

Профессиональное издание о гидроизоляционных материалах и технологиях защиты от воды. Издаётся с 2004 года

№№ 7-8 (86-87) 2013

www.s-zakon.ru

СУХОЙ ЗАКОН

**ИСО: событие,
которое уже не событие**

**Образ жизни –
строительство фонтанов**

Пенетрон: на суше и на море

**Инновации:
дань моде или необходимость?**

**Бизнес-итоги
международных форумов**



ОБРАБОТАНО



АКВАЦЕНТР

с. Усть-Качка, Пермский край

В аквацентре ЗАО «Курорт Усть-Качка» производился ремонт примыкания пола и чаши бассейна. Вода, просачиваясь по всему периметру примыкания, попадала в нижнее техническое помещение, где находится фильтровальное оборудование. Также на-

блюдалось намокание бетона в зоне чаши бассейна. При выполнении гидроизоляционных работ применялись материалы «Пенетрон», «Пенекрит», «Скрепа М500» и «Скрепа М600».

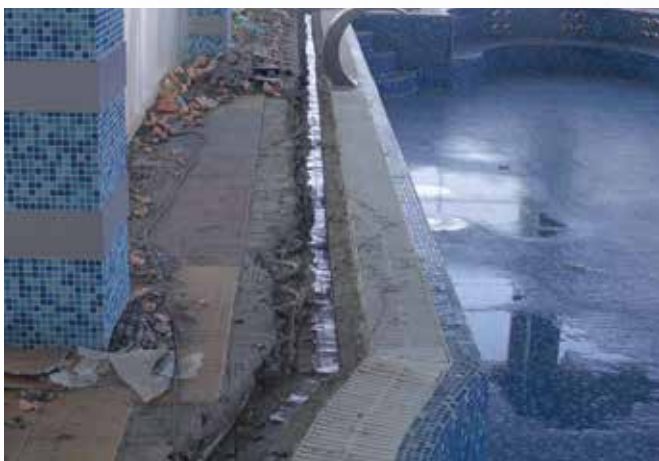
Поставка материалов –
ТД «Пенетрон-Пермь» (ИП Туманова О. А.), г. Пермь, Россия

ПЕНЕТРОНОМ

До начала работ



По окончании работ



ОТ РЕДАКЦИИ

Что такое праздник?

Это нарядные и радостные люди, торжественные мероприятия и шумные застолья. Это праздничный концерт по телевизору и фейерверк, освещающий ночное небо тысячами огней. А еще праздник – это непременно красный день календаря. А значит, отдых, веселье и никакой работы!

Только вот у наших героев – строителей – все совсем по-другому. Они отмечают профессиональный праздник в самый разгар сезона. И этот день, так же как тысячи других, проводят на стройплощадках. Роют многометровые котлованы, чтобы, откачав озера грунтовых вод, залить мощный фундамент, на котором вырастет потом красавица-многоэтажка. Под палящим солнцем, под проливным дождем штурмуют они отвесные стены, сооружая замысловатые фасады.

Только поздним вечером смолкнет бойкая стройка. Останутся похожие на скелеты гигантских динозавров башенные краны. Успокоятся трудолюбивые бетономешалки. Строители сменяют пропитанную цементной пылью робу на непривычный костюм, неумело завяжут галстуки и поздравят друг друга с праздником. А на следующее утро – снова в бой!

Мы надеемся, найдут они свободную минуту и для того, чтобы пролистать наш журнал. И услышат наши поздравления с этим необычным праздником.

Удачи вам! Новых высот и высоток! С Днем строителя!

На обложке: поющий фонтан на Театральной площади,
г. Краснодар, Россия.
Поставка материалов –
ООО «Пенетрон-Краснодар», г. Краснодар, Россия.

СОДЕРЖАНИЕ

ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ

АКВАЦЕНТР, с. УСТЬ-КАЧКА, ПЕРМСКИЙ КРАЙ 2

СОБЫТИЕ

НА УРОВНЕ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ 5

PENETRON-NEWS

6

СОБЫТИЕ

ШАХМАТЫ: СПОРТ, ИСКУССТВО, ПОЛИТИКА 8

БЛИЦ-ОПРОС

НУЖЕН ЛИ РЕГИОНУ ИННОПРОМ? 10

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ:
ДАНЬ МОДЕ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ? 12

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

18

РЕГИОНЫ

НЕ БИЗНЕС, А ОБРАЗ ЖИЗНИ 20

ПОПУЛЯРНОЕ ПЕНЕТРОНОВЕДЕНИЕ

ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ФОНТАНОВ 24

РЕГИОНЫ

ПЕНЕТРОН – КУЗБАССУ 28

ЯНТАРНЫЙ БЕРЕГ БАЛТИКИ 32

ОБЪЕКТЫ

БОЛЬШОЙ ДВОРЕЦ 36

«ПЕКИНСКАЯ УТКА»: КУШАТЬ ПОДАНО 38

ОБЗОР

ТЕРРИТОРИЯ ВЛАСТИ 40

БИЗНЕС-STORY

ПЕНЕТРОН НА БЕРЕГАХ ВОЛГИ 46

РЕКЛАМА

ИСТОРИЯ ОДНОГО ЗАВОДА 52

МАСТЕР-КЛАСС

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР 53

ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ

ЖИЛОЙ ДОМ, г. НОВОКУЗНЕЦК, РОССИЯ 56

НА УРОВНЕ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ

Организация, которая сегодня известна как ISO, была основана в 1926 году и называлась «Международная федерация национальных ассоциаций по стандартизации (ISA)». Она была ориентирована в основном на машиностроение и расформирована в 1942 году во время Второй мировой войны. Однако в 1946 году ее реорганизовали в соответствии с текущим именем – ISO.

Международные стандарты ISO гарантируют, что продукты и услуги являются безопасными, надежными и качественными. Для бизнеса это стратегический инструмент снижения расходов путем минимизации отходов и ошибок и увеличения производительности. ISO помогает компаниям получить доступ к новым рынкам, обеспечивает равные условия для развивающихся стран и способствует свободной и справедливой международной торговле.

Сертификация по международным стандартам ISO для группы компаний «Пенетрон-Россия» не просто дань моде или маркетинговый ход. Холдинг уже несколько лет поставляет продукцию в страны СНГ, Балтии и дальнего зарубежья, а без сертификата ISO делать это было бы практически невозможно.

24-25 июня 2013 года специалистами ООО «РОСТЕХ-СЕРТ» был проведен инспекционный аудит системы менеджмента качества, действующей на предприятии. Компания в очередной раз подтвердила соответствие высоким стандартам ISO 9001. По результатам проведенного аудита специалистами ООО «РОСТЕХСЕРТ» были выделены следующие сильные стороны нашей компании:

- приверженность руководства компании основным положениям Политики в области качества, в частности, касающихся непрерывного улучшения и совершенствования деятельности организации, процессов и СМК (система менеджмента качества); удовлетворение требований потребителей; обеспечение необходимой компетентности сотрудников организации;

- улучшение функционирования процессов и СМК в целом;

- стремление к усовершенствованию процессов управления за счет использования программного обеспечения, электронного документооборота;

- постоянная оценка и развитие дилерской сети; освоение новых территорий, в том числе, за рубежом;

- обучение и развитие персонала, включая вопросы СМК.



Однако цель аудита – выявить не сильные стороны предприятия, а как раз наоборот, показать области для улучшения. Свежий взгляд человека со стороны – аудитора – способен выделить те моменты, на которые в повседневной работе порой просто не обращаешь внимания. И такая работа на предприятии была проведена, намечены новые цели, обеспечивающие постоянное развитие.

Готовность к изменениям, гибкость предприятия, ориентированность на потребителя и постоянное развитие помогает ГК «Пенетрон-Россия» успешно конкурировать с ведущими мировыми производителями гидроизоляционных материалов.



Реконструкция причалов в Новороссийском порту

1 Пенетрон на суше и на море

Новороссийский морской торговый порт в настоящее время является крупнейшим по объему грузооборота портовым оператором в России.

Его развитие началось еще в конце XIX века. За это время было построено множество объектов портовой инфраструктуры, которые сейчас нуждаются в реконструкции. Недавно был проведен плановый ремонт причалов, построенных в середине XX века. Отсутствие в период строительства эффективных гидроизоляционных материалов привело к достаточно сильным разрушениям железобетонных конструкций причалов. Однако с помощью материалов системы Пенетрон и ремонтного состава «Скрепка М500» создан новый защитный слой фасадной части причалов с увеличенным коэффициентом водонепроницаемости.

2 На страже экологии

В Самарской области на одном из объектов «ТрансНефть», оператора магистральных нефтепроводов России, проводится реконструкция.

В ходе работ предполагается строительство новых колодцев и паттерн для водоотведения промывочной воды с примесью нефтепродуктов, гидроизоляция которых будет выполнена с помощью материалов системы Пенетрон. Надежная герметизация необходима подобным объектам не только для обеспечения их бесперебойной работы, но и для защиты окружающей среды от вредного воздействия нефтепродуктов.

3 Первые шаги к новому сотрудничеству

20-22 июня 2013 года в Санкт-Петербурге состоялся XVII экономический форум. В нем участвовали всемирно известные политики, а также представители самых крупных, успешных и динамично развивающихся компаний со всех континентов земного шара. Интересы холдинга «Пенетрон-Россия» представлял его президент Игорь Черноголов.

В этом году Форум собрал глав 176 крупнейших иностранных и 436 российских компаний. Почти сто участников входят в рейтинги Forbes и Fortune. На форуме было подписано более сотни соглашений. Стоимость контрактов превысила девять триллионов рублей.

Глава ГК «Пенетрон-Россия» провел в рамках форума переговоры с основателем «Базового элемента» Олегом Дерипаской, старшим вице-президентом РЖД Валерием Решетниковым, гендиректором «Уралвагонзавода» Олегом Сиенко, заместителем мэра Москвы Андреем Шароновым, президентом Олимпийского комитета России Александром Жуковым. Это первый шаг к долгосрочному и взаимовыгодному сотрудничеству.





4 Важный результат выставки ИННОПРОМ

12 июля 2013 года стало днем подписания целого ряда важных соглашений и контрактов в рамках IV Международной выставки-форума ИННОПРОМ в Екатеринбурге.

Одно из соглашений было подписано между Группой компаний «Пенетрон-Россия» и Правительством Свердловской области. Предметом соглашения является сотрудничество сторон, направленное на улучшение инвестиционного климата и внедрение инновационных технологий на территории Свердловской области. Холдинг со своей стороны обеспечивает трансфер инновационных технологий гидроизоляции и их внедрение на территории Свердловской области, а также постоянное совершенствование технологии производства собственной продукции на заводе гидроизоляционных материалов Пенетрон в Екатеринбурге.

В интервью журналистам президент холдинга Игорь Черноголов заявил, что внимание властей к деятельности компании и выпускаемой ею продукции, бесспорно, положительно повлияет на динамику реализации, учитывая осуществление в Свердловской области таких проектов как строительство объектов к чемпионату мира по футболу, программа «Столица», заявка на ЭКСПО-2020.



Сергей Зырянов и Игорь Черноголов

5 Энергия инновационного развития

Недавно в Томске прошел XV инновационный форум INNOVUS, организованный Администрацией Томской области и Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Традиционно в рамках форума INNOVUS состоялась выставка инновационных технологий и разработок. Представленные там материалы системы Пенетрон, как всегда, вызвали большой интерес посетителей, а томский дилер ГК «Пенетрон-Россия» О. Булатов получил благодарность от губернатора области за плодотворное сотрудничество и большой вклад в проведение форума.



Строительство Z-Towers

6 Рига с высоты птичьего полета

В столице Латвии ведется строительство престижного многофункционального комплекса Z-Towers. Это один из крупнейших объектов недвижимости в Прибалтийском регионе.

Комплекс высотой 130 метров станет самым высоким в Риге. Он включает в себя жилую башню, пятизвездочный отель и магазины. Этот проект имеет огромное значение для дальнейшего развития Латвии как суверенного участника европейского интеграционного процесса. Его современная оснащенность будет способствовать привлечению на латвийский рынок мирового бизнеса. Гидроизоляция комплекса обеспечивают материалы линейки Пенетрон, изначально заложенные в проект строительства.



ШАХМАТЫ: СПОРТ, ИСКУССТВО, ПОЛИТИКА

На фото: в центре – А. Карпов, Е. Куйвашев, И. Черноголов

В Екатеринбурге состоялась IV Международная выставка-форум ИННОПРОМ. На протяжении четырех дней она принимала многочисленных гостей со всего света. Настоящей изюминкой этого глобального мероприятия стала знаменитая Шахматная гостиная В. Я. Дворковича.

Несколько лет назад ее организовал в память о своем отце, выдающемся шахматном арбитре, Аркадий Дворкович, известный российский политик и председатель наблюдательного совета Российской шахматной федерации. В уютном особняке в центре Москвы известные спортсмены, политики, бизнесмены, деятели культуры и искусства собираются, чтобы сыграть партию в шахматы, поговорить о делах или, напротив, расслабиться в неформальной

обстановке. Недавно Шахматная гостиная открыла свои двери на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме, а теперь появилась и в Екатеринбурге.

Инициатива открытия Шахматной гостиной в рамках ИННОПРОМа принадлежит главе ГК «Пенетрон-Россия» Игорю Черноголову, который совсем недавно был избран президентом Федерации шахмат Свердловской области. Где бы ни по-

Сеанс одновременной игры с мировым гроссмейстером



8

Евгений Куйвашев в картинной галерее Шахматной гостиной



СУХОЙ ЗАКОН

являлась Шахматная гостиная, она непременно способствует развитию шахматного движения, и Екатеринбург не станет исключением. Тем более что благодаря поддержке губернатора Евгения Куйвашева Свердловская область сейчас переживает настоящий шахматный ренессанс: в апреле 2013 года образована шахматная федерация, которая уже успела провести несколько масштабных турниров. Функционирует Академия шахмат – первое в мире учебное заведение, которое дает профессиональную подготовку по игре в шахматы и шашки. Есть у области и свой шахматный клуб «Малахит» – полноправный преемник легендарного «Урала». В сентябре 2013 года пройдет Шахматный фестиваль «ЭКСПО-тур», нацеленный на поддержку Екатеринбурга в борьбе за право провести Всемирную выставку ЭКСПО–2020.

Разумеется, каждый день в Шахматной гостиной был насыщен множеством интересных событий. Море эмоций подарил собравшимся блиц-турнир с участием VIP-персон. Попытать счастья в этом соревновании собрались 10 участников, среди которых были даже министр спорта Свердловской области Леонид Рапопорт и международный мастер Иван Денисов. Разумеется, все участники соревнования получили призы от организаторов турнира.

Ключевым событием этих дней стало появление в Шахматной гостиной легендарного чемпиона мира Анатолия Карпова. Гроссмейстер встретился с уральскими коллегами, провел сеанс одновременной игры для юных шахматистов, которые получили уникальный шанс – обыграть многократного чемпиона мира. И хоть победы не произошло, но одна ничья все-таки получилась! Так что, не исключено, что Шахматная гостиная стала началом карьеры будущего чемпиона мира.

Новинкой Шахматной гостиной стала удивительная картинная галерея, представившая работы известных



И. Черноголов, А. Дворкович, Н. Рашковский

уральских художников для благотворительного аукциона. Средства, вырученные от продажи лотов, пойдут на развитие детского шахматного спорта в Свердловской области. Самые известные политики и бизнесмены, посещавшие в эти дни Шахматную гостиную, не остались равнодушными к искусству и будущему шахмат.

И конечно, уютная атмосфера шахматной гостиной совсем не мешала деловому общению: сюда с удовольствием приходили многие крупные предприниматели, представители различных властных структур, и немало вопросов было решено положительно, возможно, именно благодаря особому духу, царящему в Шахматной гостиной.



На благотворительном аукционе

НУЖЕН ЛИ РЕГИОНУ ИННОПРОМ?

Показателем успешности любой выставки является количество заключенных долгосрочных соглашений о деловом сотрудничестве. В 2010 году их сумма на ИННОПРОМе составила 43,2 млрд рублей, а в 2012 году она выросла до 182,5 млрд. Весьма наглядное доказательство... Итоги ИННОПРОМа-2013 пока не подведены, известно лишь, что в его рамках заключено около 40 соглашений. Поинтересуемся, что думают представители различных сфер об этом глобальном мероприятии.



Денис Снетков
Заместитель директора Фонда
«Екатеринбургский центр
развития предпринимательства»,
г. Екатеринбург

На мой взгляд, ИННОПРОМ необходим как пространство для организации личных встреч инвесторов и инноваторов, предпринимателей с предпринимателями и органами власти. Но только при условии предварительных договоренностей. Так, «Екатеринбургский центр развития предпринимательства» в рамках ИННОПРОМ-2013 на стенде Администрации города презентовал организацию деловых миссий за рубеж, подписывая соглашения с заранее установленными партнерами. В работе ИННОПРОМа можно было бы усилить именно деловую составляющую: организовать программу установления деловых контактов, чтобы повысить практическую пользу мероприятия.



Наталья Шахова
Директор по продвижению
экопарка «7 прудов»,
г. Екатеринбург

Сама идея выставки инновационных решений в промышленности кажется мне актуальной и востребованной. Я уверена, нашим промышленникам есть что показать, и есть чему поучиться у мировых знаменитостей.

Экспозиционная и дискуссионная части выставки, на мой взгляд, взаимно дополняют друг друга. Без форума выставка стала бы неинтересна интеллектуально, как без выставочной части – скучна с точки зрения шоу и экшена. ИННОПРОМ – возможность громко заявить о себе, продемонстрировать собственные инновационные решения. Так случилось и с компанией, с которой я принимала участие в первом ИННОПРОМе. Инновационное энергосберегающее оборудование нам удалось продемонстрировать заместителю Председателя Правительства Игорю Сечину и топ-менеджерам многих наших ключевых клиентов.



Никита Корятин
Директор музея изобразительных
искусств,
г. Екатеринбург

Выставки подобного масштаба – самый эффективный инструмент для привлечения инвестиций. Наш музей с удовольствием принял бы в нем участие при льготных условиях по оплате – как бюджетное учреждение. Были бы рады представить там какой-нибудь из наших проектов. Но пока подобных предложений не поступало, хотя инновации в культуре, по-моему, заслуживают самого серьезного внимания.

В целом, ИННОПРОМ – вполне успешный имиджевый проект региона. Насколько я могу судить по соцсетям, СМИ, участие в этом мероприятии каких-то легендарных личностей, харизматичных имен дает очень

хорошую отдачу. Многие посещают ИННОПРОМ даже без всякой связи с самой выставкой.



Ольга Просникова
Управляющая
библиотекой-магазином
Интерьерного Центра
ARCHITECTOR,
г. Екатеринбург

ИННОПРОМ – это мощный проект, который оказывает огромное влияние на позицию Екатеринбурга в России, Уральском федеральном округе и в мире, что, в свою очередь, влияет на обсуждение инвестиционных проектов. Я посещаю ИННОПРОМ с первого года существования, а в прошлом году принимала участие в Форуме Промышленного дизайна, на стенде которого была организована библиотека литературы о дизайне...

По моему мнению, отдачу дают все выставочные проекты, прежде всего, образовательного характера. Нужно видеть, с какой гордостью и блеском в глазах молодежь участвует в любых выставочных мероприятиях. Даже у молодых людей, которые никогда не задумывались об инновациях и промышленном производстве, рождается чувство гордости за Екатеринбург и понимание, что есть другая жизнь, помимо обычной рутины с городскими развлечениями, торговыми центрами... На прошлом ИННОПРОМе имела возможность наблюдать за огромной молодежной тусовкой. Они приезжали каждый день на выставку для посещения всех возможных мероприятий и круглых столов, каждый в соответствии со своими интересами. Такой другой школы жизни трудно найти... Как завидуют екатеринбуржцам в дни выставки жители соседних регионов, которые приезжают на ИННОПРОМ. Они говорят: «Здесь у вас кипит жизнь, не то что у нас...»



Михаил Жеребцов
Заместитель
генерального директора
ФКУ «Ространсmodernизация»,
г. Москва

Будучи министром строительства Свердловской области, я, конечно, принимал участие в ИННОПРОМе.

Своими профильными строительными стендами он был мне интересен, в регион приходят многие технологии. Интересны дискуссионные площадки, но мало острых дискуссий. В то же время, инновационных стендов на выставке немного. Увы, иностранцы не видят в ИННОПРОМе смысла: мы не Китай, размещать у нас производства они пока не готовы, а наших кулибиных на выставке просто нет: им или дорого, или незачем...

ИННОПРОМ – это политика привлечения к региону внимания. Он собирает потенциальных инвесторов, знакомит их с местными людьми, управленцами – это положительный эффект выставки. Если сделать правильную работу над ошибками прошедших ИННОПРОМов, то может получиться «Дойче мессэ» на уральской земле.



Марина Соколовская
Главный библиотекарь СОУНБ
им. В. Г. Белинского,
г. Екатеринбург

ИННОПРОМ, пожалуй, единственная из виденных мной в Екатеринбурге больших промышленных выставок, у которой есть свой стиль. Она предлагает не только товары, технологии, но и образы будущего. В этом отношении ИННОПРОМ как зрелище, программа встреч и рекламная компания может создавать положительный имидж региона. В самом первом ИННОПРОМе мы участвовали в качестве экспонентов. Испытали на себе многие сложности, которые свалились на участников, но несмотря на это, образ большой и значимой выставки ИННОПРОМ поддерживал.

Трудно понять, привлекает ли он инвестиции, способные окупить все затраты, становится ли инструментом поддержки небольших инновационных предприятий. Но как простому посетителю, мне было интересно посмотреть на вещи как бы изнутри – представить, как это все работает, как вообще работает промышленность. Хочется верить, что сейчас, когда все чаще говорят о необходимости возвращения к традиционным ценностям, инновационность не будет подменяться балалайками и ракетами, и выставка из модели инновационной площадки станет-таки пространством развития экономики.

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ДАНЬ МОДЕ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Мы проводим заседание круглого стола в рамках выставки ИННОПРОМ, поэтому вполне логично, что разговор пойдет об инновациях. Гости нашего мероприятия представляют архитектурную и строительную сферы. Они обладают большим опытом работы и могут рассказать много интересного. Сегодня у нас есть возможность обсудить с настоящими профессионалами сложности внедрения новых технологий, сравнить организацию рабочих процессов у нас и за рубежом.

Сергей АЛЕЙНИКОВ,
председатель Свердловского отделения Союза архитекторов, г. Екатеринбург

Дамир САФИН,
главный архитектор ОАО «Уралжелдорпроект», г. Екатеринбург

Александр КРОТОВ,
директор «Architecture buero «АС», г. Екатеринбург

Эдуард КУБЕНСКИЙ,
архитектор, генеральный директор и главный редактор издательства TATLIN, г. Москва, г. Екатеринбург

Арно ЭПП,
начальник отдела обследования строительных конструкций № 2 ФГБУ «УралНИИпроект РААСН», г. Екатеринбург

Андрей БЕДРИН,
директор ООО «Пенобетонные технологии», г. Екатеринбург

Евгений ПОМАЗКИН,
директор по качеству ГК «Пенетрон-Россия», г. Екатеринбург

Владимир ЛУШНИКОВ,
директор ООО «ЭКФ «ГеоСтройЭксперт», г. Екатеринбург

Ред.

Предлагаю начать наш разговор с вопроса: инновации и строительство, инновации и архитектура – насколько они нужны друг другу?

Эдуард Кубенский

Инновации в строительстве – вещь необходимая. Без них нет движения вперед, в том числе и в архитектуре. Все взаимосвязано. Конечно, можно умиляться и строить прямоугольные домики со скатными крышами, и выдавать это за уникальную концепцию русской души... Но, по-моему, архитектура всегда шла и должна идти в ногу со временем. Причем идти впереди, задавать определенную планку, чтобы инженеры тянулись за ней. В этом и есть развитие. Поэтому, мне кажется, востребованность в Екатеринбурге инновационных строительных технологий напрямую зависит от наличия здесь современно мыслящих архитекторов.

Александр Кротов

С внедрением инноваций в строительство связано сразу несколько проблем: экономическая, социальная, психологическая. Если говорить об экономической проблеме, то здесь наблюдается столкновение интересов. Заказчик заинтересован в том, чтобы сэкономить деньги, получив адекватный результат. Строитель категорически не заинтересован экономить деньги, ему это невыгодно, а новые технологии чаще всего позволяют сэкономить. Но все-та-

ки самая труднопреодолимая проблема – психологическая. Можно бесконечно долго объяснять заказчику преимущества, например, легкого металлокаркаса или каких-то других технологий для его объекта, видеть на его лице удивление и восторг... Однако как только задаешь вопрос: «Из чего строить будем?», в ответ слышишь – «Из кирпича». Но ведь мы только что обсуждали... Но ведь это дороже... Нет, все слова напрасны, потому что у соседа построено из кирпича, а он – уважаемый человек... Это плохая образованность и боязнь всего нового! И это не консерватизм, потому что он в строительстве, скорее, приветствуется. Это самая настоящая косность.

Андрей Бедрин

Я в своей работе с такой реакцией сталкиваюсь постоянно. Больше 10 лет назад мое внимание привлек пенобетон, материал показался перспективным и современным для нашего строительного комплекса. Но несмотря на то, что изобретен он давным-давно и во многих странах нашел применение, наши сограждане его, мягко говоря, опасались. Кто-то считал непрочным, кто-то – вредным для здоровья и так далее. Когда несколько лет назад специалисты Минстроя России начали проводить исследования теплопотерь жилых домов, оказалось, что традиционные стройматериалы не обе-

спечивают надежной теплоизоляции жилых помещений. Тогда как анализ пенобетона показал, что для одинакового сохранения тепла в доме кирпичная стена должна быть в пять раз толще пенобетонной. По звукоизоляции у него тоже отличные показатели, и ГОСТ имеется, и различные сертификаты. Толку-то... Строить все равно продолжают из кирпича! Вот это и есть косность в чистом виде.

Евгений Помазкин

Аналогичная ситуация и с Пенетроном. Технология известна еще с середины XX века, хотя до России она добралась лишь в 80-е годы. Для тех лет технология была передовой, и люди не могли понять принцип действия проникающей гидроизоляции, ее преимущества, например, перед битумом или рубероидом. Есть люди, которые в принципе отрицают все новое. Приходилось бороться с этим, объяснять не только на словах, но и доказывать на деле преимущество наших материалов и технологий. Обычно решение об использовании материалов принималось после выполнения пробных участков, когда на практике заказчик видел результат. Хорошим доказательством стали успешно выполненные работы по гидроизоляции на ряде знаковых и ответственных объектов (водоканалах, объектах энергетики и транспорта, промышленных предприятиях), где к качеству гидроизоляции предъявлялись

А. Кротов, С. Алейников, А. Эпп, В. Лушников, Е. Помазкин, Д. Сафин





С. Алейников

высочайшие требования. Так, год за годом компания завывала новые рынки, выполняла все больше объектов.

Сергей Алейников

Я впервые столкнулся с Пенетроном, когда мы строили торговый центр «Лимеранс». Гидрогеологические условия было очень сложные, а местоположение объекта вблизи улицы Малышева не позволяло применить, например, дренаж. К счастью, оказалось, что есть такая гидроизоляция Пенетрон, с помощью которой нам удалось успешно сдать объект. Косность наших строителей, которые привязаны к обмазочной гидроизоляции, просто возмущает. Ведь все знают – ее хватает на два, максимум – три года, и снова все побежит. Так что, если есть нормальные современные технологии, их надо использовать.

Евгений Помазкин

Замена битумной, бронирующей и других видов гидроизоляции на проникающую – это своего рода революция. В каком-то смысле ее можно сравнить с изобретением компьютера, использованием нефти и газа в качестве энергии. Конечно, внедрение таких инноваций требует длительной подготовки и немалых затрат, зато и эффект дает фантастический. Даже панельное домостроение было своего рода прорывом.

Александр Кротов

Панельное домостроение появилось после Второй

мировой войны, когда надо было восстанавливать разрушенную Европу. И везде это жилье трактовалось как временное. Когда в России начали строить так называемые хрущовки, было точно определено время их существования – 20-25 лет. Первый панельный дом был построен в 1958 году, а программы по сносу хрущовок до сих пор нет. С другой стороны, в начале 90-х годов прошлого века мы обследовали панельные дома, и оказалось, что бетон в изумительном состоянии. Единственное, что пострадало – это цокольные панели, которые были поражены коррозией из-за воздействия блуждающих токов от трамвайных путей. Так что панельные дома нужно не сносить, а реконструировать. В Москве, например, в результате опроса самым комфортным жильем были признаны старые «Черемушки». Кстати, когда в современных домах перестали делать в ваннных комнатах окно, как в хрущовках, мы по этому поводу неоднократно получали жалобы от жильцов.

Евгений Помазкин

Это уже, наверное, просто сила привычки. Мне, как молодому поколению, даже странно иметь окно в ванной.

Эдуард Кубенский

На самом деле это дает экономию электроэнергии. Недавно я был в Германии, где мы осматривали, в частности, такое строение: трехэтажная квартира, где первый уровень – техническое помещение с котлом, питающимся от солнечной батареи, и насос, врытый на глубину 5 метров. Два верхних этажа – жилые. Так вот там в туалете имеется окно на улицу, а на втором этаже есть окна в полу, которые освещают хозяйственные помещения первого этажа. В Германии хорошо понимают, что такое экономия электроэнергии.

Дамир Сафин

Могу привести пример инновации, придуманной в Екатеринбурге. Уже больше пятнадцати лет назад я был у своего знакомого в загородном доме. На улице жара, а в доме – приятная прохлада. Оказалось, что он забирал в систему отопления воду из скважины, насос постоянно ее подкачивал, и вот эти холодные батареи давали прохладу и никакого сквозняка при этом. Он, между прочим, был победителем творческого конкурса инженеров УралНИИ-ТЯЖМАШ. Сейчас я в своем доме сделал то же самое и наслаждаюсь прохладой.

Арно Эпп

К сожалению, строительная наука в настоящее время практически заглохла. Даже научно-исследовательские

институты занимаются, по сути, лишь перепевами прошлого. А ведь когда-то научные разработки создавались в плановом порядке и в плановом же порядке потом внедрялись Госстроем. Как только эта система была разрушена, внедрение стало очень проблематичным.

Ред.

Поделитесь воспоминаниями о тех новинках, которые когда-то были применимы только за рубежом, а потом стали неотъемлемой частью нашей жизни.

Дамир Сафин

Я был одним из немногих счастливицков, кому удалось в 1988 году попасть в командировку в Швецию на 10 дней. Я впервые увидел там монолитный бетон, которого у нас еще не было. Увидел пневмомолотки и плотников, которые этими молотками забивали гвозди. Увидел подъемные краны с дистанционным управлением. Рулонный газон, который при мне раскатывали, вообще поразил мое воображение. Мы побывали в строительной компании и поинтересовались: «В чем секрет вашего качества?». Они показали нам документ на 500 или 600 страниц, где все технологические операции были распланы до минуты: как, кому и что надо делать. Я увидел монолитную плиту, с которой шведские рабочие шлифовальными машинками снимали все неровности букваль-

но до миллиметра... Когда я спросил, нельзя ли это сделать потом, мне сказали: «Можно, но уже дороже».

Эдуард Кубенский

Возвращаясь к недавней поездке в Германию, вспомнилось, как мы посетили завод по производству котлов. Меня в принципе поразило, как там все устроено, как производится сборка. Немцы похвастались, что на завод возвращается максимум 3% продукции. Да и те по пустяковым причинам. Например, рабочий с недостаточным усилием закрутил гайку. За эту гайку его увольняют...

Арно Эпп

К слову расскажу такой случай. Есть у нас известный клубный дом. Его проектировала турецкая компания, но экспертизу проект не прошел. А строить начали. Когда был уже готов нулевой цикл, ведение технадзора передали в другие руки. Там возвращаться к этому нулевому циклу не стали, раз уж он закончен. Зато, как только дом ввели в эксплуатацию, выяснилось, что фундаменты практически не несут, в фундаментной плите обнаружилось трещины до нескольких миллиметров, деформации продолжались... Чем это могло обернуться – вообще непонятно. Нам пришлось разработать проект закрепления. В подвале бурили скважины сквозь фундамент и вдавливали туда секционные сваи, в общей сложности, 135 штук. Вгоняли сваи до упора в скалу, и под нагрузкой каждую сваю сое-

А. Кротов, Э. Кубенский, А. Эпп





Д. Сафин и Е. Помазкин

диняли с колоннами. Владимир Вениаминович Лушников провел потом годичные наблюдения, все деформации прекратились. Так что жители дома даже и не подозревают об этих проблемах. А ведь это элитное жилье...

Евгений Помазкин

Мне кажется, не хватает у нас жестких штрафных санкций для таких ситуаций, да и вообще в нормативных документах нужно многое менять.

Арно Эпп

Приезжал к нам представитель канадского домостроения, спрашивал, какие существуют в России нормативные документы на малоэтажную застройку. У нас один документ – 30 страниц, другой – 14. А он мне показал том, в котором больше 600 страниц – нормативно-законодательная база по деревянному домостроению, где все описано вплоть до количества нагелей. На разработку этого документа государство потратило 3 миллиарда долларов, работа велась в течение 5 лет. В сравнении с нашими нормами их нормы позволяют строить жилье в три раза плотнее, можно строить 4-этажное жилье. Много там такого, чего нет у нас. Индивидуальный застройщик может найти рекомендации по любому вопросу в доступном изложении.

В 1996 году я был в США. В штате Вашингтон нам показывали, как организована малоэтажная застройка. У

них графство по площади как наш Первоуральский район. У нас в администрации 4 человека: архитектор, его заместитель и два клерка. А у них 80 человек, масса инспекторов проверяет качество строительства. Там любой, у кого есть земля, может без проблем построить дом. Для этого надо прийти к ним в управление, где в течение 2 дней обязаны оформить разрешение на строительство. При этом человеку предлагается несколько сотен вариантов домов в типовых чертежах. Отсеивается то, что не подходит. В итоге вариантов 50 он рассматривает, затем останавливается на 5-6 вариантах. После этого заключается договор и выдается рабочая документация – через неделю. Затем заказчика регистрируют, и инспекторы по видам работ ходят на его стройку почти ежедневно, наблюдают за теми рабочими, которых он нанял. И все это почти ничего ему не стоит, все заложено в бюджет графства. У нас же все учреждения и департаменты – запретительного характера.

Дамир Сафин

При этом на современном этапе наш градостроительный кодекс позволил частнику делать что угодно и как угодно. Нынешнее малоэтажное частное строительство никем не контролируется. Попробовал бы, например, немецкий бюргер что-то сделать просто так, без разрешения. Нужно согласовать проект у местной власти, привлечь аттестованного квалифицированного архитектора, который ему сделает этот проект, инженера, кото-

рый обеспечит устойчивость и т.д. Все устанавливается законом. И тогда профессионалы-архитекторы диктуют гармонию и красоту. Сейчас ведь те, кто рьяно возводит себе дома, толк в красоте не понимает. Не случайно, думаю, архитекторы прошлых веков, оставившие нам в качестве наследия свои шедевры, были сплошь благородного происхождения. Они видели образцы мировой архитектуры, опирались на традиции лучших мастеров. Советская власть какое-то время удерживала планку, но то, что происходит в архитектуре сегодня, не впечатляет.

Евгений Помазкин

Бюрократические барьеры у нас – еще один фактор, сдерживающий развитие стройиндустрии. Например, чтобы согласовать строительство нового завода, который, по сути, является источником новых высококвалифицированных рабочих мест, источником поступления налоговых выплат в бюджет, приходится пройти неимоверное количество согласований и утверждений.

Андрей Бедрин

С документацией у нас вообще проблемы. Например, существует множество нормативных документов по блокам из ячеистых бетонов, но из-за несогласованности требований, которые в них предъявляются к таким изделиям, у строителей, проектировщиков, эксплуатационников возникают большие трудности. Они связаны с качеством продукции. В результате иногда все нормы просто игнорируются, иногда даже разрабатываются какие-то собственные техусловия с допусками, которые фактически узаконивают брак. Это ведь чревато авариями строящихся и эксплуатируемых зданий, не говоря уже об их преждевременном старении.

Евгений Помазкин

Я считаю, что все строительные материалы должны проходить регулярную экспертизу в ведущих лабораториях и получать соответствующие сертификаты и заключения. Наша компания, например, уже несколько лет проходит аудит и сертифицирована по ИСО 9001:2000 в международной системе и системе ГОСТ-Р. Это позволяет нам самостоятельно экспортировать свою продукцию и конкурировать с зарубежными аналогами.

Владимир Лушников

В строительной сфере многим факторам нужно уделять серьезное внимание. Например, возьмем производительность труда. Строитель в России производит 18 квадратных метров жилья в год, в Швеции – 51 кв.м, а в Америке – 81 кв.м. От чего это зависит? Инструменты. Там при бетонировании пола не одна совковая лопата используется, а десятки инструментов. У нас объем строительства мал. Город



А. Бедрин

Екатеринбург выглядит прекрасно, и строится в нем много, но так дело обстоит в крупных городах. А в малых? В этом году в России будет построено 65 миллионов квадратных метров. В СССР в 1988 году в пределах Российской Федерации – 75 млн. Но разница в чем – раньше это был метраж только жилой площади, а теперь – общей. При нашей производительности труда Америку и за 100 лет не догнать.

Дамир Сафин

Я вот сейчас вспомнил об одном своем объекте – коттеджном поселке. Когда посмотрел геологию (бурили зимой) и проект застройки, то обнаружил, что там написано «4 метра – лед». Оказалось, озеро, а под ним еще 4 метра торфа. Пришлось внести поправки в проект, что где нельзя, где – можно. В результате там, где нельзя – сделали пруды, где можно – построили дома. Архитектору, который занимается застройкой, без анализа геологии, грунтов никак нельзя. С другой стороны, те проблемы, которые тебя тягощают, позволяют получить наиболее интересные решения.

Ред.

Непростые это сферы – строительство и архитектура, и, к сожалению, проблем в них меньше не становится. Остается только согласиться со словами Дамира – трудности действительно стимулируют поиск интересных, оригинальных решений.



Мингечаурская ГЭС

г. Мингечаур, Азербайджан

Мингечаурская ГЭС вступила в эксплуатацию в 1954 году. В то время плотина станции была самой высокой в мире среди намывных плотин. Спустя несколько десятилетий в температурных швах бетонных стен галереи, по которой проходит труба водосброса, образовались напорные течи. Восстановление гидроизоляции при помощи инъекционных полиуретановых материалов системы Пенетрон позволило предотвратить разрушение плотины.



Джейд Апартаменты

г. Серферс Парадайз, Австралия

Роскошные апартаменты «Jade» расположены в непосредственной близости от моря, кроме того, подвальные помещения сооружения находятся на 10 м ниже уровня грунтовых вод. Для обеспечения эффективной гидроизоляции железобетонных конструкций здания при бетонировании фундаментной плиты, монолитных стен, лифтовых шахт, чаш бассейнов, террас и даже кровли была использована добавка «Пенетрон Адмикс». Также на объекте использовано более 1200 метров гидроизоляционной прокладки «Пенебар».



Национальная библиотека Узбекистана им. Алишера Навои г. Ташкент, Узбекистан

Фонды крупнейшего информационно-библиотечного учреждения Республики насчитывают свыше 10 миллионов единиц хранения. Здесь более 200 тысяч экземпляров изданий XV-XIX вв., среди них редкие и старинные издания, рукописи, литографии, первые национальные журналы и газеты. В 2010-2011 гг. построено новое здание библиотеки общей площадью 38 тысяч квадратных метров. Надежную гидроизоляцию этого уникального сооружения обеспечили материалы системы Пенетрон.



«Фонтан доверия»

г. Карачи, Пакистан

Именуемый «проектом национальной гордости», фонтан порта Карачи был открыт в 2006 году. Он уникален: является третьим по высоте в мире. Для защиты бетонных конструкций объекта от агрессивной морской воды была использована гидроизоляционная добавка «Пенетрон Адмикс».



НЕ БИЗНЕС, А ОБРАЗ ЖИЗНИ

О фонтанах можно говорить много, вновь и вновь возвращаясь к их красоте. На этот раз на страницах нашего журнала мы полюбуемся объектами, гидроизоляцией которых занимается ООО «Пенетрон-Краснодар» (дилер ГК «Пенетрон-Краснодар» на территории Краснодарского края). Однако сегодня о работе с этими сооружениями расскажет не только директор дилерской компании Вадим Саакян, но и Олег Бублик, руководитель фирмы «ФонтанГрад» (г. Краснодар).

– Олег, основной вид деятельности Вашей компании – сооружение фонтанов. Почему?

– Строительство фонтанов для меня – это не просто бизнес, это образ жизни. Ведь согласитесь,

что заниматься любимым делом, ощущать огромную энергию созидания от своего труда, видеть, как благодаря ему преобразуется жизнь целых городов, да еще и получать при этом прибыль – это ли не счастье?!

– И как давно Вы этим занимаетесь?

– Компания «ФонтанГрад» основана в 2003 году и специализируется на строительстве, проектировании, реконструкции фонтанов и фонтанных комплексов. Мы строим фонтаны везде: на городских площадях, на территориях предприятий, гостиниц, санаториев, ресторанов, на частных приусадебных участках и даже в пустыне. С тех времен, когда фонтан имитировал природный источник, многое изменилось – сейчас все зависит от фантазии автора проекта. Теперь это сложный технологический процесс, требующий точных расчетов, грамотного использования современных строительных материалов и профессионального подхода к системе движения воды.

– Для создания фонтана нужны самые разные специалисты. Есть ли у Вас кадровые проблемы?

– Коллектив нашей компании – это влюбленные в свое дело профессионалы. Мы всегда приветствуем стремление к профессиональному росту и стараемся создать все условия для повышения квалификации наших сотрудников. Многие наши специалисты были награждены грамотами мэрии города Краснодара и глав районов Краснодарского края, дипломами Международной Академии архитектуры. Говоря «команда нашей компании»,



Фонтан «Предгорье Кавказа», г. Горячий ключ

мы подразумеваем дружный, сплоченный коллектив, в котором всегда царит атмосфера доброжелательности. Возможно, именно поэтому процент текучки кадров у нас стремится к нулю. Обновление коллектива происходит, в основном, за счет постоянного стабильного увеличения штата.

Фонтанный комплекс в Президентском кадетском училище





Фонтан «Соната», г. Армавир

– *Расскажите о работе с ООО «Пенетрон-Краснодар». Почему для гидроизоляции своих объектов Вы выбрали материалы системы Пенетрон?*

– Сотрудничество с «Пенетрон-Краснодар» мы начали в 2009 году со строительного объекта – фонтана в детском сквере в городе Тимашевске. С материалами Пенетрон выполнение работ по устройству гидроизоляции фонтанов стало проще и удобнее, и гидроизоляционные качества этих материалов оказались на «высоком уровне»!

А теперь несколько вопросов Вадиму Саакяну.

– *Вадим, в Вашем списке – самые разнообразные объекты, в том числе и фонтаны. Способствует ли особому интересу к ним то, что Ваша компания находится в южном городе?*

– Безусловно, поскольку в Краснодарском крае достаточно много лечебно-оздоровительных учреждений, пионерских лагерей, домов отдыха. Да и в целом наличие фонтанных комплексов идет на пользу городу. Это настоящее архитектурное сооружение, которое украшает город, создает особое настроение у горожан и гостей города и Краснодарского края.

– *В техническом смысле есть какие-то отличия при выполнении работ на этих объектах?*

– Основное отличие заключается в том, что гидроизоляцию необходимо обеспечить с первого раза, осечки и промахи недопустимы, поскольку строительство фонтана является непрерывным процессом. Сразу после окончания строительно-монтажных работ и установки технологического оборудования ведутся достаточно дорогостоящие работы по отделке чаши. К тому же заглублинные части таких объектов – это, как прави-

ло, насосные станции и технологические помещения, к которым предъявляются самые высокие требования герметичности.

– Много ли фонтанов в Краснодарском крае гидроизолировано Пенетроном?

– Познакомившись с компанией «ФонтанГрад» на семинаре «Обеспечение качества и долговечности бетонных и железобетонных конструкций», проведенном нашей компанией, мы реализовали уже немало совместных проектов. В Краснодаре есть несколько фонтанов, которые выполнены с применением линейки материалов Пенетрон. Это плоскостной фонтан «Компас», фонтанный комплекс в Президентском кадетском училище, поющий фонтан на Театральной площади (см. фото на обложке). Есть несколько фонтанов в Краснодарском крае: «Туапсинский маяк», фонтан «Соната» в г. Армавир, фонтан в детском сквере г. Тимашевск и др.

И снова вопрос директору компании «ФонтанГрад»:

– Олег, какой объект с применением Пенетрона Вы считаете наиболее интересным?

– Пожалуй, это наш первый международный проект, реализованный в 2011 году, – 70-метровый фонтан посреди пустыни в Центральной Азии в Туркменистане. Строительство объекта в столь необычных климатических условиях выполнялось с применением гидроизоляции Пенетрон. Но особой гордостью нашей компании является фонтан на Театральной площади города Краснодара – поистине грандиозное сооружение, ставшее главной визитной карточкой города. Это самый большой в Европе плоскостной «поющий» фонтан! 377 водяных струй взмывают в небо на высоту 9-этажного дома и создают в волшебном танце более 400 водных эффектов в сопровождении шедевров классической музыки. Незабываемый танец водной стихии освещают 640 светодиодных фонарей, изменяя окраску как отдельных струй, так и всего фонтана в целом.

Закончим наш сегодняшний разговор словами Вадима Саакяна: «Я горжусь каждым объектом с материалами Пенетрон, но из фонтанов мне очень нравится «Компас». Этот фонтан ассоциируется у меня с правильно взятым жизненным курсом, тем, чем я занимаюсь на протяжении десятка лет. За мой труд и желание помочь решить столь ответственную и компетентную задачу как гидроизоляция, люди благодарны...



Фонтан в пустыне, Туркменистан



ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ФОНТАНОВ



Еще в незапамятные времена, глядя на природные источники, люди пытались повторить их, создавая данный вид сооружений искусственно.

В Древней Греции фонтаны служили источниками питьевой воды, охлаждали и увлажняли воздух. Потом их сооружение активно развилось в Древнем Риме, так как обе страны имели тесные культурные связи. Первое римское достижение состояло в том, что люди научились прятать водные струи в трубы из обожженной глины или из бетона. Именно архитекторы Древнего Рима первыми научились делать поразительные для того времени фонтаны, создавая трубы, по которым подавалась вода под давлением, что приводило к появлению фонтана.

Декоративные фонтаны древних можно смело назвать прототипом современных фонтанов. В дальнейшем фонтаны эволюционировали от источника питьевой воды и прохлады к декоративному украшению современных городов.

Современный фонтан – это специфическое гидротехническое сооружение. Его возведение – трудоемкий процесс, требующий специальных знаний.

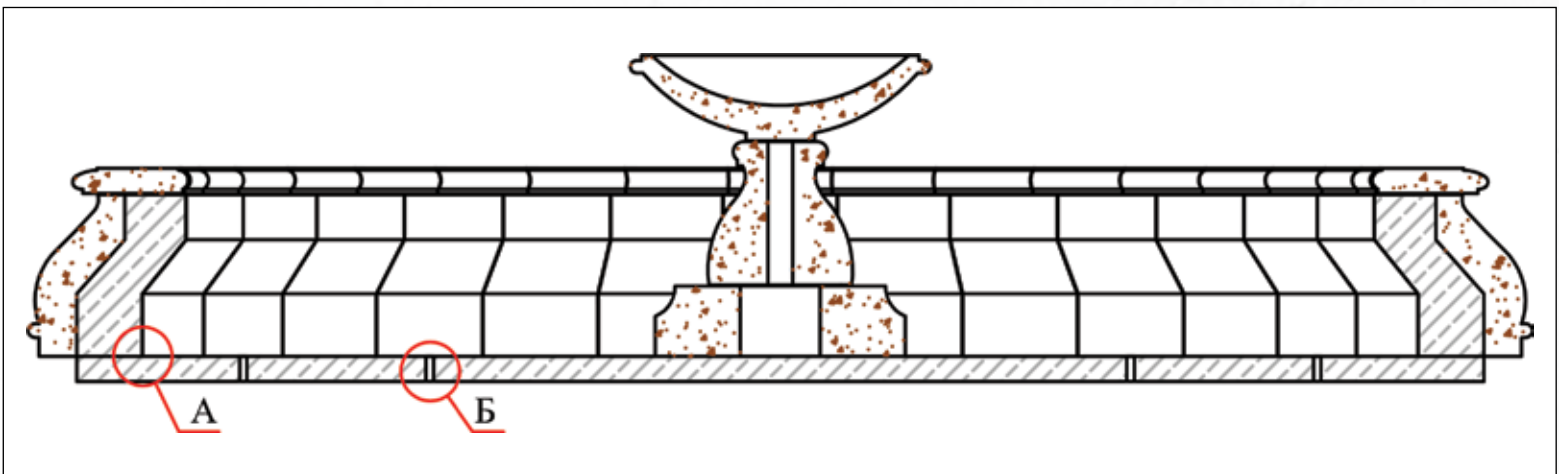
Основным материалом при строительстве фонтанов является бетон. На первоначальном этапе осуществляется устройство бетонной плиты основания чаши фон-

тана, в которой прокладываются трубопроводы систем водоснабжения фонтана и кабели осветительного оборудования. Далее монтируются элементы борта фонтана.

Разрушение бетонной конструкции фонтана неизбежно, но скорость разрушения может многократно возрастать в результате естественного или антропогенно обусловленного усиления агрессивного воздействия факторов внешней среды. Важнейшими из них для нашей страны в большинстве случаев являются температура и влажность. Именно от них зависят характер и интенсивность физического, химического и биологического разрушения. Поэтому для долговечной и эффективной эксплуатации фонтанов очень важен ответственный подход к выполнению строительно-монтажных работ и надежная гидроизоляция сооружения.

Ниже приведен один из вариантов устройства гидроизоляции чаши фонтана с помощью материалов системы Пенетрон, которые способны значительно повысить эксплуатационные свойства бетона, такие как водонепроницаемость, морозостойкость, снижение водопоглощения и пористость.

ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ



I ЭТАП: ПОДГОТОВКА ПОВЕРХНОСТИ

1. Произвести демонтаж внутренней отделки фонтана. С внутренней стороны по всей длине швов бетонирования между днищем и стенками фонтана выполнить штрабы «П»-образной конфигурации сечением не менее

25x25 мм с использованием углошлифовальной машины, перфоратора или другого инструмента.

2. Вокруг водосливных воронок и подающих водоводов выполнить штрабы «П»-образной конфигурации сечением не менее 50x25 мм.

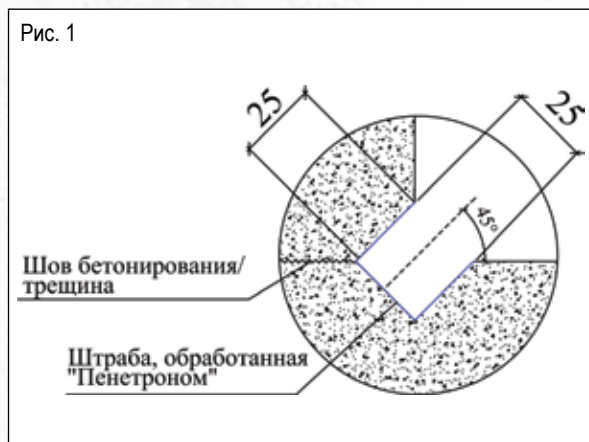
3. Очистить получившиеся штрабы и поверхность бетона с помощью щетки с металлическим ворсом от грязи (при ее наличии), пыли и бетонной крошки. Кромки штрабы должны быть структурно прочными и чистыми.

II ЭТАП: ГЕРМЕТИЗАЦИЯ ШВОВ БЕТОНИРОВАНИЯ (ТРЕЩИН)

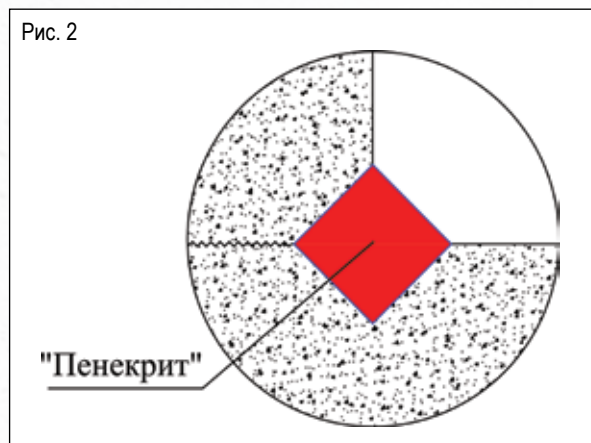
1. Подготовленные штрабы увлажнить.

2. Приготовить раствор материала «Пенетрон» согласно инструкции по применению (см. «Технологический регламент на проектирование и выполнение работ по гидроизоляции и антикоррозионной защите монолитных и сборных бетонных и железобетонных конструкций»). Вид приготовленной смеси – жидкий, сметанообразный раствор.

3. С целью обеспечения околосшовной структуры бетона водонепроницаемостью обработать штрабы приготовленным раствором материала «Пенетрон» (рис. 1).



4. Приготовить раствор шовного гидроизоляционного материала «Пенекрит» согласно инструкции по применению (см. «Технологический регламент на проектирование и выполнение работ по гидроизоляции и антикоррозионной защите монолитных и сборных бетонных и железобетонных конструкций»). Заполнить штрабу раствором материала «Пенекрит». Именно «Пенекрит», после заполнения им штрабы, будет обеспечивать ее герметичность (рис. 2).



III ЭТАП: ГЕРМЕТИЗАЦИЯ ВВОДОВ КОММУНИКАЦИЙ

1. Между металлической гильзой и трубой подготовить полость, глубина полости должна быть не менее 75 мм.

2. Между бетоном и металлической гильзой выполнить штрабы «П»-образной конфигурации сечением не менее 50x25 мм.

3. Удалить антиадгезионную бумагу с поверхности гидроизоляционной прокладки «Пенебар».

4. Плотно обмотать гидропрокладку «Пенебар» вокруг трубы; жгуты соединить между собой встык, и при этом концы жгутов срезать под углом 45° для образования непрерывного слоя.

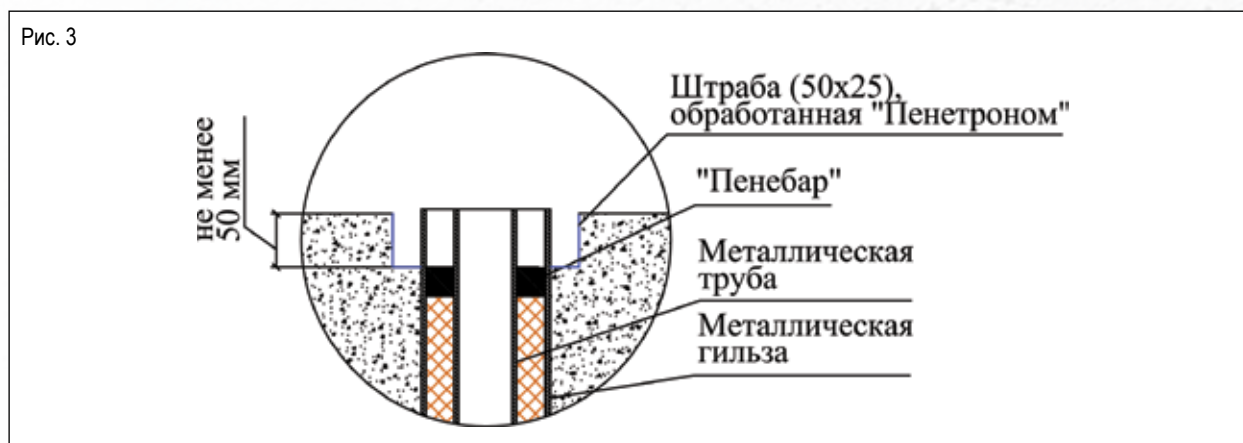
5. Оставшуюся полость заполнить раствором материала «Пенекрит».

6. Приготовить раствор материала «Пенетрон» согласно инструкции по применению.

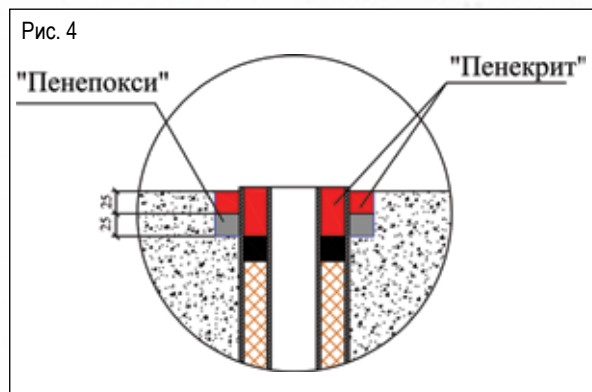
7. Обработать штрабы между бетоном и металлической гильзой приготовленным раствором материала «Пенетрон» (рис. 3).

8. Нанести слой клея «Пенепокси» в подготовленную штрабу между бетоном и металлической гильзой.

9. Приготовить раствор шовного гидроизоляционного материала «Пенекрит» согласно инструкции по применению. После вулканизации клея «Пенепокси»



заполнить штрабы раствором материала «Пенекрит» вровень с бетонной поверхностью (рис. 4).

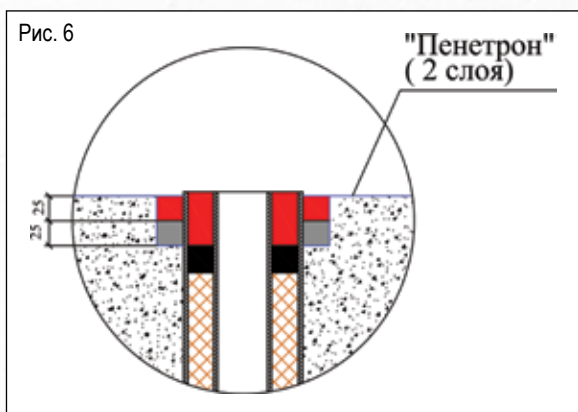
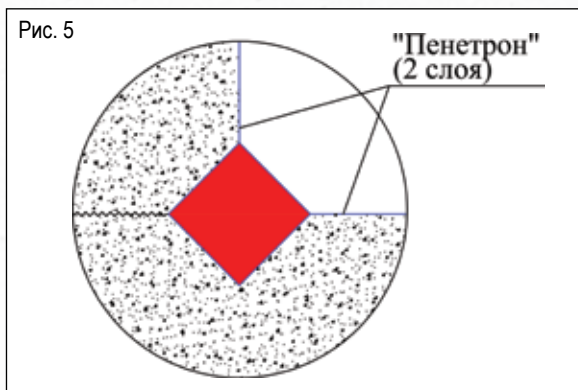


IV ЭТАП: ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ БЕТОННЫХ СТЕН И ДНИЩА

1. Тщательно увлажнить поверхность бетона.
2. Приготовить раствор материала «Пенетрон» согласно инструкции по применению.
3. Нанести раствор материала «Пенетрон» на поверхность стен и днища в 2 слоя (рис. 5, 6).

V ЭТАП: УХОД ЗА ПОВЕРХНОСТЬЮ

1. Все бетонные поверхности, обработанные материалом «Пенетрон», следует защитить от механического воздействия и отрицательных температур в течение 3 суток.
2. При этом необходимо следить за тем, чтобы эти поверхности в течение 3-х суток оставались влажными.



Также не должно наблюдаться растрескивания и шелушения покрытия.

3. Для увлажнения поверхностей, обработанных материалом «Пенетрон», обычно используется водное распыление.

ПЕНЕТРОН – КУЗБАССУ

Кузнецкий угольный бассейн, который считается одним из самых крупных угольных месторождений мира, расположен на юге Западной Сибири, в основном на территории Кемеровской области. О том, как на различных объектах этого региона используется проникающая гидроизоляция Пенетрон, рассказывает директор ООО «Пенетрон-Кузбасс» Алексей Прилепский, дилер ГК «Пенетрон-Россия» в Кемеровской области.

– Освоение природных богатств земли Кузнецкой началось давно – в начале XVII века, когда были основаны города Томск (1604 г.) и Кузнецк (1618 г.). В 1698 году Петр I, узнав о найденных у реки Китат серебряных рудах, дал предписание Томскому воеводе «содействовать со всяческим прилежанием и усердным радением рудоискательскому и рудоплавному делу на притоках реки Кии». Так были открыты серебряные руды Салаира, железные руды в Горной Шории, золото в Кузнецком Алатау. А в 1721 году казачий сын Михайло Волков обнаружил на берегу реки Томь «горелую гору», став первооткрывателем кузнецких углей.

И сейчас Кузбасс – крупный промышленный регион с высоким экономическим потенциалом, а Кемеровская область играет важную роль в экономике не только Сибири, но и всей России. Базовыми отраслями региона являются угольная промышленность и металлургия. Также здесь развиты химическая промышленность, энергетика и машиностроение.

Практически во всех отраслях Кузбасса нашли применение гидроизоляционные материалы системы Пенетрон. Конечно, бывает нелегко, и до сих пор находятся люди, которые не верят в свойства этих материалов. Но практика применения Пенетрона не первое десятилетие подтверждает его эффективность и служит неоспоримым доказательством его эффективности при выполнении гидроизоляционных работ по бетону. Мы многое делаем для того, чтобы словосочетание «Гидроизоляция бетона» всегда ассоциировалось с «Пенетроном».

С этой целью мы читаем лекции в учебных заведениях, проводим семинары для архитекторов, проектировщиков, строителей и других заинтересованных лиц. Наше предприятие самостоятельно выполняет гидроизоляционные работы, на которые мы даем гарантии. Консультируем непосредственно на объектах, осуществляем шеф-монтаж, чтобы научить других подрядчиков использовать наши материалы. Устраиваем презентации с целью убедить потенциального Заказчика применить

Шахта «Ерунаковская-VIII»





Гостиница «Лотос»

Пенетрон. Если сегодня посмотреть карту объектов, где применялся Пенетрон, то можно заметить, что нам это удастся. Территория Кемеровской области небольшая, но работы здесь ещё непочатый край. Мы хотим расширить географию своего присутствия и добраться до каждого уголка Кузбасса. Это отразилось и в названии нашей компании: «Пенетрон-Кузбасс».

Расскажу о некоторых объектах. Один из них – Новокузнецкий цементный завод. Его насосная станция оборотного водоснабжения глубиной 5 метров построена в 50-х годы XX века. Грунтовые воды постоянно создавали проблему, попадая внутрь прямо через железобетонную конструкцию, вследствие чего дорогостоящее оборудование постоянно выходило из строя. Откачка воды ситуацию не спасала, и руководство завода предоставило нам возможность продемонстрировать свойства «чудо-материалов» Пенетрон на одном из участков данной конструкции, который был похож на решето. Вызвав большое удивление, мы справились с задачей прямо у них на глазах и заключили договор подряда на восстановление гидроизоляции всей насосной станции.

Пенетрон коснулся и здравоохранения в Кузбассе. Нами была выполнена гидроизоляция подвальной части клиники женского здоровья и репродукции человека «Medica», санаторно-оздоровительного комплекса «Полосухинский» в Новокузнецке, клинических больниц городов Осинники и

Междуреченск. Кроме того, во многих медицинских учреждениях работы с Пенетроном проводили и другие подрядные организации.

Пенетрон также оказался необходим в сфере туризма и отдыха. Материалы системы Пенетрон были применены при строительстве гостинично-развлекательного комплекса «Ольга» в горнолыжном курорте Шерегеш, комплекса «Таёжный», гостинице «Лотос», «Посольстве красоты и здоровья» в Новокузнецке.

Не обошли стороной и металлургию. Не так давно, а именно – в 2012 году, с применением гидроизоляционной добавки в бетон «Пенетрон Адмикс» был построен комплекс установки вдувания пылеугольного топлива (ПУТ) в доменные печи ОАО «ЕВРАЗ Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат». Переход на пылеугольное топливо позволяет полностью отказаться от использования природного газа в доменных печах, что приведет к ежегодной его экономии, снижению расхода кокса на 20% и, как следствие, снижению производственных выбросов и улучшению экологической обстановки. Также ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК» реализовал проект расширения и реконструкции рельсобалочного цеха для производства 100-метровых рельсов, в котором также использовались материалы «Пенетрон Адмикс» и ремонтный состав «Скрепа М500». До запуска этого цеха, который состоялся в апреле 2013 года, такие рельсы производились только в Японии.



Гостинично-развлекательный комплекс «Ольга»

На второй промышленной площадке Новокузнецкого алюминиевого завода, входящего в состав компании РУСАЛ, недавно запущена в эксплуатацию система очистных сооружений сточных вод, благодаря которой завод полностью переходит на замкнутый водооборот. Это означает, что теперь сточные воды не будут сбрасываться в реку, что позволит в три раза сократить забор воды из реки Томь. Размещение завода на низменной болотистой местности с высоким уровнем грунтовых вод создало определенные трудности при строительстве очистных сооружений, однако предусмотренные в проекте технические решения с применени-

ем материалов системы Пенетрон и ПенеБанд успешно решили эту проблему.

30 января 2013 года ОАО «Кузнецкие ферросплавы» в Новокузнецке запущена новая подстанция «Ферросплавная». Она полностью перекрывает потребности завода в энергии. Кроме того, подстанция, запитанная от федеральных энергосетей, позволит значительно сэкономить средства. Да и для города это несколько десятков новых рабочих мест. С её вводом освобождаются две другие подстанции, мощности которых будут использованы для строительства и дальнейшего развития Юж-

ОАО «Кузнецкие ферросплавы»





Обогатительная фабрика «Матюшинская»

ной столицы Кузбасса. Подстанция «Ферросплавная» возводилась с применением современных материалов и технологий. Гидроизоляция маслоприемников, насосной станции ливневых стоков и выгребов для канализации осуществлялась с помощью проникающего материала «Пенетрон» и шовного состава «Пенекрит». Кроме того, при строительстве объектов подстанции для обеспечения водонепроницаемости железобетонных конструкций применялась гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».

Ну и, конечно, наше всё – это уголь. В Кузбассе в 2012 году добыто 200 млн тонн угля, что стало рекордным показателем за всю историю угледобычи в регионе. И здесь Пенетрон нашел применение. В Прокопьевском районе построен новый суперсовременный горно-обогатительный комплекс разреза «Берёзовский». Центральное звено комплекса – обогатительная фабрика «Матюшинская» мощностью 4,5 млн тонн угля в год. Она расположена на участке 82 га и включает в себя более 80 различных объектов инфраструктуры. Коксующийся и энергетический концентрат фабрики предназначен для российских металлургических заводов – «Магнитогорский меткомбинат», «Новолипецкий меткомбинат», ОАО «Северсталь», и электростанций, а также зарубежным потребителям. На фабрике применяется передовая технология обогащения, без термической сушки, с замкнутым водошламовым циклом. Согласно проекту, для обеспечения водонепроницаемости железобетонных конструкций применялись материал «Пенетрон» и гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».

26 февраля 2013 года в рамках программы развития угольной промышленности России до 2030 года в Новокузнецком районе введена в эксплуатацию шахта «Ерунаковская-VIII» (ОАО «ОУК «Южкузбассуголь»). Построены эффективные очистные сооружения, которые оснащены двухступенчатой системой очистки шахтных и ливневых вод. После очистки часть воды используется для технических нужд предприятия, а неиспользованную очищенную воду можно возвращать в водоемы, потому что она полностью соответствует всем экологическим требованиям и нормам. При строительстве очистных сооружений, резервуаров питьевой воды объемом 500 куб. м и противопожарного водоснабжения объемом 700 куб. м и других объектов шахты для обеспечения водонепроницаемости железобетонных конструкций применялась гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс» и прокладка «Пенебар». Гидроизоляция станции водоподготовки, КНС перекачки сточных вод, погрузочно-складского комплекса и надшахтного здания выполнена с применением материалов «Пенетрон» и «Пенекрит».

Это далеко не все объекты, где присутствует Пенетрон – их очень много во всех отраслях региона, включая энергетическую и химическую, а также гражданское строительство. Радует, что люди начали задумываться о том, какая гидроизоляция действительно является качественной и экономически выгодной. Учитывая, что с помощью материалов системы Пенетрон железобетонную конструкцию можно защитить от воздействия воды и агрессивной среды на очень продолжительный срок службы, нетрудно понять, на чем остановить свой выбор.

ЯНТАРНЫЙ БЕРЕГ БАЛТИКИ

Калининград – город особенный. Являясь российским областным центром, он отделен от страны территорией другого государства, что не мешает ему быть лучшим городом России 2012 и 2013 гг. согласно рейтингу журнала «Коммерсантъ». А по версии журнала «Форбс», это еще и лучший город России для бизнеса.

О том, как там работает, на своем опыте знает компания «Гидростар», дилер ГК «Пенетрон-Россия» в Калининградской области. И судя по разнообразным и очень интересным объектам, где гидроизоляция выполнена материалами системы Пенетрон, дела идут совсем не плохо.

Чтобы не быть голословными, для начала представим вниманию читателей престижный жилой комплекс «Красная де люкс», расположенный в Центральном районе города. Это его самая привлекательная часть, где до сих пор сохранились старинные сооружения немецкой архитектуры, рядом расположен немецкий парк, и здание комплекса вписалось в облик окружающей тер-

ритории вполне гармонично. Однако для строительства это место было непростым, так как здесь очень сильны грунтовые воды. Поэтому фундамент дома – свайный, конструкция здания базируется на монолитном каркасе. Под паркингом, которым, конечно же, оснащен этот элитный комплекс, находится бетонная плита.

«Это один из первых крупных объектов, где мы не только поставляли материалы, но и сами выполняли гидроизоляционные работы, – вспоминает директор компании «Гидростар» Ольга Наумова. – Так как территория там проблемная, заказчик сразу же выдвинул проектировщикам требование обеспечить мощную, надежную гидроизоляцию. В итоге, несмотря на сильную конку-

ЖК «Красная де люкс»





Отель «Schloss»

рентную борьбу, для обеспечения водонепроницаемости паркинга и цокольных этажей был выбран Пенетрон. Нам надо было во что бы то ни стало доказать, что Пенетрон действительно самый лучший материал. И нам это удалось – прошло уже несколько лет, а никаких проблем с гидроизоляцией на этом объекте не возникало».

Другой объект компании, также неразрывно связанный с понятием «комфорт», находится неподалеку от Калининграда в поселке Янтарный. Это место нам уже знакомо, потому что расположенный здесь уникальный янтарный комбинат также был защищен от воздействия воды материалами системы Пенетрон. Но сейчас мы направимся к отелю «Schloss», окруженному вековыми деревьями знаменитого парка Мориса Беккера, в прошлом – владельца янтарного прииска. Отель расположен в бывшем охотничьем доме прусского короля Георга Фридриха. Еще недавно казалось, что этот неповторимый памятник архитектуры будет навсегда утрачен для потомков. Однако судьба распорядилась иначе. Реконструкцию удалось провести так, что сохранился исторический облик не только фасадов, но и внутренних помещений здания. Однако для того, чтобы сделать отель по-настоящему современным, его потребовалось оснастить такими атрибутами, как бассейны, джакузи, сауны, тренажерный зал и т. п. И вот здесь-то пригодилась помощь Пенетрона.

По словам Ольги Наумовой, гидроизоляционные работы на этом объекте были не слишком сложными, но зато весьма ответственными. Сооруженные в ходе

реконструкции бассейны соединяются между собой подземной галереей, по которой можно попасть из одного в другой. При строительстве бассейнов отливка бетонных чаш проводилась с применением материалов системы Пенетрон. Обеспечивали они водонепроницаемость и подземной галереи отеля, и фундамента сооружения. «Интересным оказался заглубленный конструктив здания, – вспоминает Ольга. – В SPA-зоне бетонные стены находятся в грунте, а над поверхностью земли они переходят в купола из стекла. Для обеспечения долговечности этой конструкции материалы системы Пенетрон были незаменимы». Одним словом, добро пожаловать в «Schloss-отель»!

От отдыха и комфорта перейдем к более серьезным объектам. Например, Балтийской атомной электростанции, которая находится в Неманском районе Калининградской области. Планируется, что запуск ее в эксплуатацию превратит Калининградскую область из энергодефицитного региона в экспортера электроэнергии. Проектирование станции велось столичными специалистами по аналогии с Ленинградской АЭС. Что касается внешней инфраструктуры станции, то здесь работали местные проектировщики. На этом участке работ свой вклад в безопасность будущей АЭС внесла и компания «Гидростар». Пожарные резервуары, а также резервуары технической воды были гидроизолированы с помощью материалов «Пенетрон», «Пенекрит» и «Пенебар».

Вернемся в Калининград. Объект, о котором сейчас пойдет речь, увы, совсем неромантичен, хотя и



Городской коллектор

крайне необходим. Это старейший городской коллектор, построенный в те незапамятные времена, когда Калининград еще был немецкой территорией. «Отличием этого коллектора является то, что он проходит не под землей, как мы привыкли, а по специально устроенной насыпи, – делится впечатлениями директор ООО «Гидростар». – Его наружные стены в сечении – квадратные и выполнены из кирпича. К моменту, когда нашу компанию пригласили на осмотр объекта, он находился в ужасающем состоянии. Поверхность кирпичной кладки была испещрена свищами, сквозь которые под давлением воды вываливалось содержимое коллектора... Для реконструкции объекта разработали проектное решение – обетонировать коллектор. Но выполнить эту задачу можно было лишь после устранения активных течей. Именно эту нелегкую миссию мы и взяли на себя. Работа была кропотливой и продолжалась долго, целых два месяца, потому что это все-таки не бетон, а кирпич. К тому же в то время в нашем арсенале еще не было полимерных инъекционных материалов, и устранение протечек велось с помощью быстротвердеющих пломб «Пенеплаг» и «Ватерплаг». Изношенность самой конструкции приводила к тому, что ликвидировав одну течь, мы часто получали новую в нескольких сантиметрах от предыдущей. Ко всему прочему остановить коллектор на время ремонта было невозможно. Конечно, его производительность немного снизили, но это не особенно помогало в работе. Но несмотря ни на что, мы спра-

вились с поставленной задачей, и коллектор смогли обетонировать, продлив годы его эксплуатации».

И, наконец, самый интересный объект, работа над которым еще в разгаре, – портовый комплекс «Цепрусс», расположенный на северном берегу реки Преголи, рядом с основными областными и федеральными дорогами. Сегодня этот портовый терминал осуществляет перевалку разных видов нерудных строительных материалов, имеет возможность принимать и отправлять круглый лес, лесоматериалы, древесную щепу, металлопрокат, штучные и упакованные грузы. Причал комплекса имеет длину 270 метров и позволяет одновременно обрабатывать два судна с осадкой до шести метров.

Вполне понятно, что от постоянного контакта с водой железобетонные конструкции причала постепенно разрушаются. Когда владелец портового комплекса решил начать реконструкцию, наиболее подходящей ему показалась технология гидроизоляции, предложенная ООО «Гидростар». Нужно было привести в порядок 200 свай, на которых лежит огромная плита площадью 5000 квадратных метров. Работа оказалась непростой...

«На объекте наша компания осуществляла технадзор, и мне было интересно лично посмотреть, как работает бригада гидроизоляторов, – рассказывает директор ООО «Гидростар». – Добраться до места можно только на лодке, потому что плита, на которой стоят два



Подготовка к выполнению гидроизоляционных работ на портовом комплексе

крана весом 240 тонн каждый, со всех сторон окружена водой. Работать в этих условиях и так нелегко, да еще приходится подстраиваться под приливы-отливы Преголи. Поэтому, когда река отходит, нужно в течение трех часов выполнить часть работы, еще час оставить в запасе, чтобы материал успел «схватиться». А тут уже Преголя снова возвращается в исходное состояние. Кстати, оказавшись под причальной плитой, я обнаружила, что

она находится в ужасном состоянии, процесс разрушения бетона идет полным ходом. Изложила свое мнение заказчику, и сейчас мы получили новый участок работы – привести в порядок пятую часть всей плиты. А там, как говорится, посмотрим...»

Вот такие разные объекты у нашего дилера в Калининградской области...



Обработка поверхности сваи портового комплекса



БОЛЬШОЙ ДВОРЕЦ

Предметом заслуженной гордости для холдинга «Пенетрон-Россия» является активное использование материалов системы Пенетрон для гидроизоляции самых различных сооружений олимпийского Сочи. Вдвойне приятно, что по итогам 2012 года один из наших объектов вошел в рейтинг наиболее значимых архитектурных проектов России.

Это ледовый дворец «Большой», возведенный в Олимпийском парке г. Сочи. Он является частью комплекса объектов Международной федерации хоккея с шайбой. В основу концепции спортивной арены заложен образ замерзшей капли.

Уникальные технические решения, которые применялись при создании хоккейной арены, были оценены по достоинству. Впервые в отечественной практике ледовый дворец выполнен в виде сложного купола. Более 20 000 точек пришлось закоординировать геодезистам для создания этой оболочки с идеально ровной поверхностью. Под куполом размещено 6 уровней и более 50 000

квадратных метров помещений. Основной цвет покрытия купола – серебристый.

Ледовый дворец «Большой» был построен в рекордно короткие сроки – за 3 года. В 2009 году на участке площадью более 10 гектаров начались подготовительные работы. В декабре 2012 года на новой арене прошёл первый хоккейный матч.

Проектирование и строительство этого уникального сооружения было осуществлено научно-производственным объединением «Мостовик» по заказу государственной корпорации «Олимпстрой» (кстати, сотрудничать

с «Мостовиком» ГК «Пенетрон-Россия» приходилось и раньше, в других регионах страны).

На этот раз к проектируемому объекту требования предъявлялись особо жесткие, так как он относится к сооружениям повышенной категории сложности. Затрудняли работу отсутствие в нормативной базе четких требований к зданиям такого уровня и, как следствие, необходимость разработки спецтехусловий. В итоге, первоначальный проект подвергся корректировке: по результатам дополнительных геологических и сейсмических изысканий был изменен тип фундамента. Вместо свайного было решено делать монолитный на естественном основании, более оптимальный в сейсмических условиях Имеретинской низменности. За счет более рационального размещения коммуникаций и оптимизации инженерных систем отпала необходимость в техническом этаже, была разработана принципиально новая схема деления здания на пожарные отсеки. Изменилась и конструктивная схема купола. Сохранив геометрию свода, проектировщики создали трехпролетное перекрытие, более соответствующее сейсмичности района, тем самым решая не только технологические задачи, но и задачи снижения стоимости объекта.

Возведение ледового дворца началось в апреле 2009 года. Через несколько месяцев были завершены работы по устройству фундаментной плиты Большой ледовой арены. Общий объем уложенной бетонной смеси – 38 тысяч кубометров. По словам Сергея Скрябина, начальника ПТО департамента по строительству олимпийских объектов НПО «Мостовик», работы велись круглосуточно, на объекте было задействовано более 400 человек, в сутки укладывалось по тысяче кубометров бетонной смеси.

К концу 2012 года строительство ледового дворца «Большой» закончилось. Возведено монолитное сооружение, состоящее из двух объемов: стилобата, построенного в виде эллипса площадью около 50 000 кв. м., и приподнятой над ним «этажерки» главного спортивного зала. В ходе строительства арены было использовано около 110 000 кубометров бетона.

Значимость объекта требовала самого ответственного отношения ко всем этапам его строительства, в том числе, гидроизоляции железобетонных конструкций сооружения. Надежная, эффективная и долговечная защита от воды была обеспечена с помощью материалов системы Пенетрон.





«ПЕКИНСКАЯ УТКА»: КУШАТЬ ПОДАНО

Тесное сотрудничество связывает ООО «Пенетрон-Дон», дилера ГК «Пенетрон-Россия» в Ростовской области, и компанию «Евродон», осуществивших уже несколько совместных проектов. Дилера из Ростова-на-Дону представлять читателям нашего журнала не нужно, а вот сказать несколько слов о компании «Евродон» просто необходимо.

На российском рынке ООО «Евродон» работает уже 10 лет. Предприятию принадлежат заводы по производству сэндвич-панелей, металлоконструкций, горячему оцинкованию, а в 2012 году запущен в эксплуатацию еще и домостроительный комбинат (ДСК) ежегодной мощностью 100000 квадратных метров жилья.

За время сотрудничества ООО «Евродон» и ООО «Пенетрон-Дон» были выполнены гидроизоляционные работы не на одном десятке объектов. Среди них пожарный резервуар ДСК, где применялись материалы «Пенетрон Адмикс» и «Пенебар». А также заглубленные технические помещения основного здания комбината, где находится бетонно-смесительный узел. Там водонепроницаемость железобетонных конструкций была восстановлена с использованием материалов «Пенетрон», «Пенекрит» и «Пенеплаг».

Но нам сейчас интересен другой аспект деятельности ООО «Евродон». В настоящее время компания является лидером российского рынка индейки, выпуская продукцию под брендом «Индолина».

Но этим ее интересы в сфере пищевого производства не ограничиваются. В 2011 году на территории Миллеровского района Ростовской области началась реализация инвестиционного проекта по созданию промышленного комплекса по выращиванию и переработке мяса пекинской утки мощностью 20 тыс. тонн в живом весе в год. В состав комплекса входит:

- инкубатор на 10 млн. яиц в год;
- 64 птичника;
- птицекомбинат;
- комбикормовый завод с элеватором на 20 тыс. тонн хранения;
- завод по производству подстилочного материала для содержания птицы;
- завод переработки подстилочного материала;
- автопредприятие на 150 автомобилей и спецтехники;
- административно-бытовой комплекс с лабораторией.

Над проектом работали ООО «Ростовский Промзернопроект» и ОАО «Ростовгражданпроект», с которыми компания «Пенетрон-Дон» также плотно сотрудничает.

Нужно заметить, что для Пенетрона работать с агропромышленным комплексом не в новинку. На его счету самые разные объекты по всей России и странам ближнего зарубежья: это и животноводческие комплексы, и птицефермы, и зернохранилища.

Агрессивная среда, в которой они эксплуатируются, оказывает на бетонные элементы разрушительное воздействие. Гидроизоляционные материалы проникающего действия, производимые и поставляемые ГК «Пенетрон-Россия», способны обеспечить высокую химическую стойкость бетонных конструкций. За счет проникающего принципа действия материалов их однократное применение полностью исключает повторные ремонты.

Кроме того, к подобным объектам предъявляются жесткие требования по безопасности как для здоровья человека, так и животных, поэтому не каждый материал пригоден для проведения ремонтов или нового строительства в агропромышленной сфере. А вот Пенетрон имеет все необходимые сертификаты, подтверждающие безопасность его применения.

Сейчас новый комплекс по выращиванию и переработке мяса пекинской утки частично уже введен в эксплу-

атацию, построено 13 производственных площадок. Для гидроизоляции хозяйственных питьевых резервуаров (на каждой площадке по 2 резервуара объемом по 250-300 кубов), а также для гидроизоляции выгребных ям применялись материалы системы Пенетрон. Общий объем поставленного материала за 2012 год составил порядка 20 тонн.

Руководители Ростовской области оценивают проект как уникальный и единственный в России. Индустриальное производство утиного мяса в нашей стране развито очень слабо, этим занимаются, в основном, фермерские хозяйства. В России сложилась такая традиция потребления мяса птицы, что утка занимает в ней лишь 2-5%.

Однако глава ООО «Евродон» уверен – при правильном продвижении и брендировании продукта потребитель оценит по достоинству высокое качество мяса пекинской утки. В ближайших планах компании – увеличение мощности производства утиного мяса с 20 до 40 тыс. тонн в Миллеровском районе и расширение производства с увеличением мощности с 35 до 95 тыс. тонн мяса индейки в год в Октябрьском районе. Кстати, на новых площадках индюшатников институт «Ростовгражданпроект» изначально планирует использование для устройства гидроизоляции материалов системы Пенетрон.

ФОТО КОНКУРС

Призовой фонд
100 000
рублей

Сроки проведения конкурса
с 1 января по 1 декабря
2013 года

«НАШ ЗНАКОВЫЙ ОБЪЕКТ»

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Группа компаний «Пенетрон-Россия» продолжает конкурс «НАШ ЗНАКОВЫЙ ОБЪЕКТ». Для участия в нем необходимо прислать информацию о знаковом/узнаваемом объекте Вашего региона, где для выполнения гидроизоляционных работ применялись материалы системы Пенетрон. Подробнее об условиях проведения конкурса вы можете узнать на сайте журнала «Сухой закон» по адресу:
www.s-zakon.ru

К участию допускаются только заявки, полностью соответствующие требованиям конкурса.

**Ждем информацию по адресу:
suhoy-zakon@yandex.ru, penetron-cz@yandex.ru**



ТЕРРИТОРИЯ ВЛАСТИ

Проникающая гидроизоляция продолжает укреплять свои позиции в строительном мире, защищая от разрушительного воздействия воды самые разные объекты. Сегодня мы предлагаем вам совершить очередное путешествие с Пенетроном, посвященное административным зданиям.

Все они разные. Одни строились специально для размещения в них государственных и общественных организаций и учреждений, другие приспособлялись под соответствующие запросы, выполняя раньше совсем другие функции. Какие-то построены в прошлые века, иные созданы совсем недавно в духе современных архитектурных веяний. Так что объединяет их лишь нынешнее предназначение.

Начнем наш вояж со столицы России Москвы. Вполне закономерно, что этот город насчитывает множество административных зданий разного уровня, но нас сегодня интересует только одно из них. Оно расположено на

старинной центральной улице, известной даже не москвичам по фильму «Петровка, 38». Но нам нужен другой адрес – Петровка, 22. Именно здесь уже двадцать лет находится московская городская дума.

История этого здания в конструктивистском стиле началась в 1929 году. Его построили для парфюмерного треста, но позже превратили в жилой дом, где много лет жил с родителями известный российский актер Андрей Миронов. Теперь здание стало административным.

Можно себе представить состояние, в котором еще недавно пребывали его заглубленные конструкции, учи-

Дом Министерств, г. Астана



тывая, что их возраст превышает 80 лет, а гидрогеологическая ситуация в этой части города отнюдь не благоприятная. В подвальных помещениях наблюдалась фильтрация воды сквозь тело бетона, швы бетонирования, стыки «перекрытие-стена». Имелись в наличии и дефекты перекрытия, а именно – наличие пустот и дефектные участки бетона. Вода просачивалась через бетон, а также проступала сквозь кирпичные стены. Но все эти проблемы удалось преодолеть с помощью линейки материалов Пенетрон.

Теперь наш путь лежит в столицу другого государства – Республики Казахстан. С 1997 года главным городом страны стала Астана. В последние годы Казахстан развивается очень динамично и его по праву можно считать лидером среди стран СНГ по объему и качеству проводимых реформ и показателям экономического развития. В определенном смысле это подтверждается и реализацией неординарных архитектурных проектов. Для правительства Казахстана турецкой компанией «Джейлан Лимитед» было построено современное 22-этажное здание, расположенное на левобережье Астаны. Общая площадь сооружения составляет 33 752 кв. метров. Его конструкция представляет собой параллелепипед с треугольной кры-

шей. Фасад украшен благородным гранитом. В начале текущего года от Дирекции зданий администрации Президента и Правительства РК поступила заявка на восстановление водонепроницаемости потолочной плиты перекрытия в зале заседаний на 800 мест. Отлично выполненные гидроизоляционные работы обеспечили перспективу дальнейшего сотрудничества с холдингом «Пенетрон-Россия».

А теперь вновь вернемся в Россию, на этот раз – на Южный Урал, в г. Челябинск. Когда органам областной власти потребовались дополнительные площади, был построен корпус, примыкающий к основному административному зданию местного правительства. Водонепроницаемость монолитных стен и гидроизоляция швов бетонирования обеспечена с помощью материалов системы Пенетрон. Кроме того, они использовались для гидроизоляции шахт лифтов.

Путешествуя с Пенетроном, можно совершать самые неожиданные перемещения в пространстве. Вот и сейчас, покинув Южный Урал, мы отправимся в страны Балтии. Сначала посетим столицу Латвии, которая раскинулась на обоих берегах реки Даугавы, недалеко от её впадения в Рижский залив. Рига – политический,



Здание областной администрации, г. Челябинск

экономический и культурный центр страны. В 2014 году город будет одной из культурных столиц Европы. В связи с этим в Рижском Доме Конгрессов наверняка будет проводиться еще больше различных мероприятий, связанных с искусством, ведь здесь находится самый большой концертный зал в городе. В подземной

части здания расположен паркинг, восстановление гидроизоляции которого была проведено с помощью материалов системы Пенетрон. Они смогли справиться с такими проблемами, как коррозия арматуры, локальное разрушение бетона, фильтрация воды в помещении паркинга.



Дом Конгрессов, г. Рига



Министерство иностранных дел, г. Вильнюс

От Риги совсем недалеко до Вильнюса, столицы другого прибалтийского государства – Литвы. Возраст этого города насчитывает уже немало столетий, а столицей Вильнюс впервые назвали еще в XIV веке. Здесь проникающие гидроизоляционные материалы Пенетрон также выступили в роли защитника подземных паркингов столь

серьезных учреждений, как Министерство иностранных дел и Генеральная прокуратура.

Еще одно государство, которое мы обязательно должны посетить в ходе нашего виртуального тура, это Грузия. Эта небольшая страна с непростой историей на

Генеральная прокуратура, г. Вильнюс





Здание полиции, г. Местия

протяжении последних десяти лет наглядно доказывает, что государственные реформы должны сопровождаться и визуальными изменениями. Одной из ключевых концепций, которые реализуются в Грузии, является борьба с коррупцией и организованной преступностью. Эта идея получила и соответствующее внешнее выражение – здания, предназначенные для различных учреждений юстиции, прозрачны в самом прямом смысле. Таким образом они олицетворяют прозрачность власти.

Во всяком случае, построенное в соответствии с данной концепцией здание МВД в Тбилиси стало еще и местной достопримечательностью. Сооружение, похожее на большую стеклянную волну, с огромными окнами от пола до потолка вызывает неиссякаемый интерес у туристов. К тому же, безусловно, является украшением города. С помощью материалов системы Пенетрон в здании выполнялась гидроизоляция четырех подземных резервуаров для питьевой воды.

Здание МВД, г. Тбилиси





Дом правосудия, г. Местия

Строительство столь оригинальных сооружений в столице страны вполне понятно, но, что интересно, в совсем маленьких провинциальных городках сфера юстиции размещается в не менее авангардных зданиях. Например, в небольшом туристическом местечке Местия в Сванетии недавно открылся горнолыжный курорт, и власти решили добавить в местный колорит современной архитектуры. Немецкая студия Юргена Мейера разработала проекты для здания полиции

и Дома правосудия. По мнению архитекторов, своими формами эти сооружения напоминают старинные замки и отлично вписываются в горный пейзаж Кавказа. Здесь также присутствуют большие остекленные оконные проемы, а стены сложены из сборных бетонных конструкций с однородной «грубой» фактурой. На обоих объектах Пенетрон использовался для обеспечения водонепроницаемости плит фундамента и перекрытий.



ПЕНЕТРОН НА БЕРЕГАХ ВОЛГИ

Волгоград – один из крупнейших экономических центров юга России. Здесь проживает более миллиона человек. Но особую славу город, называвшийся тогда Сталинградом, приобрел в тяжкие годы Великой Отечественной. Ровно 71 год назад, в жаркие июльские дни 42-го, здесь началось крупнейшее в мировой истории сухопутное сражение, которое длилось более полугода и закончилось разгромом фашистских войск. Правда, от города тогда мало что осталось. Но его построили вновь. На том же месте выросли жилые кварталы, зазеленели парки и скверы.

Сегодня Волгоград – настоящий красавец, по-прежнему молодой и полный сил. Здесь возводятся новые, суперсовременные здания, а старые – после реконструкции – получают новую жизнь. За тем, чтобы все они не боялись пагубного влияния воды, пристально следит Юрий Большачков – руководитель компании «Герметики Юга». Именно эта фирма является официальным дилером группы компаний «Пенетрон-Россия» в Волгоградской области и на территории всего Южного федерального округа.

Юрий, насколько я знаю, вы закончили высшее военное училище и некоторое время служили в рядах Вооруженных сил. Могу сходу назвать еще десяток героев «БизнесСтори», которые в прошлом носили пагоны. Как вы думаете, в чем причина такой активности военнослужащих? Почему их так привлекает Пенетрон?

Так уж сложилось, что сначала я окончил Ульяновское высшее военное училище связи. Зато потом – то,

Волжская ГЭС





БОЛЬШАЧКОВ ЮРИЙ ОЛЕГОВИЧ

Родился 14 мая 1977 года в г. Волгограде.

Образование:

Ульяновское высшее военное училище связи, факультет «Автоматизированные системы управления и обработки информации», специальность «инженер».

Государственный университет управления (г. Москва), факультет «Финансы и кредит», специализация «Менеджмент организации».

Карьера:

2000-2001. Военнослужащий.

2001-2010. ЗАО «САЗИ».

С 2010 г. – соучредитель и управляющий ООО «ТД Герметики Юга».

Увлечения:

Сноубординг, парашютный спорт, путешествия.

Основные объекты:

Бизнес-центр «Волгоград-Сити»

Волгоградский алюминиевый завод

Волгоградский завод буровой техники

Волжская ГЭС

Волжский пивзавод в г. Волжский

Волжский трубный завод

Гостиница «Волгоград»

Закрытый плавательный комплекс Волгоградских профсоюзов

Котельниковский горно-обогатительный комбинат

ОАО «Каустик»

ОАО «Себряковцемент»

Объекты ОАО «Лукойл»

Птицефабрика в пос. Самофаловка

Развлекательный комплекс «КомсоМолл»

Развлекательный комплекс «Старый Карс»

Свиноводческий комплекс в г. Фролово

Федеральный центр диализа почки

Физкультурно-оздоровительный комплекс ВЗБТ

Элеватор в г. Панфилово

что действительно хотел: Государственный Университет Управления.

После училища прослужил всего лишь год. Был инженером-связистом на одном секретном стратегическом объекте. Срок подписки о неразглашении уже истек, так что могу раскрыть некоторые детали: это был запасной командный пункт – этаким бункер, расположенный глубоко под землей, за многочисленными бронированными дверями. Однако я быстро понял, что военное ремесло – это не мое. Стало скучно. Вот и начал искать другую работу.

И все же почему военные так легко находят себя в бизнесе?

Мне кажется, что эти виды деятельности чем-то похожи. Бизнес – это ведь тоже война и постоянные сражения. Так что люди, которые десятилетиями играли в войнушки, просто продолжают делать это на гражданке.

При этом у них есть некоторые преимущества. Скажем, внутренняя самоорганизация, которая закладывается еще в период обучения любой военной специальности.

И чем же вы занялись после службы?

После того как уволился из Вооруженных сил, устроился на работу в одно производственное подмосковное предприятие. Трудился там десять лет. За это время прошел путь от технолога до заместителя генерального директора. Занимался продуктами на основе синтетического каучука, которые используются для изготовления стеклопакетов и в строительстве. В этой компании я впервые услышал о Пенетроне. Материал со стороны выглядел просто волшебным. Он не был похож ни на один материал, используемый в строительной отрасли. Так что я невольно впитывал информацию о Пенетроне и его проникающих способностях, о самозалечивании пенетрированного бетона и прочих фантастических особенностях этой гидроизоляции. В итоге я узнал о материале почти все, что знают

Бизнес-центр «Волгоград-Сити»





Волжский трубный завод

специалисты, просто потому, что мне нравился сам продукт и люди, которые им занимаются.

Порой бывало так, что встречаясь на объекте с клиентом и обсуждая варианты применения герметиков, я узнавал также о проблемах с гидроизоляцией. И тогда с удовольствием рассказывал о Пенетроне. Видели бы вы, как у этих намучившихся с рубероидом людей загорались глаза! Так что я привел немало клиентов коллегам-гидроизоляровщикам.

А как решились устроить собственный бизнес?

В какой-то момент понял, что добрался до карьерного потолка. Стал заместителем генерального. Хотелось развиваться дальше. Вот и решил попробовать собственные силы в бизнесе. Вернулся на малую родину – в Волгоград, стал соучредителем и управляющим торгового дома «Герметики Юга». Из названия понятно, что род деятельности я, в общем-то, не менял: продолжил заниматься хорошо знакомым направлением. Но одних герметиков мне было мало.

Как вы помните, к тому времени я был по уши влюблен в проникающую гидроизоляцию. Оставалось только

взять телефон, набрать номер московского представительства группы компаний «Пенетрон-Россия» и... стать дилером.

Трудно было начинать?

Трудности? Они существуют исключительно в нашей голове! И от них я избавился еще на предыдущей работе. А дальше пошли только задачи, и чем они сложнее, тем интереснее их решать.

Поэтому, когда я начал свой бизнес, у меня не было трудностей, были лишь задачи, которые я хотел решить. Прямо как в школе. Правда, менеджеры компании тогда не выдержали заданного мной темпа. Короче, оказались типичными двоечниками. Я простился с ними и нанял других, которые действительно хотят работать.

Значит, вы жесткий руководитель?

Нет, не думаю. Скорее требовательный. Я считаю, что одна из немаловажных задач руководителя – замотивать сотрудника на решение конкретной задачи, добиться того, чтобы менеджер четко сформулировал эту задачу и образ результата. А дальше он сам пойдет разбираться в методах и способах решения, преодолеет все



В полете

мыслимые и немыслимые трудности и всего добьется. Словом, правильный подход к персоналу творит чудеса. Создать предпосылки для такого чуда – вот моя работа!

Юрий, а как устроен ваш бизнес сейчас?

Наша компания имеет подразделение, которое занимается продвижением и продажей продуктов линейки Пенетрон, и другое подразделение, которое выполняет гидроизоляционные работы. Так что приходится решать целый комплекс задач – от рекламной поддержки в регионе и продажи материала так называемым «частникам» (которые могут купить всего одно ведро в пять килограммов для гидроизоляции пола в ванной) до выполнения работ под ключ на стратегических объектах.

Как Вы формируете коллектив?

Все просто, даже слишком просто: главное, чтобы человек, которого я беру на работу, по-настоящему хотел

работать и зарабатывать. Ну, и, конечно, уметь читать, писать и считать! Всеми остальному мы научим.

Какие требования предъявляете к себе и к своим сотрудникам?

Главное требование – брать на себя ответственность за свои действия и за результат этих самых действий. Думаю, нашей компании доверяют именно потому, что в ней работают только ответственные люди. Других не держим.

Что считаете самым большим достижением за время работы в этом бизнесе?

Самые большие достижения, уверен, еще впереди! А пока могу раскрыть небольшую коммерческую тайну. В 2012 году мы увеличили объем продаж Пенетрона в два раза по сравнению с предыдущим годом. Задача на этот год тоже весьма амбициозная: поднять продажи еще на

50 %, в том числе за счет освоения новых рынков сбыта и выполнения работ по гидроизоляции.

В этом номере «Сухого закона» опубликован материал об одном из проектов, в реализации которого участвовала ваша компания. Я имею в виду реконструкцию завода «Себряковцемент». А можете ли вы назвать объект, который имеет для вас совершенно особое значение?

У нас за плечами масса интересных объектов. Среди них хорошо известные в регионе промышленные гиганты, такие как Волжская ГЭС, Волжский трубный завод, Котельниковский горно-обогатительный комбинат и Волгоградский алюминиевый завод. Работали мы и с предприятиями агропромышленного комплекса. Отдельно назову птицефабрику в поселке Самофаловка, свиноводческий комплекс в городе Фролово и элеватор в Панфилово. Были и развлекательные центры, в том числе «КомсоМолл» и «Старый Карс», бизнес-центры, например «Волгоград-Сити», многочисленные жилые комплексы, отели, фонтаны и бассейны. Кроме того, в Волгограде есть совершенно уникальный подземный скоростной трамвай.

Эдакий аналог метрополитена?

Да. По центру города этот трамвай идет под землей, так же как поезда метро. И, понятное дело, ремонт всей этой подземной инфраструктуры не обходится без нашей проникающей гидроизоляции.

Могу назвать еще много заслуживающих внимания объектов. Но все же самым интересным для меня остается обычный подтопленный подвал самого заурядного жилого дома. Чего в нем особенного? Просто этот объект был первым. Здесь наша компания впервые выполнила комплекс работ по гидроизоляции с применением материалов системы Пенетрон.

Когда мы вошли в этот подвал, воды было по колени. Зато вышли мы из совершенно сухого помещения, в котором хоть магазин открывай, хоть детский клуб организуй. Причем удивлены результатом были не только заказчики, не только жильцы этого дома, но и мои менеджеры, которые наконец-то своими глазами увидели то, о чем до этого знали лишь в теории, – работу проникающей гидроизоляции Пенетрон. Я видел, как у ребят тогда загорелись глаза. Знали бы вы, с каким воодушевлением

они теперь рассказывают о чудесных невидимых кристаллах, которые закупоривают поры бетона, делая его совершенно водонепроницаемым.

Можете дать совет тем, кто только начинает работать с Пенетроном?

Верить в свои силы и досконально изучить технологию работы с материалом. Все остальное Пенетрон сделает сам!

Пожалуй, пришло время перейти к более неформальным вопросам. Какие у Вас увлечения?

Мой бизнес и есть самое главное мое увлечение!

Но от такого увлечения порой все же хочется отдохнуть. Какой отдых вам по вкусу?

Когда жил в Москве, друзья заразили меня сноубордом. Теперь с удовольствием катаюсь на доске. Особенно люблю бывать в нашей Кабардино-Балкарии – на Эльбрусе и Домбае. Там прекрасные места!

Еще одно увлечение – это парапланеризм. Благодаря все тем же друзьям когда-то пару раз прыгнул с парашютом. Не впечатлило. Но потом – уже в Волгограде – познакомился с ребятами, которые занимаются парапланами. Попробовал полетать. Потом еще раз. И еще. Словом, втянулся и теперь летаю при любой возможности. К примеру, недавно летал на параплане в Непале.

В Непале?

Да. Путешествия по экзотическим местам – еще одно мое увлечение. Непал, Шри-Ланка, Вьетнам – с удовольствием отправляюсь в эти далекие страны. Причем предпочитаю самостоятельные поездки. Без организованных туристических групп, передвигающихся на огромных автобусах.

Что ж, новых вам стран, новых открытий и новых объектов!

Спасибо!

Беседовал
Евгений Викторов



ИСТОРИЯ ОДНОГО ЗАВОДА

Есть предприятия, по истории которых можно проследить за жизнью целой страны. Одно из них – ОАО «Себряковцемент». Его продукция применялась для строительства таких объектов, как Волжская ГЭС, Останкинская телебашня и известный на весь мир комплекс на Мамаевом кургане с центральной скульптурой «Родина-мать зовет!» Сегодня завод переживает масштабную реконструкцию, которая не обошлась без проникающих гидроизоляционных материалов системы Пенетрон.

Информация об этом предприятии есть даже в Большой советской энциклопедии. Там, за скупыми строчками, полная трудовая история Себряковского цементного завода, которая началась еще в середине прошлого века.

Тогда, в марте 1948 года, Совет Министров СССР принял постановление о строительстве нового цементного завода. Место было выбрано отнюдь не случайно, ведь нужно было обеспечить стройматериалами возрождающийся из руин Сталинград. Неподалеку были и другие великие стройки. Чего стоят хотя бы знаменитый Волго-Донской судоходный канал, сделавший Москву портом пяти морей, и каскад гидроэлектростанций на Волге. Везде был нужен цемент. А потому Себряковский завод возвели в кратчайшие сроки.

К 1965 году предприятие было полностью подготовлено к комплексной автоматизации и созданию единой системы управления на базе ЭВМ. Итогом этой работы стало введение в эксплуатацию новейшей автоматизированной системы «Цемент-1», которая управляла технологическими процессами обжига клинкера и помола цемента. Ничего подобного не было ни на одном другом предприятии отрасли!

Конечно же, продукция Себряковского цементного завода, как горячие пирожки, расходилась по всем странам социалистического лагеря. Ее знают и ценят в Польше, Венгрии, Ливане, Сирии, Иране, Германии, на Кубе.

Сегодня на заводе тоже кипит жизнь. Предприятие, которое теперь носит имя «Себряковцемент», до сих пор является крупнейшим производителем цемента в России. Здесь активно внедряют новейшие энергосберегающие технологии и суперсовременное оборудование. А в 2011 году начали реконструкцию пятой вращающейся печи.

В ходе выполнения работ генподрядчик – компания «Ренейссанс констракшн» – столкнулся с серьезной проблемой. Через деформационные и холодные швы грунтовые воды легко проникали в подземную галерею здания. А это шестнадцать метров ниже уровня земли! Более того, фильтрация воды происходила и сквозь трещины в несущих конструкциях цеха на отметке «-14 метров». Словом, требовалось комплексное восстановление гидроизоляции объекта.

Для решения этой задачи генподрядчик привлек наиболее квалифицированную команду – специалистов торгового дома «Герметики Юга» – официального представителя группы компаний «Пенетрон-Россия» в Волгоградской области. Эксперты по гидроизоляции внимательно обследовали объект и предложили оптимальное решение.

В итоге все активные течи ликвидировали с помощью материала «Пенеплаг». Для герметизации деформационных швов использовали однокомпонентный инъекционный состав «Пенепурфом» и инновационную систему «Пенебанд». Конечно же, не обошлось и без традиционных, хорошо известных не только специалистам Пенекрита и Пенетрона.

По словам руководства ЗАО «Ренейссанс Констракшн», все работы выполнены качественно и в срок, чего, впрочем, и следовало ожидать. А это значит, что реконструкцию цементного завода можно продолжать. Чтобы потребители по-прежнему радовались качественному цементу с такой знакомой маркировкой «Сделано в России. ОАО «Себряковцемент».

ООО «Торговый Дом Герметики Юга»

Волгоград: 400002, ул. Натальи Качуевской, 2д, оф 30, тел. : (8442) 41-44-39, 46-90-78, 56-00-52, 8-905-433-82-77
E-mail: penetron-volgograd@mail.ru, www.volgograd-penetron.ru

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР

Для привлечения корпоративных заказчиков стандартная реклама не слишком эффективна, а если уж сказать совсем честно, чаще всего просто бесполезна. Лишь немногие рекламные средства можно назвать в какой-то степени результативными, но отдача их мизерна по сравнению со случаями, когда реклама направлена на привлечение частных клиентов. Немало средств приходится потратить, чтобы научиться правильно определять, какая реклама работает. Не стоит рассчитывать на рекламу и PR как на основной механизм, который достаточно всего лишь запустить — и корпоративные клиенты выстроятся в очередь. Увы, но это только вспомогательные средства.

Правда в том, что реклама не может увеличить вам объём продаж. Реклама не может увеличить количество ваших клиентов. Всё, что может сделать реклама — это обеспечить вам обращения клиентов. И только качественная профессиональная работа ваших сотрудников может превратить эти обращения в реальных клиентов, делающих реальные платежи.

Если ваши основные клиенты — организации и предприятия, прежде всего вам необходимо создать отдел прямых продаж и построить систему продаж. И только потом наступает время рекламы. Если вы, конечно, действительно хотите увеличить число клиентов и повысить объём продаж, а не просто выбросить деньги на ветер.

Нередко проблемы с продажами возникают из-за неверного отношения владельцев бизнеса и управленцев к выбору клиентской базы. Разберем типичные ошибки и пути их решения.

Многие российские предприниматели строят свои продажи так, как будто корпоративных заказчиков не существует в природе. Продажи ведутся через магазины или салоны. А главное — они полностью ориентированы на входящий поток.

Это можно понять, если бизнес — бутик модной одежды. Но странно видеть такой же подход у компании, торгующей офисной оргтехникой. Спрашиваю, кто их основные покупатели? Говорят, различные организации и предприятия. А как, уточняю, вы привлекаете клиентов? «Ну как же, — отвечают, — мы же открыли салон. Клиенты должны заходить. А еще мы даем рекламу. Правда, немного. Потому что денег нет. Продажи идут совсем плохо. Подскажите: как же нам увеличить продажи?»

В других случаях клиенты у бизнеса могут быть и организациями, и частными лицами. Но работа с клиентами выстроена так, как это требуется для частных лиц. Потом владельцы бизнеса говорят: «У нас есть клиенты — организации. Но их доля невелика. Хотя мы всегда им рады. И они иногда приносят нам заказы, которые не может сделать никакой частник. В принципе, ничто не мешает корпоративным заказчикам прийти в наш салон и сделать заказ». У них доля продаж корпоративным клиентам составляет 20% оборота. А у конкурентов корпоративные заказчики приносят 85%. И среднемесячный оборот выше в 12 раз.

Помните: у корпоративных заказчиков денег значительно больше, чем у частных лиц. И сделать крупные платежи им значительно легче. В экономике в целом 70% всех платежей идут от организаций к организациям.

Да, совершить сделку с корпоративным заказчиком значительно сложнее. Да, они требуют особого подхода. Да, реклама на них действует слабо. Придется создавать отдел активных продаж. И вести работу по активному привлечению корпоративных заказчиков, выстраивая с ними личные связи и отношения. Но все это окупается суммами тех контрактов, которые вы с ними заключаете.

Мы познакомились с компанией «Т.», когда в ней было всего шесть человек. Это был небольшой бизнес, связанный с продажей и установкой теплых полов. Они сидели в офисе. Давали кое-какую рекламу в газетах. К ним звонили клиенты. В основном — частные лица. Продажи шли ни шатко ни валко. Чтобы развить продажи, они хотели открыть салон.

Когда я провел аудит их бизнеса, я сконцентрировался на основном вопросе: кто именно является их клиента-

ми? Оказалось, что это собственники помещений, зданий и сооружений. А значит, не только частные, но и корпоративные заказчики. В результате было предложено параллельно с салоном создать отдел активных продаж.

В следующие два года именно отдел активных продаж стал одним из двух основных источников доходов компании. Вторым источником доходов стало выделенное из этого отдела подразделение крупных проектов. Это подразделение специализируется на комплексных решениях «под ключ» для предприятий нефтегазовой и химической отраслей.

За два года количество сотрудников предприятия увеличилось в несколько раз. Среднемесячная прибыль выросла более чем на порядок. А вот салон за это время не только открыли, но и закрыли. На рентабельность он вышел, но приносить ощутимую прибыль так и не смог.

Разновидность предыдущей ошибки, когда предприниматель говорит: «Корпоративные заказчики у нас могут быть. Но их немного. В нашем регионе их штук

двадцать. И они давно поделены. К ним не подступишься. Поэтому работаем с частными клиентами. А что еще остается?»

Начинаешь выяснять, кого он имеет в виду. Оказывается, это монстры типа «Сбербанка» и «Газпрома». Спрашиваю, а могут ли стать его клиентами средние и мелкие предприятия? Да, говорит, могут. И некоторые заказы от них уже поступали. А какой заказ дает больше денег – таких организаций или частных лиц? Конечно, говорит, организаций. У них ведь денег все равно во много раз больше, чем у частных. Тогда остается один вопрос: с какой стати фирма до сих пор не занимается привлечением таких корпоративных заказчиков?

Я понимаю, что корпоративные монстры больше на виду. Но не следует упускать из виду массовых корпоративных заказчиков. Это мелкие, средние и даже довольно крупные предприятия. Многие из них не сильно светятся в рекламе и известны в довольно узких кругах. Зато у них много денег. И клиентами они могут стать просто замечательными.



В одном моем «подшефном» бизнесе мы обеспечили себе доминирование на рынке. Хотя пришли мы на этот рынок после других крупных игроков. К моменту начала нашей работы все «крутые» корпоративные клиенты уже были поделены и пользовались услугами одного из наших конкурентов. В конкурентной борьбе нам удалось «отжать» некоторых из этих клиентов на себя. Но не это определило наш дальнейший успех, а то, что мы сделали ставку на массового корпоративного заказчика, и то, что наши конкуренты не обращали на таких клиентов особого внимания. И предпочитали общаться с «крупняками».

А небольшие и средние корпоративные клиенты значительно более лояльны и адекватны, поскольку менее избалованы. И конкуренция за них во много раз слабее либо практически отсутствует. Да, объемы у них значительно меньше. Зато вы работаете с ними на более выгодных для вас условиях. А главное, чем они берут – это числом. И совокупный оборот продаж десяткам и сотням малых и средних корпоративных клиентов может быть значительно выше, чем несколькими «крупняками».

Но вместе с этим у них есть еще одно существенное преимущество. Оно незаметно на первый взгляд. Но стратегически имеет колоссальное значение. Чтобы им воспользоваться, нужно строить с клиентами долгосрочные партнерские отношения. Их лояльность основана на том, что они работают с вами уже много лет.

Именно по этому пути мы пошли, чтобы обеспечить себе доминирование на рынке. Сначала мы довели количество небольших и средних корпоративных заказчиков до нескольких сотен. Потом счет пошел на тысячи. И в результате мы достигли того, чего хотели. Да, мы сделали это не мгновенно. Не за несколько месяцев. И даже не за год. Нам потребовалось около четырех лет, чтобы захватить доминирующую позицию на рынке. Зато мы заняли эту позицию прочно и надежно. И, вероятно, навсегда.

Некоторые предприниматели в любви к «крутым» заказчикам доходят до того, что губят свой бизнес. Как это может произойти, видно на примере моего хорошего знакомого, бизнес которого занимался поставками специализированных горюче-смазочных материалов (ГСМ). Наиболее крупными клиентами были железные

дороги. Самые крупные операции шли у него с К-ской железной дорогой. Семь лет они жили душа в душу.

На восьмой год руководство дороги сделало особо крупный заказ. Правда, бюджет на оплату этих поставок еще не был утвержден, поэтому дорожные начальники попросили отпустить ГСМ в долг. Они готовы были купить его по хорошей цене. Главное, объем поставки нужен был большой. И сразу.

Владелец бизнеса решил поверить им на слово. Нужно было поставить ГСМ на двадцать миллионов. При том, что собственных оборотных средств в этом бизнесе было шесть миллионов. На часть объемов удалось получить товарный кредит у поставщиков. На недостающие средства взяли банковский кредит. И провели поставку ГСМ целиком и в срок.

Когда через несколько месяцев был утвержден бюджет, оказалось, что только два миллиона из объема поставки были профинансированы. А восемнадцать миллионов попали под статью бюджета, финансирование которой не было произведено. Весь сумасшедший долг повис на поставщике. Бизнес, который развивался много лет, оказался на грани банкротства.

Заметим, что успешное сотрудничество с тем клиентом продолжалось много лет. Что не помешало ему при первой же возможности кинуть хорошего, многолетнего партнера.

Итак, какой же вывод. Вы можете работать с крупными заказчиками. Делать им крупномасштабные поставки. Работать с отсрочкой платежа. Отдавать товар на реализацию. И даже под честное слово. Главное – вы не должны заходить в этих операциях дальше того предела, когда потеря всех средств, которые вам должен VIP-клиент, погубит ваш бизнес. Если вы можете позволить себе потерять все задействованные в этой операции средства, и ваш бизнес все-таки выживет – вы можете себе позволить эту операцию. Но дальше этого предела не заходите. Потому что, если вы ведете крупные операции с особо крупными заказчиками, рано или поздно возникнет та операция, в которой вы потеряете все, что в нее вложили.

Константин Бакшт,
бизнес-тренер

ОБРАБОТАНО



ЖИЛОЙ ДОМ

г. Новокузнецк, Россия

Вода беспощадна не только к железобетонным фундаментам, подвалам и резервуарам, но и к балконам, кровлям. Именно на этом 10-подъездном жилом доме 3 года назад кровля была защищена с помощью проникающей гидроизоляции. Теперь дело дошло и до балконных плит, бетон которых в процессе эксплуатации

начал разрушаться, теряя геометрию и оголяя арматуру. Поэтому для предотвращения дальнейшего разрушения плит использовали материал «Пенетрон», а восстановление утраченного слоя бетона было сделано материалом «Скрепа М500 ремонтная». Так балконы обрели «новую жизнь».

Поставка материалов и выполнение гидроизоляционных работ – ООО «Пенетрон-Кузбасс», г. Новокузнецк

ПЕНЕТРОНОМ

До начала работ



По окончании работ



Размещение рекламы в журнале **СУХОЙ ЗАКОН** расширит круг Ваших деловых партнеров

Разворот	60 000 руб.	1/4 полосы	8 000 руб.
1 полоса	30 000 руб.	1/8 полосы	4 000 руб.
1/2 полосы	16 000 руб.	4-я стр. обложки	40 000 руб.

Рубрика «Новости»:

«Новости компаний» 500 знаков + фото	3 000 руб.
Рубрика «Советуют профессионалы»: текст + визитка компании	20 000 руб.

Стоимость размещения рекламных материалов НДС не облагается.



УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: СРО РСППГ

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25126.
Выдано 28.08.2006 Федеральной службой по надзору за
соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охраны культурного наследия.

ТИРАЖ 15 000 экз.

Отпечатано в типографии «Полипринт».

Периодичность: 8 раз в год

За достоверность информации в рекламных материалах
редакция ответственности не несет.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

620076, г. Екатеринбург, пл. Жуковского, 1, тел.: (343) 217-02-02.

suhoj-zakon@yandex.ru



Профессиональное издание
о гидроизоляционных материалах и технологиях защиты от воды.
Издается с 2004 года

РЕДАКЦИЯ:

автор проекта:

Игорь ЧЕРНОГОЛОВ

шеф-редактор:

Алена ЧЕРНОГОЛОВА (*personal@penetron.ru*)

выпускающий редактор:

Татьяна СЛОБОДЯНИК (*cz@penetron.ru*)

build-редактор:

Ирина ГРИГОРЬЕВА (*moscow@penetron.ru*)

технический редактор:

Евгений ПОМАЗКИН (*pomazkin-urfu@mail.ru*)

литературный редактор:

Анастасия КОНСТАНТИНОВА (*anastasia@penetron.ru*)

тексты:

Евгений ВИКТОРОВ (*pr@penetron.ru*)

дизайн, верстка:

Татьяна ЕЛИСЕЕВА (*eliseeva@penetron.ru*)

корректор:

Лариса ПАШКОВА

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

- союзы инженерных и научных организаций
- региональные отделения Союза архитекторов
- строительные предприятия
- проектные институты и организации
- правительства областей
- администрации городов
- торгово-промышленные палаты
- общественные организации малого и среднего бизнеса
- палаты товаропроизводителей
- отраслевые выставки, конференции, семинары
- собственники и управляющий менеджмент крупных предприятий и организаций во всех субъектах Российской Федерации, в Украине, Беларуси, Казахстане, Туркменистане, Армении, Грузии, Азербайджане, Кыргызстане, Таджикистане, Молдове, Приднестровье, Узбекистане, Монголии, Эстонии, Латвии и Литве путем адресной рассылки руководителям

СКРЕПА М500

РЕМОНТНАЯ

Сухая строительная смесь

для ремонта, восстановления и гидроизоляции
горизонтальных, вертикальных и потолочных
бетонных и каменных поверхностей

- Ремонт, восстановление и защита структурно-поврежденных поверхностей.
- Использование в качестве штукатурной гидроизоляции



Высокая прочность
на сжатие в ранние сроки
Короткие сроки схватывания
Удобоукладываемость
Высокая адгезия
Тиксотропность
Пластичность

Высокая
водонепроницаемость
Высокая морозостойкость
Коррозионная стойкость
Отсутствие усадки
Износостойкость
Долговечность

ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ
ОБРАЩАЙТЕСЬ
К РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ

ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ»

тел.: 8-800-200-70-92

WWW.PENETRON.RU

МЕСТО ДЛЯ ВИЗИТКИ

ГК «Пенетрон-Россия»
поздравляет



С Днём
строителя!