором Максимом Кувшиновым.

Когда и с чего началась деятельность вашей компании?

«Юнион Полимер Технолоджи» уже 20 лет на рынке светопрозрачных конструкций. Самое первое направление нашей деятельности — производство армирующего профиля для пластиковых блоков. У комбинатов мы закупаем цинк в рулонах, распускаем его на штрипсы, производим армирующий профиль.

В 2015 г. запустили новый проект — изготовление EPDM-уплотнителей для алюминиевых и пластиковых светопрозрачных конструкций. Каждые один-два года мы расширяем производственный портфель, включая в него пластиковые ручки для окон, вспененные дверные уплотнители.

У вас стартовал крупный проект, новость о котором разошлась в СМИ. Расскажите о нем подробнее.

В 2022 г. мы запустили производство фурнитуры для оконных конструкций из ПВХ, дерева и алюминия под брендом FUTURUSS. Это первый в России завод фурнитуры такого масштаба полностью с российским капиталом. Работаем исключительно на отечественном сырье. В ассортименте порядка 500 наименова-

ний, включая готовые узлы, накладные петли, зацепы, скобы, ручки, уплотнители, метизы и др.

Как в вашем производственном портфеле появилась теплоизоляция?

Производство технической тепловой изоляции на основе вспененного каучука Unionflex мы запустили в 2020 г., проанализировав рынок и увидев потенциал в этой нише. Определенное время заняли подбор и установка оборудования, пусконаладочные работы. Выводить продукт на рынок начали постепенно, а с прошлого года активно развиваем это направление, привлекая новых дилеров и клиентов.

Перечислите, пожалуйста, продукты линейки Unionflex. В каких областях они применяются?

Универсальный теплоизоляционный материал марки STD предназначен для поверхностей с положительными и отрицательными температурами (с учетом допустимого диапазона температур от -200 до +105 °С). Применяется для изоляции труб отопления, водоснабжения, канализации, трубопроводов технологи-

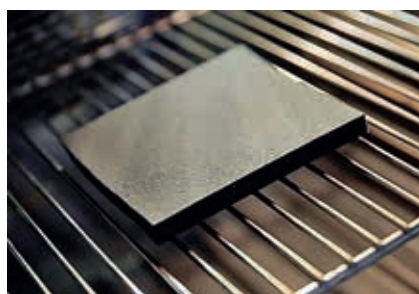


ческого назначения, холодильных трубопроводов и установок, криогенных трубопроводов и оборудования, а также для вентиляции и кондиционирования.

Высокотемпературная теплоизоляция марки НТ применяется в промышленных трубопроводах и оборудовании с температурой поверхностей до +150...+180 °С.

Теплоизоляция марки HS отличается повышенными прочностными характеристиками, при этом температурный диапазон невелик — от -60 до +105 °С. Этот материал используют для тепловой изоляции трубопроводов (включая такие элементы, как отводы, тройники, переходы, фланцы, запорно-регулирующую и другую арматуру), прокладываемых подземным или надземным способами, а также для изоляции сварных стыков трубопроводов в качестве теплоизоляционного слоя в конструкции тепловой изоляции. Unionflex HS можно использовать в подземной прокладке с электрообогревом.

Производство технической тепловой изоляции на основе вспененного каучука Unionflex мы запустили в 2020 г., проанализировав рынок и увидев потенциал в этой нише.





И последний продукт — это покрытие Unionflex для рулонной теплоизоляции. Материалы рулонного типа выпускаются с различными видами покрытий: METALL (из армированной алюминиевой фольги снаружи), PROM ALU (комбинированный материал из ПВХ, алюминиевой фольги и ПЭТФ-пленки), ALU (алюминиевое покрытие с ПЭТФ-пленкой), PVC (ПВХ-покрытие с гладкой поверхностью), PROM FORMA (стеклоткань, алюминиевая фольга).

В чем ваше основное конкурентное преимущество?

Наше предприятие российское, не имеет зарубежных инвесторов. Учитывая геополитический контекст, это весомое преимущество. Мы имеем полностью замкнутый цикл производства на собственном заводе в Мценске Ор-

ловской области и обеспечиваем оперативные отгрузки для наших дилеров: утром — заявка, вечером — товар. Мы нацелены на производство качественного и конкурентоспособного продукта, поэтому не снижаем технические показатели в погоне за удешевлением.

Завод оснащен современным высокотехнологичным оборудованием с высокой степенью автоматизации и включает в себя центр управления производственным процессом, химико-рецептурную лабораторию, испытательный центр, отдел технического контроля. На данный момент мощности предприятия позволяют перерабатывать до 2 тыс. т резины в год. При этом мы готовы модернизировать производство в соответствии с запросами заказчика и необходимыми объемами. На производстве задействованы 178 человек, 50 — ОТР.

Как вы осуществляете продажи — напрямую или через дилеров?

Прямых продаж не ведем, развиваем дилерскую сеть. Работаем со всеми регионами России и ближним зарубежьем. Мы открыты к сотрудничеству с новыми дилерами. Наши требования: наличие собственных складов, оперативная от-

грузка клиенту, высокий потенциал развития продаж продукта. Каждый объект гарантированно фиксируем за конкретным дилером. Работаем очень оперативно. Как правило, у нас нет заявок, поступающих за месяц. Если ходовой товар, то отгружаем его со склада буквально в тот же день. Если заказ на специальную продукцию, то требуется до двух недель на отгрузку.

Мощности предприятия позволяют перерабатывать до 2 тыс. т резины в год.

Как сейчас развивается рынок теплоизоляционных материалов? Насколько сильно повлияла на него внешняя ситуация?

В первой половине 2022 г. было непросто всем. Из-за санкций с российского рынка ушли крупные зарубежные игроки. Постепенно рынок перестроился. Освободился пул клиентов, которые стали искать российских производителей теплоизоляции. Вместе с тем выросли требования к качеству. Сейчас объемы нашего производства планомерно увеличиваются, отвечая потребностям заказчиков.

Поделитесь планами по развитию компании.

Идти в ногу со временем, подстраиваться под рынок, запускать новые производства, увеличивать мощности имеющихся предприятий, демонстрировать продукцию на крупных выставках. Что касается производства теплоизоляции Unionflex, то говорить о годовом обороте пока рано, так как с этой линейкой продукции мы только выходим на рынок, но в планах мы абсолютно точно нацелены на достаточно крупные суммы.



ЯРОСЛАВСКИЙ ЗАВОД «КРАСНЫЙ МАЯК»



«ПЕРЕХОД С ИМПОРТНЫХ ВИБРАТОРОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СТАНЕТ СИСТЕМНЫМ»

История предприятия, из которого выросло современное производство ПАО «Ярославский завод «Красный Маяк», началась в 18 веке с возникшей на берегу Волги мануфактуры. Через 150 лет завод получил свои имя и призвание. С 1922 г. он стал называться «Красный Маяк», а в 1936 г. изготовил первые отечественные вибраторы. К концу 1980-х гг. завод ежегодно выпускал более 300 тыс. единиц продукции, экспортируя их в пятьдесят стран мира. И в 21 веке предприятие успешно работает, продолжая развивать традиции завода и отечественного вибраторостроения. О его деятельности мы беседуем с генеральным директором Сергеем Полищуком.

Какие вибраторы выпускает сегодня завод?

Линейка продукции охватывает весь спектр востребованных промышленностью электромеханических вибраторов. Площадочные вибраторы выпускаются несколькими сериями. Классическая включает в себя вибромоторы, разработанные еще в СССР: ИВ- 98, ИВ-99, ИВ-104, ИВ-105, ИВ-106, ИВ-107.

Современная линейка представлена машинами повышенной надежности с ресурсом втрое выше обычного: ИВ-01–50, ИВ-11–50, ИВ-05–50 и т.д.

Продолжается запуск в производство моделей вибраторов новейшей серии. Их ресурс более 100 тыс. часов!

Мы подберем и изготовим вибратор под любую задачу, с учетом специфики оборудования или условий эксплуатации: у нас есть вибраторы с вынуждающей силой от 0,2 кН до 180 кН, есть высокочастотные машины 6000–9000 об./мин., фланцевые вибраторы и особая взрывозащищенная серия ЭВВ, которая уже давно и успешно применяется нефтяниками.

Завод выпускает и классические глубинные вибраторы: ИВ-75, 113, 116, 117. Но будущее за высокочастотными вибраторами со встроенным электродвигателем. Вибраторы АК и АР нашего завода достойно заняли место немецкого и испанского оборудования.

Готовятся к запуску в производство новые изделия, которые ждет рынок.



В частности, «малые» машины с вынуждающей силой до 5 кН и сверхтяжелые машины — 130 кН, 150 кН, 175кН, в том числе с европейскими присоединительными размерами.

Что вы считаете главным вашим преимуществом?

Опыт работы в отрасли, высокий уровень компетентности в разработке и производстве вибропродукции, конкурентоспособность, глубину нашего предложения. Мы производим и пневматические вибраторы, и механические, и виброоборудование.

Наши преимущества особенно сильно проявились в последний год. Еще несколько лет назад стали появляться единичные запросы на замену иностранных вибраторов. Мы стали их изучать, сопоставлять с нашими моделями, потом модернизировали «старые» вибраторы и целевым образом конструировали вибраторы, аналогичные ввезенным в страну импортным. Когда в 2022 г. этот рынок оформился и стал расти, мы уже были готовы — обладали целой линейкой вибраторов категории «Импортозамещение». Сейчас запросов на замещение сотни, и мы уже не просто подбираем аналог, а предлагаем экспертные решения и конкретные вибраторы взамен каждого отдельного «иностранца».

С какими регионами России, странами работаете?

Со всеми регионами РФ — от Калининграда до Якутска и Петропавловска-Камчатского. В 2022 г. увеличили экспорт. Активно работают наши постоянные партнеры в Беларуси, Казахстане и Узбекистане. В 2023 г. мы намерены расширить объем и географию экспорта.

Какие проекты с вашим участием хотите отметить?

Наше оборудование использовалось практически на всех крупных стройках Советского Союза. А если говорить о новейшей истории, это возведение мостов в Крыму и на о. Русский, строительство Бурейской ГЭС, блоков Курской АЭС, АЭС «Руппур» (Бангладеш), станций и линий Московского метро, КАД Санкт-Петербурга и МБК.

Сотрудничество с какими предприятиями имеет для вас особое значение?

Гордимся партнерством с РЖД, Новолипецким и Магнитогорскими металлургическими комбинатами, «Северсталью», «Уралкалием», ОАО «КОРМЗ», подразделениями «Роснефти», «Газпрома» и «Сургутнефтегаза». Плодотворно сотрудничаем с производителями оборудования, в котором применяются вибрационные технологии: «Литмашприбор», «Рекон», «Штайнблок», НПО «Центротех», КЗ «Нефтемаш», «Кубаньбурмаш» и др.

Как сейчас развивается ваш сегмент рынка?

Рынок видоизменяется. Влияние внешней ситуации выразилось, как минимум, в следующем: во-первых, резко выросла стоимость сырья; во-вторых, усложнились возможности покупки и доставки комплектующих из-за рубежа; в-третьих, курсовая разница оказывает давление на увеличение экспорта; и, в-четвертых, с рынка ушли западные игроки, но усилилось давление с Востока.

Необходимость замещения имеющихся импортных машин будет возрастать. На стройплощадках этот процесс активно идет уже сейчас. В ближайшей перспективе переход с импортных вибраторов на отечественные станет системным, следовательно, наше предложение и наши возможности будут востребованы.



РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

28.02 – 03.03.2023

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



Международная
специализированная
выставка
RosBuild 2023



Международная
специализированная
выставка
«Мир стекла-2023»



Салон «Малозэтажное
домостроение»



Форум «Строим будущее
России вместе»



www.rsn-expo.ru

12+



Реклама

При поддержке

Под патронажем

Организатор



 ЭКСПОЦЕНТР

РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

СТАР СИТИ/ СТАР СИТИСТРОЙ ООО, СТАР СИТИПРОЕКТ ООО... 2, 1 обл.

Адрес: 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

РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Эргохаус/ЭРГОСТРОЙ ООО..... 6

Адрес: г. Москва, Малый
Знаменский пер., д. 11/11, стр. 3
Тел.: (495) 401-44-44
E-mail: info@ergohaus.ru
www.ergohaus.ru

РУБРИКА: РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Производственная компания «АВИАЛЬПРО» ООО..... 10

Адрес: Московская обл.,
г. Наро-Фоминск, д. Софьино, стр. 138
Тел.: (495) 780-65-46
E-mail: info@avialpro.ru
www.avialpro.ru

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

ГК «СБОРНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ООО..... 14

Адрес: Московская обл., г. Щёлково,
Металлоконструкций ул., д. 8, стр. 1,
оф. 304
Тел.: (929) 65-63-521, (953) 333-59-99,
(495) 532-76-80
www.sbk-rus.ru

АлексГрупп ООО..... 18

Адрес: г. Омск, 5-я Северная ул., д. 201
Тел.: (3812) 66-55-99
E-mail: plastomsk@bk.ru
www.plastomsk.ru

АСК Строй ООО 1

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

Аутсорсинг ПТО ООО 19

Адрес: г. Тюмень, Полевая ул., д. 109,
стр. 9
Тел.: (800) 300-43-39
E-mail: out_pto@mail.ru
www.outpto.com

АФК Лидер ООО..... 20

Адрес: г. Москва, Автомоторная ул.,
д. 5Б, стр. 6
Тел.: (495) 909-98-00, (903) 363-78-41
E-mail: info@afkleader.ru
www.afkleader.ru

Бийский завод стеклопластиков ООО..... 22

Адрес: Алтайский край, г. Бийск,
Ленинградская ул., д. 60/1
Тел./факс: (3854) 44-80-00,
(3854) 44-24-44
E-mail: spa@bzsr.ru
www.bzsr.ru

Битекс-Урал ООО..... 24

Адреса: Свердловская обл., п. Большой
Исток, Свердлова ул., д. 42;
Краснодарский край, г. Краснодар,
Калинина ул., д. 1
Тел.: (343) 216-99-88
E-mail: info@bitex-ru.com
www.bitexural.ru

Группа компаний «Стена» ООО 25

Адрес: г. Ижевск, Удмуртская ул.,
д. 247
Тел.: (3412) 43-97-00
E-mail: info.stena18@mail.ru
www.stena18.ru
www.silvernano.ru
www.эластикадекор.рф

Железный форт ООО..... 26

Адрес: г. Москва, п. Внуково,
Центральная ул., д. 8Б, оф. 401
Тел.: (495) 640-89-32,
(495) 18-18-597
E-mail: zakaz@ironfort.ru
www.ironfort.ru

ЗАВОД «ВЯТКА БЫТОВЫЕ СИСТЕМЫ» ООО 28

Адрес: г. Киров, Нововятский р-н,
Советская ул., д. 51/2
Тел.: (8332) 21-18-88
E-mail: info@zvbs.ru
www.zvbs.ru

ИВП КОМКОН ООО 27

Адрес: Калужская обл., г. Обнинск,
Соловьиный пер., д. 5
Тел.: (484) 397-90-83
E-mail: info@comcon.pro
www.comcon.pro

КОПЕР.РФ/ ИП Правилев В. А. 30

Адрес: г. Санкт-Петербург, г. Петергоф,
Территория Марьино, д. 18А
Тел.: (905) 289-59-83,
(800) 301-35-85
E-mail: orgprof180@gmail.com
www.копер.пф

Королёвский Завод Свай ООО 2 обл.

Адрес: Московская обл.,
г. Королёв, мкр-н Текстильщик,
Калининградская ул., д. 28к2
Тел.: 8 (495) 120-38-00,
(800) 222-76-17
E-mail: info@kzs.ru
www.kzs.ru

Мягкая Кровля АО 31

Адрес: г. Самара,
Белгородская ул., д. 1
Тел.: (846) 21-21-335,
(846) 21-21-338
E-mail: mkrovlya@mkrovlya.ru
www.mkrovlya.ru

НИЦ «Строительство» АО 32

Адрес: г. Москва,
2-я Институтская ул., д. 6
Тел.: (495) 602-00-70
E-mail: inf@cstroy.ru
www.cstroy.ru

НовоТех ООО 36

Адрес: г. Москва, Маршала
Прошлякова ул., д. 6, стр. 23, эт. 3,
каб. 3.1.1
Тел.: (916) 550-22-53,
(495) 740-63-31
E-mail: novotech.info@yandex.ru
www.gidroizolyacia-msk.ru

НПК ПРОМИЗОЛ ООО 34

Адрес: г. Москва, Баркляя ул., д. 6,
стр. 3, оф. 7.05
Тел.: (495) 773-98-97
E-mail: info@tdpromizol.com
www.tdpromizol.com

Огнезащита54 ООО 38

Адрес: г. Новосибирск, Блюхера ул.,
д. 71Б, оф.7
Тел.: (800) 500-01-38, (913) 798-08-63
E-mail: info@avangard-tdom.ru
www.огнезащита54.com

ОКГрупп ООО 37, 4 обл.

Адрес: г. Нижний Новгород,
Коминтерна ул., д. 39, пом. П5, оф. 401
Тел.: (831) 415-50-79, (902) 783-13-89
E-mail: info@okgnn.ru
www.okgnn.ru

ПодземСтройИнжиниринг ООО 40

Адрес: г. Москва, Барышиха ул., д. 40,
корп. 1, кв. 439
Тел.: (903) 740-58-68
E-mail: psing21@yandex.ru
www.psi21.ru

ППК «Практика» ООО 42

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

Предприятие Монолит ООО 41

Адрес: Челябинская обл., г. Златоуст,
Панфилова ул., д. 16В
Тел.: (800) 551-41-77, (3513) 67-19-11
E-mail: info@megazlat.ru
www.megazlat.ru

PRIMATEK/ГК Приматек 44

Адрес: Ленинградская обл., г. Гатчина,
Железнодорожная ул., д. 45
Тел.: (812) 960-03-61, (812) 960-03-62,
(812) 457-04-01
E-mail: info@primatек.ru
www.primatек.ru

ПрофиПТО ООО/ ИП Блинов И. В. 46

Адрес: г. Москва, Адмирала
Руднева ул., д. 20
Тел.: (499) 964-46-14
E-mail: info@profipто.com
www.profipто.com

РИВЕРКЛАК ООО 48

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

RUSPAN/Кингспан ООО 47

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Пулковское ш., д. 28, лит. А, оф. 804
Тел.: (800) 250-07-65, (812) 602-29-40,
(865) 544-56-02
E-mail: info@ruspan.su
www.ruspan.su

САФОНОВСКИЙ ЗАВОД ЖБК ООО 50

Адрес: г. Сафоново, Радищева ул.,
д. 3, оф. 5
Тел.: (495) 128-29-65
E-mail: info@zgbi67.ru
www.zgbi67.ru

СДТ УРАЛ ООО 52

Адрес: Челябинская обл., г. Копейск,
п. Советов, д. 1
Тел.: (351) 214-60-40
E-mail: info@sdt74.ru
www.sdt74.ru

СКЦ Метойл ООО 53

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 42, оф. 715
Тел.: (495) 730-09-86
E-mail: info@skc-m.ru
www.skc-m.ru

SOSTAV/Торговый Дом «Орион-С» ООО 54

Адрес: г. Тверь, 2-я Лукина ул., д. 7А
Тел.: (800) 444-22-10
E-mail: Info@sostav.pro
www.sostav.pro

Строительная Компания Бастион ООО 55

Адрес: Ростовская обл., г. Шахты, пр-кт Пушкина, д. 29А, оф. 410
Тел.: (8636) 26-28-71
E-mail: stroitelik@gmail.com, skbastion@yandex.ru
www.skbastion.su

Строй-Альянс ООО 56

Адрес: г. Москва, Щербаковская ул., д. 3, оф. 1005
Тел.: (495) 105-97-76, (910) 910-85-84
E-mail: info@stroyalians.com
www.stroyalians.com

Технопласт-МСК ООО 9

Адрес: г. Москва, Мосрентген поселение, поселок завода Мосрентген, Героя России Соломатина ул., сооружение 6В, стр. 1, ком. 5
Тел.: (495) 288-49-35, (812) 245-34-05, (800) 301-40-05
E-mail: mail@tehnoplast.pro
www.tehnoplast.pro

ТУЛЬСКИЙ ЗАВОД ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ ООО 57

Адрес: Тульская обл., г.о. г. Тула, п. Шатск, зд. 1/5
Тел.: (800) 555-92-57, (4872) 52-67-49
E-mail: info@tz-pt.ru
www.tz-pt.ru

ФАРБЕН ГРУПП ООО 58

Адрес: г. Екатеринбург, Революции ул., д. 29, лит. А
Тел.: (343) 243-54-03
E-mail: sale@ozonfarbe.ru
www.ozonfarbe.ru

ХОГОН ООО 3 обл.

Адрес: Московская обл., Красногорский р-н, Путилково п/о, 69 км МКАД ул., стр. 7, оф. 92 (БЦ «Гринвуд»)
Тел.: (800) 350-58-98, (964) 502-28-88
E-mail: info@hoocon.ru
www.hoocon.ru

Цеспа ООО 60

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

ЭНЕРГОПЛАСТ ООО 61

Адрес: г. Санкт-Петербург, Химиков ул., д. 28, оф. 1106
Тел.: (812) 458-80-12
E-mail: info@spbenergoplast.ru
www.szos.ru

Юнион Полимер Технолджи ООО 62

Адрес: Московская обл., Пушкинский р-н, пгт Софрино, Патриарха Пимена ул., д. 25А
Тел.: (916) 785-45-64
E-mail: max-kuvshinov@mail.ru
www.union-flex.ru

Ярославский завод «Красный Маяк» ПАО 64

Адрес: г. Ярославль, Республиканская ул., д. 3
Тел.: (800) 444-11-94, (4852) 49-05-47
WhatsApp: (920) 147-09-94
E-mail: sale@vibrotrade.ru
www.vibrotrade.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 «МЕДИАКОЛОР»
Адрес типографии: 127273, г. Москва, Сигнальный проезд, д. 19
Порядковый номер 37
Дата выхода 25.02.2023 г.
Подписано в печать 15.02.2023 г.
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

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

Делаем управление проще



ЭЛЕКТРОПРИВОДЫ СИСТЕМ ОВИК

Профессиональный производитель и поставщик целостных решений

Мы предлагаем серию оборудования для центрального кондиционирования

Оборудование HOOCON отличается надежностью и оперативностью

Уже широко применяется в различных условиях

Делаем все для вашего процветания

ООО «Хогон»

Тел.: +7 (800) 350-58-98 +7 (964) 502-28-88
e-mail: info@hoocon.ru sales@hoocon.ru

HOOCON

Make control simple



Первый химический анкер российского производства



- ✓ Мы оказываем **ПОДДЕРЖКУ** на всех этапах строительного процесса — от проектирования до сдачи объекта в эксплуатацию
- ✓ Выполняем **ПОДБОР** анкерного крепления под конкретную задачу
- ✓ Оказываем **КОНСУЛЬТАЦИИ** на всех этапах

- ✓ Предоставляем **ОБУЧЕНИЕ** эффективным методам монтажа
- ✓ Проводим **НАТУРНЫЕ ИСПЫТАНИЯ** несущей способности анкера

Теперь на строительном рынке есть отечественный продукт с лучшей ценой, не зависящей от колебания курса валюты и геополитической ситуации.

Наш опыт и профессионализм позволили нам создать продукты, превосходящие европейские аналоги.

ООО «ОКГрупп»

Нижегородская обл.,
г. Нижний Новгород,
ул. Коминтерна, 39, п. 5, офис 401

www.okgnn.ru

E-mail: info@okgnn.ru

Тел: +7 (831) 415-50-79