

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

№№ 11-12 (78-79) 2012

[www.s-zakon.ru](http://www.s-zakon.ru)

# СУХОЙ ЗАКОН

**Проблемы проектирования и строительства  
морских гидротехнических сооружений**

**Электронная розничная торговля –  
кратчайший путь к аудитории**

**Хроника, факты, комментарии.  
Итоги уходящего года**





## ОТ РЕДАКЦИИ

*Осталось совсем мало времени. Надо найти красивую елку, купить новую гирлянду, а еще игрушки...*

*Предновогодняя суета закружила всех снежным хороводом. И вот уже мчимся мы по украшенным к празднику улицам в поисках подарков. А вокруг – сказочно оформленные витрины, яркая иллюминация, Деды Морозы и Снегурочки, Санта Клаусы и снеговики.*

*Строительный сезон позади. Но дел почему-то не стало меньше. Вооружившись кипами бумаг, мы подводим итоги уходящего года и строим наполеоновские планы на год грядущий. А где-то, несмотря на метель и мороз, не покладая рук работают трудяги-гидроизолировщики, чтобы порадовать заказчика вовремя пущенным объектом. Надо же еще украсить офис – мелькает в голове. И там же, в голове, уже звучат по-детски трогательные звуки «Jingle bells». Праздник к нам приходит... И к нашим клиентам, которых мы, конечно же, не забудем поздравить. Преодолеем глубокие сугробы и многочасовые пробки, чтобы подарить им приятные сувениры и хорошее настроение.*

*А вот уже и бой курантов... Брызги шампанского...*

*С Новым годом, дорогой читатель!  
С новым счастьем!*

**На обложке:** жилой комплекс «Северное сияние», г. Астана, Казахстан. Поставка материалов и выполнение гидроизоляционных работ – ТОО «Пенетрон-Казахстан» (филиал ГК «Пенетрон-Россия» в Казахстане).



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](mailto:personal@penetron.ru))

**выпускающий редактор:**

Татьяна СЛОБОДЯНИК ([cz@penetron.ru](mailto:cz@penetron.ru))

**build-редактор:**

Ирина ГРИГОРЬЕВА ([moscow@penetron.ru](mailto:moscow@penetron.ru))

**технический редактор:**

Евгений ПОМАЗКИН ([pomazkin-urfu@mail.ru](mailto:pomazkin-urfu@mail.ru))

**литературный редактор:**

Анастасия КОНСТАНТИНОВА ([anastasia@penetron.ru](mailto:anastasia@penetron.ru))

**тексты:**

Евгений ВИКТОРОВ ([pr@penetron.ru](mailto:pr@penetron.ru))

**дизайн, верстка:**

Татьяна ЕЛИСЕЕВА ([eliseeva@penetron.ru](mailto:eliseeva@penetron.ru))

**корректор:**

Татьяна СЕРГЕЕНКО

### 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

# 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 РСПППГ

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.

**сухой-закон@yandex.ru**

## СОДЕРЖАНИЕ

### ИТОГИ ГОДА

И ЦЕЛОГО РАЗВОРОТА МАЛО 2

### БЛИЦ-ОПРОС

ПУСТЬ НОВЫЙ, ВЕСЕЛЫЙ И РАДОСТНЫЙ ГОД

НАМ НОВОЕ СЧАСТЬЕ С СОБОЙ ПРИНЕСЕТ 3

### БИЗНЕС-STORY

НУ ЧТО ТЕБЕ СКАЗАТЬ ПРО САХАЛИН... 6

### ОБЗОР

В НАШУ ГАВАНЬ ЗАХОДИЛИ КОРАБЛИ... 10

### АКТУАЛЬНО

ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА МОРСКИХ

ГИДРОТЕХНИЧЕСКИХ СООРУЖЕНИЙ НА ЧЕРНОМОРСКОМ

ПОБЕРЕЖЬЕ РОССИИ 12

### ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

16

### ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ

17

### ОПЫТ

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: НЕПРОСТОЙ ПУТЬ 20

### ОБЪЕКТЫ

ПЕНЕТРОН ПОМОГАЕТ АГРОПРОМУ 22

### «ТАНЕКО»: КАКАЯ НЕФТЬ БЕЗ ПЕНЕТРОНА?

24

### ПОПУЛЯРНОЕ ПЕНЕТРОНЕВЕДИЕНИЕ

УСТРОЙСТВО ГЕРМЕТИЗАЦИИ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ

ТРУБ БОЛЬШОГО ДИАМЕТРА 26

### КРУГЛЫЙ СТОЛ

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН:

ОТ СОЗДАНИЯ ДО ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ 29

### МАСТЕР-КЛАСС

КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ 34





# И ЦЕЛОГО РАЗВОРОТА МАЛО

ПО ТРАДИЦИИ РЕДАКЦИЯ «СУХОГО ЗАКОНА» ПОДВЕЛА ИТОГИ УХОДЯЩЕГО ГОДА. УЛОЖИТЬСЯ В ОТВЕДЕННЫЙ ДЛЯ НИХ ЖУРНАЛЬНЫЙ РАЗВОРОТ ОКАЗАЛОСЬ НЕПРОСТО. ГОД, КАК ОБЫЧНО, БЫЛ УДАЧНЫЙ И НАСЫЩЕННЫЙ. ГЛЯДЯ НА РЕЗУЛЬТАТЫ, КАК-ТО НЕ ВЕРИШЬ, ЧТО ВСЕ ЭТО МОГЛО ПРОИЗОЙТИ ЗА КОРОТКИЕ 365 ДНЕЙ. А СКОЛЬКО ОСТАЛОСЬ ЗА КАДРОМ! ЭТО И БЕСКОНЕЧНЫЕ ВСТРЕЧИ, ПРЕЗЕНТАЦИИ МАТЕРИАЛОВ, ВЫСТАВКИ, ОБЪЕКТЫ, ОБЪЕКТЫ И СНОВА ОБЪЕКТЫ. ТЫСЯЧИ ВЕДЕР ПЕНЕТРОНА, ТЫСЯЧИ ТОНН ЗАЛИТОГО С АДМИКСОМ БЕТОНА, ТЫСЯЧИ БЛАГОДАРНЫХ КЛИЕНТОВ. И ВСЕ ЭТО НАДО УМНОЖИТЬ НА СОТНИ ДИЛЕРСКИХ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ ПО ВСЕМУ КОНТИНЕНТУ! ИТАК, ПЕРЕЙДЕМ К ФАКТАМ.

В марте состоялась Десятая, юбилейная, дилерская конференция ГК «Пенетрон-Россия». Многочисленные участники из стран Европы и Азии съехались в турецкий Кемер, где подвели итоги 2011 года, зарядились энергией и сообща определили планы на будущее. На конференции были и традиционные бизнес-тренинги, и спортивные состязания, которые как нельзя лучше вырабатывают командный дух, и награждение лучшего дилера. На этот раз им стал Алексей Прилепский – руководитель компании «Пенетрон-Кузбас».

Группа компаний «Пенетрон-Россия» – признанный лидер отрасли. Это подтверждает очередная победа в XVI Всероссийском конкурсе на лучшую строительную организацию. Холдинг завоевал диплом первой степени «за достижение высокой эффективности и конкурентоспособности в строительстве и промышленности строительных материалов». Особый статус компании был засвидетельствован и во время визита посла США в России Майкла Макфола в Екатеринбург. Господин Макфол посетил главную инновационную выставку страны «Иннопром» и отметил, что в Свердловской области реализуется ряд проектов, важных для американо-российских отношений. В их числе «Урал Боинг Мануфэктуринг» и мощный производственный комплекс ГК «Пенетрон-Россия», представляющей интересы корпорации «АйСиЭс Пенетрон Интернейшнл».

2012 год показал эффективность сотрудничества с архитектурным сообществом. Установлению более тесных контактов способствовал ставший уже традиционным Международный конкурс проектировщиков, победитель которого получил американский внедорожник Хаммер H2, раскрашенный в фирменные цвета Пенетрона. Теперь автомобиль будет колесить по бескрайним степям

Казахстана. Архитекторы и проектировщики стали постоянными героями «Сухого закона». На страницах журнала они обсуждали ревитализацию промышленных объектов, сохранение исторической застройки и ее интеграцию в облик современного города... Словом, те проблемы, в решении которых могут помочь материалы системы Пенетрон.

В 2012 году с применением проникающей гидроизоляции Пенетрон осуществлено строительство и реконструкция тысяч объектов по всему миру. Вспомним лишь самые масштабные и уникальные проекты. В их числе – реконструкция Малого Эрмитажа и Таврического дворца.

Малый Эрмитаж, построенный во второй половине XVIII века, соединяет барочный Зимний дворец с замечательными памятниками классицизма – Большим и Новым Эрмитажем. Сегодня дворец входит в Государственный музейный комплекс, а при Екатерине II был излюбленным местом проведения спектаклей и увеселительных вечеров. Таврический дворец появился на Шпалерной улице Санкт-Петербурга в конце того же века. Удивительно гармоничное здание в стиле классицизма является сегодня штаб-квартирой Межпарламентской ассамблеи стран-участниц СНГ, а строили его для фаворита императрицы – светлейшего князя Потемкина. ГК «Пенетрон-Россия» по праву гордится тем, что инновационные материалы компании позволяют сохранить эти шедевры российской архитектуры.

Выходит на финишную прямую главный строительный проект России последних лет – возведение объектов для

Победитель конкурса проектировщиков



На встрече с послом США



Малый Эрмитаж



Школа гидроизолирующих на Кубе



И. Черноголов с А. Чубайсом на форуме в Санкт-Петербурге

Выставка «Мерная икона» в Италии

Сочинской олимпиады 2014 года. Теперь уже ни для кого не секрет, что практически все здания и сооружения строятся здесь с применением проникающей гидроизоляции Пенетрон. Особенно сложными являются объекты транспортной инфраструктуры. Сейчас как раз полным ходом идет реконструкция морского вокзала Сочи. Материалы системы Пенетрон используются для гидроизоляционных работ на Адлерском, Мацестинском и Лазаревском пирсах. Наиболее трудоемкие работы ведутся в открытом море, где возводят новейшие гидротехнические сооружения общей площадью более семи гектаров.

Филиал ГК «Пенетрон-Россия» в Казахстане стал участником программы «Ак булак». Этот масштабный проект позволит решить существующие сегодня проблемы с водоснабжением, водоотведением и очисткой сточных вод. Разработчики программы учли ошибки прежних лет и сделали ставку на качество проектных и строительных работ, уделили особое внимание использованию инновационных технологий и материалов, в числе которых проникающая гидроизоляция системы Пенетрон, которая с успехом применяется для строительства и реконструкции аналогичных объектов по всему миру. «Ак булак» будет полностью реализована в 2020 году и позволит обеспечить все городское население и 80% жителей сельской местности качественной питьевой водой. В сотнях деревень будет налажено централизованное водоснабжение. А модернизация и строительство новых очистных сооружений внесут вклад в улучшение экологической обстановки.

Внешнеэкономическое сотрудничество – это, пожалуй, самое интересное и насыщенное событиями направление деятельности компании в уходящем году. Специалисты холдинга приняли участие в десятках международных выставок и форумов. Особое место в их числе занимают экономические форумы в Санкт-Петербурге и Сочи, а также заседание Американско-российского делового совета, которое прошло на этот раз в Атланте, США.

Открылись совершенно новые перспективы развития бизнеса в Кыргызстане. Годом ранее там появился дилер ГК «Пенетрон-Россия». И теперь у него может прибавиться работы. Недавно лидеры двух стран Владимир Путин и Алмазбек

Атамбаев подписали соглашение, в соответствии с которым «Русгидро»

построит в Кыргызстане Верхне-Нарынский каскад гидроэлектростанций и Камбаратинскую ГЭС. Эти проекты можно сравнить с великими советскими стройками. Они потребуют миллиардных инвестиций. И, конечно же, не обойдется без использования надежной гидроизоляции. Руководство холдинга прилагает все усилия для того, чтобы выбор сделали в пользу материалов системы Пенетрон. В октябре президент ГК «Пенетрон-Россия» Игорь Чернооголов встретился с членами правительства и представителями основных политических партий Кыргызстана, а уже в ноябре принял участие в двухстороннем экономическом форуме и конференции «Расширение межрегионального сотрудничества Киргизии и России как фактор обеспечения устойчивого развития экономики».

Активно взялся за дело и новый дилер ГК «Пенетрон-Россия» на Кубе: компания SECOM представила проникающую гидроизоляцию на крупнейшей строительной выставке страны. Для презентации Пенетрона на остров Свободы отправилась делегация ГК «Пенетрон-Россия». Специалисты холдинга провели на Кубе настоящую Школу гидроизолировщика, которая включала и лекции для строителей и проектировщиков, и практические занятия, позволившие всем участникам закрепить полученные навыки и на собственном опыте убедиться в действенности материалов (ведь устраняли настоящие напорные течи!).

Холдинг «Пенетрон-Россия» продолжает реализовывать масштабные социальные проекты. Один из основных – Общественная программа «В кругу семьи». В 2012 году проведен очередной одноименный кинофестиваль. Кроме того, в Екатеринбурге установлен памятник святым Петру и Февронии Муромским – покровителям семьи, верности и брака. В Италии при поддержке ГК «Пенетрон-Россия» проведена серия выставок «Мерная икона: история и современность», а в Палестине, на Святой земле, при участии президента холдинга открыт Российский центр науки и культуры.

Особо можно отметить и успехи фильма «Голливудский мусор» («Garbage»). Эта ироничная комедия, снятая в США, рассказывает не только о приключениях двух незадачливых мусорщиков, но и о проникающей гидроизоляции Пенетрон. Недавно картина взяла главный приз на престижном Hollywood Film Festival. Так что победоносное шествие Пенетрона по миру продолжается. Теперь о нем даже кино снимают. То ли еще будет!



Юбилейная дилерская конференция

Большой ледовый дворец в Сочи

Долгожданный приз на кинофестивале в Голливуде

Дилер года-2011 А. Прилепский с женой-соратницей

Форум в Кыргызстане

3  
Памятник Петру и Февронии



# ПУСТЬ НОВЫЙ, ВЕСЕЛЬ НАМ НОВОЕ СЧАСТЬЕ

СНОВА ПРИШЛО ВРЕМЯ МЕНЯТЬ КАЛЕНДАРЬ - ПОЗАДИ ГОД, НАСЫЩЕННЫЙ СОБЫТИЯМИ. ДЛЯ ХОЛДИНГА «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ» И ЕГО ДИЛЕРОВ ОНИ БЫЛИ, В ОСНОВНОМ, ПРИЯТНЫМИ: ВЫПОЛНЕНО МНОЖЕСТВО ОБЪЕКТОВ, НАМЕЧЕНЫ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ, С КАЖДЫМ ДНЕМ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО БЛАГОДАРНЫХ КЛИЕНТОВ. В ПРЕДДВЕРИИ НОВОГО ГОДА ХОЧЕТСЯ СКАЗАТЬ: «ДРУЗЬЯ, ВМЕСТЕ МЫ – СИЛА!»



**Владислав ИВАНОВ**  
ООО «ГидроЭксперт»,  
г. Рязань

2012 год стал для нас знаковым. Особенно порадовал рост продаж добавки в бетон «Пенетрон Адмикс»: с ее помощью была выполнена гидроизоляция фундамента и пожарных резервуаров при строительстве нового завода по изготовлению газосиликатных блоков, гидроизоляция очистных сооружений и резервуаров на одном из крупнейших крахмалопаточных заводов России. Венцом наших усилий явилось внесение изменений в проектную документацию на применение материалов системы Пенетрон при строительстве целого загородного поселка. И, конечно, мы продолжили сотрудничество и с постоянными клиентами, такими как МП «Водоканал города Рязани». На этом предприятии были выполнены колоссальные по сложности работы – ремонт гидроизоляции и восстановление бетонной поверхности на блоках фильтров и отстойников без вывода их из эксплуатации. Это было одним из условий выполнения работ. В целом, уходящий год был для нашей компании успешным, но он также показал, как много еще предстоит нам сделать. Главное, не останавливаться на достигнутом, верить в свои силы и наш общий успех.



**Алексей ПРИЛЕПСКИЙ**  
ООО «Пенетрон-Кузбасс»,  
г. Новокузнецк

Итоги уходящего года радуют, они – результат нашей большой работы с заказчиками, проектными, экспертными организациями. В этом году были реализованы следующие проекты: строительство обогатительной фабрики «Матюшинская» угольного разреза Берёзовский, шахты «Ерунаковская-VIII», очистных сооружений ОАО «Русал-Новокузнецк», подстанции ОАО «Кузнецкие ферросплавы», комплекс установки вдувания пыли угольного топлива и реконструкции и расширения рельсобалочного цеха ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК», коттеджного поселка ООО УК «Прокопьевскуголь» и многих других объектов. 2012 год начался для нас с радостной ноты – мы получили звание «Дилер года-2011», и это побудило нас работать еще больше. Желаю всем в Новом году здоровья и много энергии для эффективной работы и продвижения вперед!



**Наталья ПЕТИЖЕВА**  
ООО «Гидроизоляция +»,  
г. Невинномысск

Год пролетел стремительно. Он был насыщен событиями и работой. Успешно прошел в Ставрополе семинар на тему «Обеспечение качества и долговечности гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций». В нем, кроме руководителей проектных, строительных, надзорных организаций и специалистов ЖКХ И УК, приняли участие представители Министерства строительства Ставропольского края. Продолжилось тесное сотрудничество с ОАО «РУС ГИДРО-Каскад Кубанских ГЭС», ГУП «Ставрополькрайводоканал» и его филиалами на территории Ставропольского края, ОАО «Азот», ОАО «ГРЭСС». Среди наших достижений в 2012 году: гидроизоляция объектов на территории ПГУ 410 в г. Невинномысск; применение материалов при строительстве горнолыжного курорта мирового класса на 25 тыс. человек в поселке Архыз Карачаево-Черкесской Республики; строительство завода по производству газосиликатных блоков Светлограде; устройство гидроизоляции чаш фонтанов на территории края.

Нашим коллегам хотелось бы пожелать всего самого наилучшего и светлого в Новом Году! Мира и добра вашим семьям! Стабильности и процветания вашему бизнесу!



**Сергей БОГАТИКОВ**  
ООО «Пенетрон-Москва»,  
г. Москва

Из объектов 2012 года хочу выделить первый в стране многофункциональный автодром «Moscow Raceway», способный принимать гонки класса «Формула-1», а также уникальную подземную подстанцию инновационного центра «Сколково». Необычность сооружения в том, что там будут работать два элегазовых трансформатора 220/20 кВ мощностью по 63 МВА. Ранее подобные автотрансформаторы в России не применялись. Ну и наконец, с радостью сообщаю о том, что представительница нашей компании прошла все отборочные туры и будет участвовать в конкурсе «Мисс Стройка-2013»! Благодарим партнеров и коллег за сотрудничество и желаем всем веселых новогодних праздников и плодотворной работы в новом сезоне.



# И И РАДОСТНЫЙ ГОД С СОБОЙ ПРИНЕСЕТ!



**Игорь ЛЕОНТЕНКО**  
ООО «СШ-ГРУПП»,  
г. Москва

Наша компания ООО «СШ-ГРУПП» является дилером ГК «Пенетрон-Россия» с 2011 года, хотя в строительном бизнесе мы не новички. 2012 год стал переломным для компании по нескольким причинам. Участие в X Международной дилерской конференции дало уверенность в правильном выборе бизнес-направления. Обучение в школе гидроизоляторов помогло освоить работу с материалами и сформировать подразделение, выполняющее гидроизоляционные работы. Успешное восстановление гидроизоляции первого подвала (детское дошкольное учреждение, г. Москва), где состояние бетонных конструкций было в крайне плачевном состоянии, а также строительство первых для нашей компании подвальных помещений с применением гидроизоляционной добавки в бетон «Пенетрон Адмикс» на территориях с очень высоким уровнем грунтовых вод, окончательно убедили нас в правильности выбранного пути. Мы многое успели сделать в текущем году, но еще больше работы впереди.



**Николай МОТОРНЫЙ**  
ООО «ГидроЗащита»,  
г. Новороссийск

Для нашей компании значимым событием 2012 года стало участие в конкурсе предпринимателей г. Новороссийска. Генеральный директор компании Лариса Моторная заняла 1 место в номинации «Лучшая женщина-предприниматель». Кроме того, ООО «ГидроЗащита» стало VIP-партнером Торгово-промышленной палаты г. Новороссийска.



**Вадим СААКЯН**  
ООО «Пенетрон-Краснодар»,  
г. Краснодар

В уходящем году компания в пятый раз приняла участие в крупнейшей выставке ЮФО «YugBuild 2012» и Первом отраслевом форуме «Инновационные технологии для модернизации ВКХ», где «Пенетрон-Краснодар» выступил с докладом. Также мы провели семинар в Научно-Техническом Центре «ГеоПроект», который специализируется на проектировании объектов инженерной защиты. Предложенное нами техническое решение по гидроизоляции заглубленных конструкций, плит пола и перекрытий, воплощается в реальность в престижном жилом комплексе

«МЕЧТА», состоящем из 34 коттеджей на берегу Черного моря. Продолжается строительство многоэтажных корпусов элитного жилого комплекса «Панорама», где для гидроизоляции подземной части конструкций применяются гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс» и прокладка «Пенебар».



**Ольга ЯРОВАЯ**  
ООО «Пенетрон-Дон»,  
г. Ростов-на-Дону

Из мероприятий 2012 года хочется отметить большой семинар для строительных компаний и проектных институтов на тему «Современные материалы и методы гидроизоляции в строительстве и проектировании», а также II конференцию-выставку: «Малоэтажное строительство: девелопмент, технологии, реализация», где компания «Пенетрон-Дон» выступала с докладом. Было полезным наше выступление на конференции по управлению многоквартирными домами. Кроме того, ООО «Пенетрон-Дон» стало спонсором празднования Дня проектировщика, вручив пяти проектным институтам кубки и дипломы за активное сотрудничество с Пенетроном. В преддверии Нового года в рамках проведения премии «Строитель года» компания «Пенетрон-Дон» награждена дипломом и кубком в номинации «За комплексный подход к решению вопросов гидроизоляции».



**Руслан КУРБАНОВ**  
ЗАО «Бирюза»  
г. Махачкала, Дагестан

Строительный сезон начался для нас в этом году позднее, чем обычно из-за нереально холодной для нашего региона зимы, но темпы реализации мы поддерживали на прежнем уровне. В этом году были проведены переговоры с представителями Газпрома о гидроизоляции детского спортивного комплекса в Махачкале, сейчас мы уже приступили к поставкам на объект гидроизоляционной добавки в бетон «Пенетрон Адмикс» и прокладки «Пенебар». Сотрудничество продолжится в следующем году. В 2012 году при реконструкции стадиона «Хазар» (ныне «Анжи-Арена») были применены материалы Пенетрон. Желаю всем в новом году здоровья, удачи и успехов на рынке гидроизоляционных материалов! Желаю всегда быть флагманом на рынке гидроизоляционных материалов!







# НУ ЧТО ТЕБЕ СКАЗАТЬ ПРО САХАЛИН...



## Оксана НИКИТЧЕНКО

Родилась в г. Макаров Сахалинской области в 1984 году.

### Образование:

Сахалинский государственный университет, технологический институт

### Карьера:

С 2006 года – менеджер ООО «Сахалин-Гидроизоляция»

С 2010 года – генеральный директор ООО «Сахалин-Гидроизоляция»

### Основные объекты:

Южно-Сахалинская городская насосная станция  
Микрорайон «Эдем», г. Южно-Сахалинск  
ТРК «Сити Молл», г. Южно-Сахалинск  
Гидротехнические сооружения на реках Тымь, Черная  
ТРК «Панорама» (Альфа, Бета), г. Южно-Сахалинск  
Здание «Эксон Нефтегаз Лимитед»  
Подземный водозабор «Березовая Роща», г. Южно-Сахалинск  
Головной офис РЖД  
Бункера, г. Южно-Сахалинск  
Жилые дома (новострой), г. Невельск  
Спорткомплекс «Арена», пгт. Ноглики

### Семья:

Муж – Юрий Чирков, технический директор ООО «Сахалин-Гидроизоляция», две дочери

### Домашние животные:

Цвергшнауцер Тора

ЛЕГЕНДАРНЫЙ САХАЛИН – САМЫЙ КРУПНЫЙ ИЗ РОССИЙСКИХ ОСТРОВОВ, ОМЫВАЕМЫЙ ОХОТСКИМ И ЯПОНСКИМ МОРЯМИ. ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЯ, ТАЙФУНЫ, СНЕЖНЫЕ БУРАНЫ, НАВОДНЕНИЯ – ЭТИ ПРИРОДНЫЕ КАТАКЛИЗМЫ ПРИВЫЧНЫ ДЛЯ ЕГО ЖИТЕЛЕЙ, ТАК ЖЕ, КАК И ДО СИХ ПОР НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО СООБЩЕНИЯ МЕЖДУ ОСТРОВОМ И МАТЕРИКОМ. О ЛЮБВИ К РОДНОМУ КРАЮ, РАБОТЕ В СТОЛЬ НЕПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ И РАСШИРЕНИИ ВЛИЯНИЯ МАТЕРИАЛОВ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН РАССКАЗЫВАЕТ СЕГОДНЯ ОКСАНА НИКИТЧЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «САХАЛИН-ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ».

Оксана, наверное, лет 10 назад Вы вряд ли думали, что будете заниматься гидроизоляцией, да еще руководить компанией? Кем Вы мечтали стать в школьные годы?

Я много лет занималась спортивными танцами. На Сахалине мы были первым и единственным коллективом, который танцевал брейк-данс. До сих пор помню восторг, с которым смотрел на нас губернатор Игорь Фархутдинов, когда мы впервые приехали в областной центр на гастроли. В то время я была уверена, что стану танцором или хореографом. Но пути Господни неисповедимы. В какой-то момент жизнь и цели поменялись, а я даже не заметила...

### И как сложилась жизнь?

Мой трудовой путь начался еще до окончания школы. В 11 классе я помогала маме в ателье, а по ночам мы с друзьями танцевали в клубе брейк-данс. На занятия приходила сонная, но одноклассники, узнав о моей внешкольной жизни, зауважали, говорили – круто! Я-то сама так не считала, просто нужны были деньги. В общем, до 20 лет я успела поработать официанткой, секретарем в политической партии, ЧП, торгуя поп-корном, и даже начисляла субсидии в ЖЭКе. Вот это автобиография! НО!!! Я научилась настолько чувствовать людей, что с каким бы настроением человек не пришел, выйдет он с позитивом. Хотя надо сказать, если раньше я очень много сил тратила на такие беседы, то сейчас это доставляет мне удовольствие. Вот именно из-за этого я и по сей день работаю с клиентами. И буду работать. Даст Бог.

### Что помогло выбрать профессию?

Технологический институт Сахалинского государственного университета я выбрала интуитивно. Заочно закончила его по специальности «Производственный менеджмент». Дипломная работа была посвящена продвижению материалов системы Пенетрон на рынок Сахалинской области. За период учебы я успела родить двух дочерей. Ко времени защиты диплома они были в том возрасте, когда сложно сосредоточиться на учебе. В тот момент мне очень помог





муж, освободив от всех домашних забот. За две недели я подготовила дипломную работу, а в голове за это время выстроилась четкая схема действий в торговле, в позиционировании товара, определении целевой аудитории и методики работы с ней. В общем, за две недели я распланировала свою работу на следующие годы. На защиту принесла каталоги, номера журнала «Сухой Закон», буклеты, техрегламент. Преподаватели без колебаний поставили «отлично». Так что, спасибо Пенетрону!

#### **Кстати, а как Вы узнали о Пенетроне?**

Все началось со старой записной книжки мужа. До 2003 года он жил в Сочи, и там, на строительной выставке увидел стенд Пенетрона. Так и записал в книжке одно слово – «ПЕНЕТРОН». Вспомнил об этом уже на Сахалине, стал искать информацию о Пенетроне в Интернете, и в итоге в 2005 году мы привезли первую партию материала на Сахалин. Вскоре, при поддержке ГК «Пенетрон-Россия», был проведен семинар для специалистов, тогда же в Южно-Сахалинске прошла строительная выставка, продемонстрировавшая довольно разнообразный спектр гидроизоляционных материалов. Сначала муж работал вместе с компаньоном, а я занималась детьми и домом. Потом мы открыли собственную компанию, и, зная, что супруг не любит офисную и бумажную волокиту, я взяла эти обязанности на себя. Детки тогда были совсем маленькие, в садик не ходили, помогать нам было некому. Ответственность за детей заставила меня мобилизоваться, и началась работа.

#### **Нелегко пришлось?**

Когда думаю об этом периоде, вспоминаются только трудности, которые ожидают всех, кто начинает продвигать в регионе новый товар.

Для нас ведение бизнеса осложняется географическим положением Сахалина, особенно с учетом того, что клиентам материал обычно «нужен вчера». Мы не могли, в отли-

чие от дилеров на материке, привезти материал в течение двух дней. Сроки доставки груза на Сахалин составляют от 30 до 45 суток. Это сейчас у нас определенная денежная «масса» постоянно вложена в товар и сбоек с отгрузками не происходит, материал всегда есть в наличии. А тогда... Только представьте, ведешь переговоры с клиентом, и в конце говоришь: «Оплачивайте сейчас, а товар получите через месяц». Не каждый пойдет на это. Спасло то, что в 2008 году было открыто теплоходное сообщение Владивосток – Корсаков, очень важное для нас направление. Мы нашли транспортную компанию, которая любой груз могла привезти из Москвы за 20 дней по вполне разумным тарифам. Именно поэтому я считаю постоянное наличие товара на складе самым главным достижением в работе на сегодняшний день. В 2010 году у нас был склад размером с гараж. Через год нам уже не хватало трех 20-футовых контейнеров. В настоящее время, объединившись с транспортной компанией, мы арендуем один большой склад с погрузчиком. В 2012 году мы не сорвали ни одной поставки.

#### **Не было опасений, что бизнес с Пенетроном не удастся?**

Сомнений не было никогда. Когда ты представляешь производителя неизвестного материала сомнительного качества, сразу ясно, что с этим на строительном рынке долго не проживешь. А к Пенетрому это не относится, мне, например, сразу было понятно, что секретность формулы гарантирует успех этому материалу. Наш регион нуждается в надежной гидроизоляции. Виной этому и уровень грунтовых вод, и климат. На Сахалине зимой снежный покров может достигать четырех метров, а снег лежит порой до мая. В период снеготаяния уровень грунтовых вод резко повышается, давление на стены подвалов – колоссальное. Образуются напорные течи, вода бьет как из крана. Подвальные помещения на две трети (а это примерно полтора метра) запол-

С мужем Юрием





няются водой. Какой материал может справиться с такими проблемами? Только Пенетрон.

### **Помните свой первый объект?**

Самым первым крупным объектом была городская насосная станция в Южно-Сахалинске. Проектировщики не знали, как сделать гидроизоляцию изнутри. В конце концов, остановились на Пенетроне. Хорошая слава о нас пошла именно с этого объекта.

### **Какая реакция бывает у строителей при первом знакомстве с проникающей гидроизоляцией?**

Сразу не верят, конечно. Был такой случай: в 2007 году мы выполняли работы по гидроизоляции кровель в микрорайоне «Эдем». Вскоре нас вызывают на объект, мол, кровля течет. Говорим, надо подождать. Через две недели во время дождя снова проверяем проблемный участок, а там все в порядке, протечек нет, микротрещины затянулись. Выглядело как чудо! Сейчас с уверенностью можно сказать, что Пенетрон на Сахалине отлично себя зарекомендовал. В этом, конечно, помогли проектные институты – «Сахалингражданпроект», «Водоканалпроект».

### **Есть объекты, которые Вы считаете знаковыми – и для своей компании, и для региона?**

Регион у нас небольшой, и так получилось, что в каждом из строящихся или уже построенных торговых центров, жилых домов мы в большей или меньшей степени присутствовали. Но особо могу выделить торгово-развлекательный комплекс «Панорама Альфа» – наши специалисты находились там от начала строительства до сдачи объекта в эксплуатацию. Ответственность была колоссальная, так как все подвальные помещения были предназначены под магазины цифровой техники и зону отдыха с единственным для Дальнего Востока СПА-комплексом «SPAradise», созданным в корейском стиле. Работы продолжались около года.

Продолжая разговор о важных объектах, хочу отметить, что очень ответственными были для нас гидроизоляционные работы при усилении лавиноопасных зон, выполненные по заказу компании «РЖДстрой». Также наша компания принесла немало пользы рыбному хозяйству Дальнего Востока. Проникающая гидроизоляция исполь-

зовалась при строительстве гидротехнических сооружений для Рыбхоза на Курильских островах, на Сахалине. Например, ООО «СРЦ-СЕРВИС» осуществляла комплекс работ по строительству гидротехнических сооружений на реках Тымь и Черная Томаринского района Сахалина. На этих реках были возведены рыбопропускные отсеки для разделения рыбы на самцов и самок для сбора икры и молок. На реке Черная был также построен рыбоход в виде каскада для прохождения лососевыми высоких порогов. Для гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций на стадии бетонирования применялась добавка «Пенетрон Адмикс».

### **Вы чувствуете перемену отношения к Пенетрону в регионе?**

Здесь мы единственная компания, которая специализируется на гидроизоляции, о чем я всегда говорю своим клиентам: «С какой бы проблемой вы к нам не обратились, именно мы сможем вам помочь». Мои консультации с заказчиками больше похожи на допрос, так дотошно я обо всем расспрашиваю, потому что нужно адекватно оценить конструкцию, нагрузку на нее, прочность бетона, дренаж, год постройки. Т.е. все то, что кажется на первый взгляд неважным! Зато теперь на Сахалине Пенетрон, пожалуй, единственная гидроизоляция с хорошей репутацией. Пять лет назад здесь еще была жесткая конкуренция – сейчас мы одни. Объясняется это просто: результаты применения Пенетрона поражают. Возрастает доверие со стороны строителей, ему отдают предпочтение самые авторитетные проектные организации. Хотя проблемы, естественно, есть. И самое приятное в работе – это когда клиент приходит к нам со словами «Мне сказали, что кроме вас мне никто не поможет!»

### **Расскажите о своем коллективе.**

Коллектив у нас небольшой. В офисе есть только менеджер, кладовщик, три мастера и технический директор – мой муж Чирков Юрий Юрьевич, ну и я. Текучки у нас нет, в штате уже проверенные «волки»!

### **Что самое сложное в управлении компанией?**

Не всегда получается сосредоточиться на глобальном, и это мой минус. Как говорит мой муж: «Когда ты занимаешься мелочами, ты и сам мельчаешь!» Я с ним соглашусь.

СПА-комплексом «SPAradise»







Оксана с детьми возле церкви

### Сталкиваетесь ли Вы с проблемами при подборе сотрудников?

Для меня подбирать кадры – дело нелегкое. Характер слишком мягкий, а иногда нужно уметь быть жесткой. Хотя я считаю, что надо уважать людей, и если они не справляются с чем-то, лучше спокойно объяснить, что и как нужно делать. Никогда не проводила собеседований при приеме на работу, пока не обожглась, дважды взяв бухгалтеров, как говорится, не глядя. На собеседование пришли 10 человек, и из них я выбрала такого сотрудника, с которым «и в огонь, и в воду». Никогда не забуду слова Алены Черноголовой, когда она говорила об одном из топ-менеджеров: «Из множества претендентов отобрали одного, но какого!» В данном случае я пошла именно этим путем. Но вообще, управлять коллективом – это не про меня. Мне больше нравится словосочетание «коллективная работа». У меня нет цели кем-то управлять. Есть цели у компании, и мы вместе с коллективом стараемся их достигнуть. Самое главное в коллективе – это доверие к своим сотрудникам.

### Строгий ли вы руководитель?

Я по характеру миротворец. Поэтому в моем коллективе должен быть мир и порядок.

### Какая задача стоит перед вами сейчас? Каких высот в бизнесе вы хотите достичь?

Глобальная задача на этот год – благополучно в третий раз стать мамой! А что касается работы – то будем продолжать наращивать темпы. В текущем году мы стали членами СРО и в 2013-ом постараемся выйти на более ответственные объекты.

### Значит, в списке приоритетов семья по-прежнему на первом месте?

Да, семья – это очень важно. На хобби, например, у меня времени нет, муж и дети – мое хобби, если можно так сказать. Субботу и воскресенье я посвящаю семье. Мы ходим на мультики, в церковь. Утро воскресенья мы еженедельно посвящаем службе в церкви Святого Николая Мирликийско-

го Чудотворца, это закон в семье. В наше сложное время церковь помогает в воспитании детей, в отношениях между родителями, в семье, да и в общении с коллегами. А дети в таком возрасте должны учиться сердцем чувствовать, что правильно, а что – нет.

Также после рождения детей для нас, например, закон – отдых на природе, особенно летом. Из-за работы у нас не получается летом уезжать в теплые края, поэтому мы стараемся каждые выходные выезжать на дикие пляжи на Охотское море или озеро Буссе – варить уху, купаться. Там можно половить рыбу или креветок. Рыбалка – это в крови каждого сахалинца. Помню, в детстве папа приносил с зимней рыбалки королевских крабов, они были такие огромные, что даже в ведро не помещались. А вообще, нам спокойно здесь живется, несмотря на частые землетрясения. Не каждый может похвастаться тем, что он островитянин, а я горжусь этим.

### Танцевать Вы по-прежнему любите?

Я очень люблю физические нагрузки. Рядом с домом есть тренажерный зал, куда я хожу, иду сначала на дорожку, разогреваюсь и потом в зал с зеркалами. Там можно и потанцевать, это место, где я психологически отдыхаю. На сегодняшний день – это единственный способ не утонуть в рутине и заботах. Еще помогает любимая музыка – сильнейший антидепрессант. Когда совсем тяжело, именно она, каким-то чудесным образом, ставит на ноги.

### И по традиции, что бы Вы посоветовали тем, кто лишь собирается заняться предпринимательством?

Мы с разными целями приходим в бизнес: кто-то быстро и нечестно заработать, кто-то, чтобы работать на себя и зарабатывать больше, кто-то – за свободой. Так вот если вы пришли в бизнес с долгосрочными планами, делайте свою работу с душой и чистыми помыслами. Люди почувствуют вас, им будет приятно, прежде всего, общаться с вами, а дальше будет и прибыль.

Материал подготовила Татьяна Слободяник





# В НАШУ ГАВАНЬ ЗАХОДИЛИ КОРАБЛИ...

**ВЕЛИЧАВЫЕ ЛАЙНЕРЫ, ЭКЗОТИКА ДАЛЕКИХ СТРАН, БЕСКРАЙНЯЯ ВОДНАЯ ГЛАДЬ, СУРОВЫЕ МОРЯКИ, НЕСУЩИЕ СВОЮ НЕЛЕГКУЮ ВАХТУ, – ЭТИ АССОЦИАЦИИ НЕИЗБЕЖНО ВОЗНИКАЮТ У НАС ПРИ УПОМИНАНИИ О МОРЕ. НО ЛЮБОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ, И КОРАБЛИ ПРИХОДЯТ В ПОРТ...**

А порты бывают разные – пассажирские, торговые, рыбные... В них есть множество специальных сооружений для обслуживания судов – причалы, вокзалы, доки, терминалы, склады. И вся эта сложная система должна исправно функционировать, чтобы корабли вновь могли выйти в плавание с очередным заданием. Немало проблем возникает в портах в связи с нарушением гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций, и решить эти проблемы успешно помогает система материалов Пенетрон.

Порты, где применяется проникающая гидроизоляция Пенетрон, находятся в самых разных краях. Например, российский морской порт «Восточный», расположенный в бухте Врангеля залива Находка Японского моря, входит в крупнейший транспортный узел России на Тихом океане и является самым глубоководным российским портом на Дальнем Востоке.

Его строительство, начатое в 1970 году, было объявлено Всесоюзной ударной комсомольской стройкой. Через три года под погрузку в новом порту встал первый лесовоз. Навигация в порту продолжается круглый год. Общая протяженность причальной линии составляет примерно 4 километра. Причалы входят в состав терминалов по перевалке угля, леса, удобрений. С помощью материалов системы Пенетрон здесь производилось устройство гидроизоляции площадок для приема калийных и азотных удобрений. Также в порту «Восточный» выполнены работы по гидроизоляции пирсов переменного уровня порта, ремонту свай-оболочек угольного терминала.

Еще один порт, где велись гидроизоляционные работы с применением материалов системы Пенетрон, является крупнейшим нефтеналивным портом на Балтике. Он расположен

на материковой части пролива Бьеркензунд Финского залива, в 5 километрах от города Приморска. Решение правительства России о строительстве трех новых портов в Ленинградской области было принято в 1993 году, вскоре после того, как 5 из 9 балтийских портов оказались за пределами Российской Федерации после распада СССР. Необходимо было минимизировать зависимость от иностранных портов. Строительство в Приморске началось тем не менее только в 2000 году, и к 2006 году была сдана его третья очередь. В 2009-м перед открытием нефтеналивного терминала потребовалось выполнить гидроизоляцию 27 заглубленных камер и 296 колодцев системы пожаротушения, на случай возникновения чрезвычайных ситуаций. Для обеспечения абсолютной водонепроницаемости объектов использовалась быстротвердеющая пломба «Ватерплаг», шовный состав «Пенекрит» и проникающий гидроизоляционный материал «Пенетрон».

А теперь отправимся от холодной Балтики к теплому Черному морю. Сначала заглянем в Сочи. В этом городе-курорте проникающая гидроизоляция Пенетрон хорошо известна. В связи с предстоящими в 2014 году Олимпийскими играми в регионе активно ведется и новое строительство, и реконструкция старых сооружений. На множестве объектов гидроизоляция выполняется с помощью материалов системы Пенетрон. Используются они и в порту, при строительстве и реконструкции морского терминала Адлер. Например, нужно было провести реконструкцию старых пирсов, имеющих значительные повреждения вследствие воздействия морской воды. Работы начались с восстановления геометрических размеров бетонных конструкций с применением ремонтного состава «Скрепа

Порт «Восточный», г. Находка



Порт, г. Приморск







Порт, г. Сочи



Порт, г. Южный

М500». В дальнейшем был использован гидроизоляционный материал «Пенетрон» для защиты железобетонных пирсов от разрушительного воздействия морской среды. По той же технологии вторую жизнь получили пирсы в Мацесте, Лоо, Лазаревском.

Теперь пришло время посетить Украину, которая обладает самым мощным портовым потенциалом среди всех стран Черного моря. Наиболее значительными из морских торговых портов этой страны являются расположенные неподалеку друг от друга Одесский, Ильичевский и Южный порты. В каждом из них выполнялись гидроизоляционные работы с применением системы материалов Пенетрон.

Одесский порт – международного значения. Он имеет один из крупнейших в Европе пассажирских терминалов и признан базовым круизным портом Украины. При этом в стране он также является лидером по грузообороту. Его строительство началось еще в конце XVIII века, и в царской России Одесский порт занимал второе место после Петербургского. Через территорию современного порта проходит трасса «Север – Юг», которая должна помочь городу решить проблему с постоянными транспортными пробками. В районе Одесского порта по ней ходят большегрузные автомобили, поэтому состояние бетонных и железобетонных конструкций имеет здесь особое значение для обеспечения

безопасности движения. В ходе ремонта путепровода на карнизных блоках были проведены восстановительные работы с применением «Скрепа М500».

Порт «Южный» — незамерзающий глубоководный морской торговый порт на Малом Аджалыкском (Григорьевском) лимане в 30 км от города Одессы. Он обеспечивает грузооборот с Черноморским и Средиземноморским бассейном, США, Латинской Америкой, Ближним Востоком, Юго-Восточной Азией. При реконструкции причала в порту использовался материал «Скрепа М500 ремонтная».

Ильичёвский морской торговый порт – один из самых молодых на Чёрном море. Он был построен в 1950-е годы, в первую очередь, для морского товарооборота со странами социалистического лагеря. Погрузочно-разгрузочные комплексы порта, состоящие из 28 причалов общей длиной 5500 метров, оснащены современным перегрузочным оборудованием. Для выполнения мероприятий по восстановлению гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций в порту применялись проникающий материал «Пенетрон» и шовный состав «Пенекрит».

Корабли вновь ложатся на курс, а сложный портовый механизм продолжает работать как часы. Приятно сознавать, что в этом есть и заслуга Пенетрона.



Порт, г. Одесса



Порт, г. Ильичевск



# ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА МОРСКИХ ГИДРОТЕХНИЧЕСКИХ СООРУЖЕНИЙ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ РОССИИ

**В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ РОССИИ ВЕДЕТСЯ АКТИВНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ПОРТОВЫХ, ТАК И БЕРЕГОЗАЩИТНЫХ И ПЛЯЖЕУДЕРЖИВАЮЩИХ ГИДРОТЕХНИЧЕСКИХ СООРУЖЕНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ В РАМКАХ ПОДГОТОВКИ К ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЕ 2014 г. В ГОРОДЕ СОЧИ.**

При этом уже на текущих стадиях этих работ проявились существенные проблемы, требующие неотложного осмысления для устранения их причин.

Проектируются или строятся следующие объекты морской гидротехники.

**1. Восстановление восьми морских терминалов (портопунктов) морского порта Сочи с созданием береговой инфраструктуры для обслуживания местных пассажирских морских линий** (Имеретинская низменность, Адлер, Хоста, Мацеста, Мамайка, Дагомыс, Вардане, Лазаревское). При этом решено построить шесть базовых портопунктов для приема двух типов судов и два портопункта для приема только одного типа судна.

При проектировании предварительно учтены возможности расположения элементов береговой инфраструктуры, парковочных площадок, торговых комплексов, зданий морских вокзалов. Однако все выделенные участки под береговую инфраструктуру располагаются в пляжной

зоне, а некоторые – непосредственно на пляжах (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что проектный вариант размещения сооружений портопункта Имеретинского предусматривает расположение капитальных сооружений в пляжной зоне. Это противоречит основополагающему принципу берегозащиты: запрещается размещать капитальные сооружения в активной зоне пляжа. При таком расположении объектов портопункта их защита от волнения по стоимости будет сопоставима со стоимостью всех остальных сооружений. Кроме того, образующийся «искусственный мыс» может негативным образом повлиять на состояние пляжа на прилегающих участках берега. Поэтому такое расположение береговой инфраструктуры проектируемых портопунктов представляется принципиально неправильным и требует коренного пересмотра.

**2. Строительство грузового порта Имеретинского с последующим его перепрофилированием в яхтную гавань.** Порт располагается к востоку от устья р. Мзымты. Проектный грузооборот порта – 5 млн т в год (рис. 2).



Рис. 1. Генплан портопункта Имеретинского

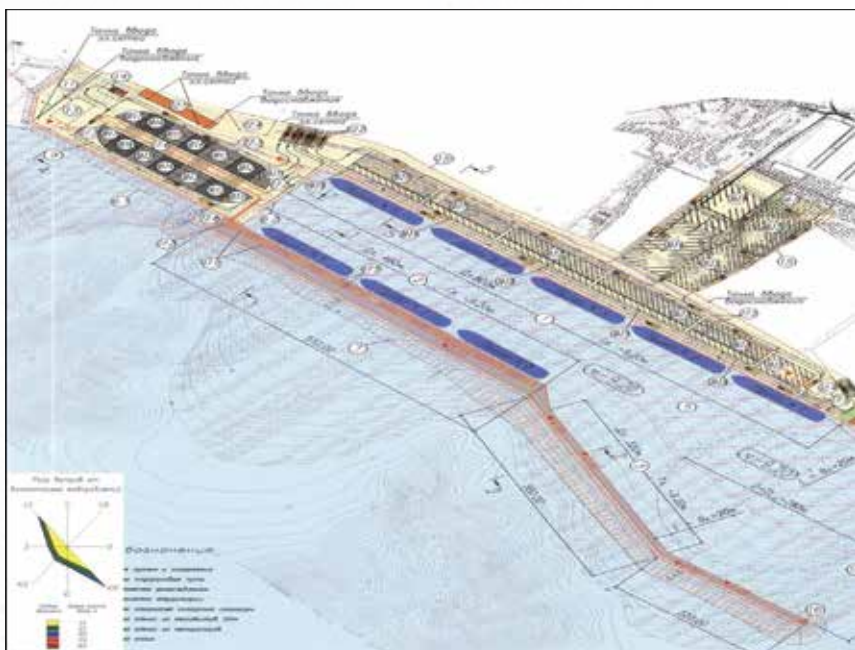


Рис. 2. Схема компоновочных решений порта Имеретинского





Рис. 3. Предпроектный генеральный план марины, образуемой на месте грузового порта Имеретинского

Проект был разработан с выделением федеральной и инвестиционной составляющей. Назначение комплекса – прием навалочных и генеральных грузов в период строительства объектов олимпийской инфраструктуры.

За счет средств федерального бюджета строятся волнозащитные сооружения, акватория и водные подходы, средства навигационного обеспечения, а также пункт пропуска через государственную границу. За счет средств частного инвестора строятся причалы, а также вся необходимая портовая инфраструктура, включая открытые и закрытые складские площадки, перегрузочное оборудование. По окончании строительных работ по олимпийским объектам порт предполагается перепрофилировать в яхтную гавань (рис. 3).

При проектировании порта Имеретинского была предложена сквозная конструкция оградительных сооружений (рис. 4), позволяющая возводить ее пионерным способом, без применения плавкранов. Конструкция была промоделирована методами математического и гидравлического моделирования и принята для реализации.

Однако в процессе строительства в ночь с 13 на 14 де-



Рис. 5. Гребень волны, входящей в проран в оградительном сооружении с роллером обрушения на отметке порядка +7,50 м

кабря 2009 г. штормовым волнением была повреждена часть строящегося оградительного сооружения порта Имеретинского (рис. 5). При этом разрушения подверглись две секции Западного мола общей длиной порядка 200 м, расположенные на глубинах 10–12 м и 17 м.

В связи с произошедшей аварией появился ряд публикаций, например [1], в которых утверждается, что волновые расчеты, выполненные для обоснования конструкции оградительного сооружения по нормативным и рекомендательным методикам [2, 3], якобы не учитывают наличие подводного каньона перед оградительным сооружением. Так, в [1] приведены результаты расчетов по разработанной авторами программе, согласно которым в зоне каньона на оградительное сооружение будет воздействовать волна 1% обеспеченности – в системе шторма повторяемостью 1 раз за 50 лет высотой 8,2 м. При этом авторы утверждают, что при проектировании для всего мола принимались одинаковые элементы волн, и это якобы явилось причиной аварии.

В действительности для этого участка оградительного мола порта Имеретинского (всего рассматривалось пять

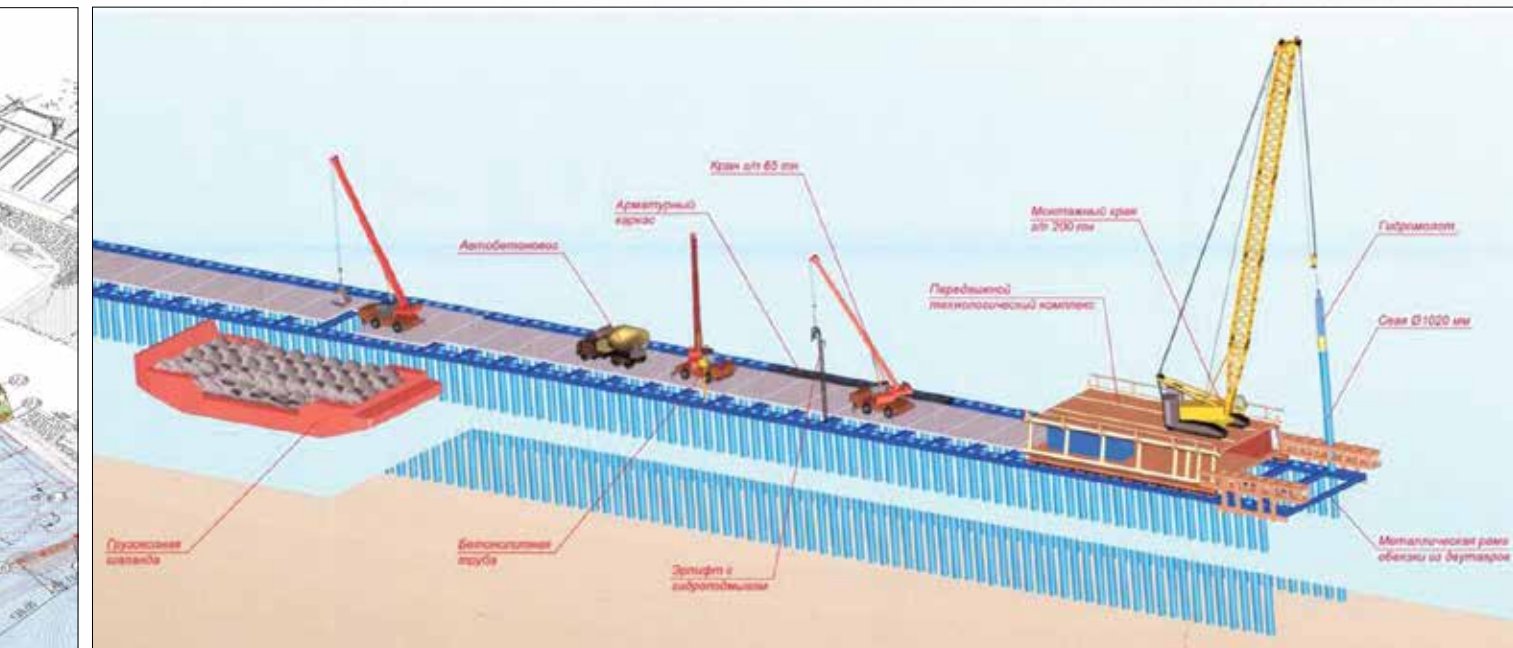


Рис. 4. Технологическая схема возведения оградительного сооружения порта Имеретинского





Рис. 6. Проект реконструкции порта Сочи

участков мола) в проекте с учетом отражения волн от бровки каньона в качестве расчетной принималась волна 1% обеспеченности в системе высотой 8,7 м. Таким образом, предлагаемая авторами [1] расчетная высота волны является существенно заниженной по сравнению с рассчитанной по нормативным методам.

Реальной же причиной аварии явилось то обстоятельство, что экстремальный шторм, существенно превышающий расчетный для строительного периода, прошел в то время, когда строящееся оградительное сооружение еще не имело проектной прочности.

Следует также отметить, что перепрофилирование порта в яхтную гавань представляется проблематичным. В частности, эскизный проект, показанный на рис. 3, невозможен для реализации, т. к. дополнительный волнолом показан на оси подводного каньона Нового на глубинах более 30 м. Повидимому, для того чтобы обеспечить на акватории будущего яхтного порта нормативную высоту волны (не более 0,3 м), необходимо будет рассматривать устройство дополнительных оградительных сооружений на внутренней акватории порта.

**3. Реконструкция порта Сочи с превращением его в центр международных морских пассажирских и круизных перевозок (рис. 6).** Данная реконструкция предполагает организацию крупной круизной гавани и яхтной марины в существующем порту.

Реконструкция была начата летом 2011-го строительством шпунтовой стены ограждения вновь образуемой искусственной территории. Однако при этом не была обеспечена

своевременная засыпка грунта пазухи за шпунтовой стеной. В результате стена была повреждена осенним штормом.

**4. Берегозащита побережья Имеретинской низменности.** В результате строительства порта Имеретинского берег от устья р. Мзымты до начала каньона Новый занят портовыми сооружениями. При этом полностью блокирован поток наносов, образованный твердым стоком реки Мзымты. Соответственно, берег к востоку от южного мола порта начал испытывать острый дефицит наносов.

Разработанный проект берегозащиты включает строительство набережной шириной 5,0 м в верхней части пляжа, ежегодную отсыпку отвала инертного материала объемом не менее 20 тыс. м<sup>3</sup> к востоку от южного мола порта Имеретинского (отвал должен заменить твердый сток реки Мзымты), отсыпку искусственного пляжа шириной 50 м на всем протяжении берегозащиты, строительство упорного пояса в виде свайного ростверка на буронабивных сваях с отметкой верха +2,00 м БС (отметка верхней части проектного пляжа), устройство волногасящего откоса из сквозных блоков, упорающегося в свайный ростверк (рис. 7).

Строительство ростверка и отсыпка пляжа были начаты летом 2011 г. Однако при этом резервный отвал инертного материала не отсыпался, пляж перед ростверком отсыпался не в полном объеме. Проектная отметка верха ростверка была существенно завышена. Согласно нормативным документам РФ, упорные элементы креплений откосов на морских берегах следует заглублять ниже возможной величины размыва пляжа (дна) перед откосом. Расчетная отметка низа ростверка, по нормативным документам, в зависимости от участка его строительства изменяется от -0,80 до -3,0 м БС. То есть фактически на 2–5 м ниже принятой в проекте. Усиления берегозащитного сооружения в зонах подводных каньонов предусмотрено не было, хотя рекомендовалось по итогам научных исследований.

В результате прохода ряда осенних штормов пляж перед ростверком в зоне каньона Нового был в значительной степени смыт вдольбереговым потоком, ростверк обнажился, из-под него начал вымываться материал, подстилающий блоки крепления откоса, и, соответственно, произошли деформации этих блоков, рис. 8. В настоящее время ведется строительство дополнительного берегоукрепления в зоне каньона Нового.

**5. Реконструкция Приморской набережной в Центральном районе г. Сочи.** В первом варианте реконструкция предполагала выдвижение набережной в море на 35–75 м с отсыпкой новых пляжей шириной не менее 35 м и устройством



Рис. 7. Проектный разрез пляжа и набережной в Имеретинской низменности





волнозащитных и пляжеудерживающих сооружений. Таким образом, существующая в настоящее время набережная оставалась в тыльной части новой и превращалась в обычную улицу. В этом случае отпадала необходимость выкупа земельных участков у их нынешних владельцев (арендаторов).

В качестве пляжеудерживающих сооружений предполагалось строительство бун длиной порядка 135–140 м (считая от новой волнозащитной стены). Расстояние между бунами 580–290 м. В головных частях бун проектировались круговые площадки диаметром 30 м, которые защищались от волнения наброской фигурных блоков. Для обеспечения устойчивости вновь создаваемых пляжей в образуемых межбунных отсеках предполагалось строительство волноломов из наброски фигурных блоков (тетраподов), предположительно по два волнолома в каждом межбунном отсеке. В качестве варианта пляжеудерживающих сооружений рассматривалась также классическая система бун.

По приведенным предпроектным проработкам были выполнены научные исследования (математическое и гидравлическое моделирование) и определены укрупненные показатели проекта. По ним была рассчитана сметная стоимость строительства, которая оказалась несколько больше, чем было заложено в государственном бюджете.

Тогда была произведена корректировка проекта с целью его удешевления. В новом варианте выдвигание в море новым пляжем сократилось до 30–40 м, длины новых бун – до 100 м. Существующая набережная сохраняет свои функции. При этом в зоне строительства оказываются некоторые «неприкасаемые» объекты – аквапарк «Маяк», комплекс «Малибу», кафе «Платформа» и ряд других, что создает значительные трудности для организации строительства.

**6. Строительство каменнонабросных бун.** В последние годы на Черноморском побережье Краснодарского края большое распространение получило строительство каменнонабросных бун взамен традиционных бетонных конструкций. Мотивируется это «близостью каменных конструкций к природе».

В действительности причина уже довольно широкого распространения каменнонабросных бун куда более тривиальна – они намного дешевле бетонных, что немаловажно при строительстве.

Здесь следует отметить, что набросные конструкции из камня или фигурных блоков в нормативных документах по морской гидротехнике рассматриваются как временные, деформируемые сооружения и рекомендуются на галечных берегах в качестве противоаварийных мероприятий, а также как волногасители на участках берегов, не предназначенных для рекреационного использования. В рекреационных зонах, предназначенных для купания, строительство набросных сооружений капитального типа прямо запрещено нормативным документом [4].

Практика строительства каменнонабросных бун подтверждает указанные положения нормативных документов. Доказательства этого были приведены в одной из предыдущих публикаций [5].

Таким образом, проводимое в настоящее время массовое строительство каменнонабросных бун на Черноморском побережье России можно рассматривать как одну из серьезных

негативных тенденций, ведущую к деградации побережья.

Из приведенных сведений о проектировании и строительстве в последние годы основных объектов морской гидротехники на Черноморском побережье России можно видеть, что все они сопровождаются теми или иными негативными тенденциями, а именно:

1. Стало чуть ли не «модным» пренебрегать указаниями СНиП, СП и других нормативных и рекомендательных документов как якобы устаревших. Об этом свидетельствуют строительство капитальных сооружений в активных зонах пляжей, строительство каменнонабросных бун и каменных дамб в рекреационных зонах, ненормативное назначение высотных отметок сооружений и др.

2. В связи с постоянной «экономией» средств разрабатываемые проектные решения не имеют никаких прочностных запасов. Если раньше во все расчетные значения конструктивных элементов гидротехнических сооружений вводились коэффициенты запаса 1,2–1,5, то теперь для удешевления строительства такие запасы практически не вводятся (хотя это, вообще говоря, тоже требование нормативных документов). В результате малейшее нарушение (иногда неизбежное) технологии или организации строительства, воздействие гидрометеорологических факторов, имеющих более высокие показатели, чем расчетные на период строительства, приводят к авариям, разрушениям сооружений или их повреждениям.

3. Участилась практика «научного обоснования» уже разработанных проектов. То есть, когда сначала разрабатывается проект под деньги и пожелания заказчика, а потом он научно «обосновывается».

4. Имеются случаи нарушения технологии и очередности строительных работ, в основном связанные с порочной практикой разделения финансирования строительства гидротехнических сооружений на федеральные и инвестиционные составляющие.

Очевидно, что приведенные негативные моменты относятся исключительно к так называемому человеческому фактору. Дело не в «потеплении климата» или «подъеме уровня Мирового океана», а исключительно в управлении и организации проектно-строительных работ.

### Литература

1. Шахин В. М., Радионов А. Е. О научном обосновании морского гидротехнического строительства в Сочинском регионе // *Гидротехника*. 2012. № 3. С. 46–48.
2. СНиП 2.06.04-82\*. *Нагрузки и воздействия на гидротехнические сооружения (волновые, ледовые и от судов)*. Госстрой СССР. М.: Стройиздат, 1995.
3. *Руководство по расчету элементов гидрологического режима в прибрежной зоне морей и в устьях рек при инженерных изысканиях*. Л.: Гидрометеоиздат, 1978.
4. *Проектирование морских берегозащитных сооружений*. СП 32-103-97. М.: Трансстрой, 1998.
5. Макаров К. Н., Мигоренко А. В. О негативных тенденциях в берегозащите на Черноморском побережье Краснодарского края // *Гидротехника* 2011. № 4. С. 40–42.

Журнал «Гидротехника», № 4 (29)/2012





## **КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС «ENJOY ANTOFAGASTA»** г. АНТОФАГАСТА, ЧИЛИ

В курортный комплекс сети отелей «Enjoy», расположенный в городе-порте Антофагаста, входят пятизвездочная гостиница с большим подземным паркингом, а также казино. Гидроизоляция фундамента комплекса была выполнена с применением материалов системы Пенетрон, предусмотренных проектом.



## **АВТОДРОМ «MOSCOW RACEWAY»** г. МОСКВА, РОССИЯ

Торжественное открытие многофункционального автодрома «Moscow Raceway» состоялось летом 2012 года. Это целый комплекс сооружений, выполненных из железобетонных конструкций. Материалы системы Пенетрон применялись для гидроизоляции закрытых резервуаров водозаборного узла, технических помещений, основного подземного перехода, лифтовых шахт.



# ПЕНЕТРОНОМ



Жилой дом,  
г. Кострома, Россия.  
Поставка материалов и  
выполнение  
гидроизоляционных работ –  
ГК «Твой город»  
(г. Кострома, Россия).

До начала работ



По окончании работ



# PENETRON<sup>®</sup>

INTEGRAL CAPILLARY CONCRETE WATERPROOFING SYSTEMS



**January**

S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

**February**

S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

**March**

S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

**April**

S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

**July**

S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

**August**

S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

YEAR OF THE SNAKE

# 2013





### May

S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

### June

S	M	T	W	T	F	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

### September

S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

### October

S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

### November

S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

### December

S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



# ОБРАБОТАНО

Магазин,  
г. Комсомольск,  
Полтавская обл., Украина.

Поставка материалов и  
выполнение  
гидроизоляционных работ –  
ЧП «ВЕМАКС» (г. Кременчуг,  
Полтавская обл., Украина).



До начала работ



По окончании работ







## ДЕЛОВОЙ РАЙОН «БУЛЬВАР»

г. КЕЙПТАУН, ЮАР

В семи отдельных зданиях, построенных в бизнес-районе «Бульвар», сосредоточено 36 тысяч квадратных метров коммерческих площадей. Трехуровневый паркинг высокого класса является общим для всех зданий, объединенных единым фундаментом. Для его защиты от проникновения воды при бетонировании была использована гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».



## ФРАНЦУЗСКАЯ ШКОЛА КАВКАЗА

г. ТБИЛИСИ, ГРУЗИЯ

В столице Грузии открылось новое здание школы, где преподавание ведется по французской системе. На этом престижном объекте использовались передовые технологии строительства. Для гидроизоляции бассейна, расположенного внутри здания, а также на других ответственных участках были применены материалы линейки Пенетрон, обеспечившие 100% защиту железобетонных конструкций от воды.

# ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: НЕПРОСТОЙ ПУТЬ

УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД В РОССИИ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ». УСПЕШНОСТЬ ЕГО РЕШЕНИЯ ЗАВИСИТ ОТ МНОГИХ ФАКТОРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ, ПО-НАСТОЯЩЕМУ ИННОВАЦИОННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ТЕХНОЛОГИЙ. ЭТА ПРОБЛЕМА – ОДНА ИЗ САМЫХ ОБСУЖДАЕМЫХ В СТРОИТЕЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ, ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ ПРОВЕДЕНИЕМ МНОЖЕСТВА МАСШТАБНЫХ ОБЩЕРОССИЙСКИХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ФОРУМОВ, ВЫСТАВОК, КОНФЕРЕНЦИЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ ИННОВАЦИЯМ.

Понимание проблемы, однако, еще не означает, что она будет решаться в кратчайшие сроки. Консервативности строительной отрасли в отношении инноваций, конечно, находится объяснение. Так, например, недостатки новой технологии можно выявить только в процессе длительной эксплуатации здания. Кроме того, строители осознают высокую степень ответственности за жизнь большого количества людей. В то же время многие новые технические решения, которые с таким трудом внедряются в России и называются у нас инновациями, давно и успешно применяются во всем мире.

Это касается, в частности, и проникающей гидроизоляции Пенетрон, которая используется на объектах различной сложности на протяжении десятков лет практически на всех континентах. В нашей стране ее внедрение набирает обороты благодаря активной деятельности ГК «Пенетрон-Россия» и ее дилеров, работающих в самых разных уголках нашей страны, а также государствах ближнего зарубежья.

На территории Костромской области продвижением брен-

да Пенетрон занимается ГК «Твой город». О том, как началась деятельность компании в сфере гидроизоляции, об опыте внедрения инновационной технологии рассказывает ее генеральный директор Сергей Харитонов: «В 2008 году нами было принято решение сконцентрироваться на поиске и внедрении инновационных технологий. Инстинктивно была выбрана именно строительная отрасль, в то время находившаяся в депрессивном состоянии не только в Костромской области, но и в России в целом, в частности, из-за экономического кризиса. Казалось бы, не самое удачное время для развития инноваций. Но анализ отрасли показал: рынок строительных материалов в регионе, технологии проведения различных видов работ устарели и отстают в развитии от мировых показателей на несколько десятков лет. В Костромской области рынок не был заполнен совершенно. Одной из первых нас заинтересовала технология Пенетрон. В то время она была действительно новой и неизвестной на территории нашего региона.

Мы вступили на путь внедрения технологии проникаю-



Переливной канал, г. Галич



До ремонта



По окончании восстановительных работ





щей гидроизоляции и тут же столкнулись с принципом строительного рынка, который в то время преобладал в области: «Главное – дешево». Заказчикам не хотелось применять эффективные и современные технологии. Маститые строители, опираясь на опыт десятилетий, скептически относились и к нам, и к предлагаемой технологии. Предстоял долгий путь... Начали мы с того, что провели демонстрационные работы – взяли объект, где бесплатно провели работы по гидроизоляции. Это достаточно крупное предприятие, и мнение главного инженера, отраженное в отзыве о гидроизоляционных работах и эффективности материала, стало нашей первой «визитной карточкой», которая сыграла огромную роль. Началась работа с проектными организациями региона, многочисленные семинары, переговоры со строительными организациями. Дело планомерно развивалось – объем заказов начал возрастать.


Сотрудничество с лидером рынка проникающей гидроизоляции – ГК «Пенетрон-Россия» – определило уровень, которому нам пришлось соответствовать. После «пилотного» объекта и активной работы по привлечению клиентов мы получили первый крупный, как нам тогда казалось, заказ – устройство гидроизоляции цокольного этажа многоквартирного дома. Объект показался нам невероятно сложным – уровень грунтовых вод был намного выше уровня «нулевой отметки» помещений, которые требовалось гидроизолировать. Кроме того, нужно было осуществить дополнительное заглубление в грунт для заливки емкостей под различные коммуникации – помещение реконструировалось для размещения заведения общественного питания. Именно на этом объекте мы набрали свои первые шишки, но зато опыт, полученный тогда, стал для нас базовым.

Далее последовали более интересные и серьезные объ-

екты. Особенно показательными стали для нас работы, выполненные на переливном канале в г. Галиче Костромской области. Состояние объекта было аварийным. С откачкой воды не справлялись две мощные помпы. Но материалы Пенетрон справились с поставленной задачей – канал удалось гидроизолировать при наличии постоянного давления воды на глубине 5 метров.

После этого объекта работы по восстановлению бетонного плавучего дебаркадера уже не казались нам особенно сложной задачей. Единственным моментом, с которым были связаны переживания, стал момент, когда во время проведения работ в одном из помещений дебаркадера одновременно в четырех местах проявились напорные течи. Если бы не эффективность материала «Пенеплаг», его способность оперативно останавливать напорные течи и сообразительность наших специалистов... Справились и здесь! В конечном счете заказчик остался доволен результатом нашей работы и в следующем году намерен провести ремонт еще одного похожего объекта.

Что касается перспектив внедрения инноваций – они, бесспорно, будут вытеснять устаревшие технологии и материалы. Когда-то обработка металла и телеграфное сообщение были инновацией. Так же и теперь: технологии проникающей гидроизоляции, композиты и полимеры сменяют в строительстве устаревшие материалы и технологии. Перспективная инновация становится «классической» технологией, а малоэффективная – просто не находит распространения. Наш несомненный успех сегодня в том, что Пенетрон становится для нашего региона «классической» технологией гидроизоляции.

«...Инновация отличает лидера от догоняющего...» – так говорил Стив Джобс – признанный инноватор нашего времени. Группа компаний «Твой город» уже потому является лидером, что передовые технологии – наша специализация». 



Плавучий дебаркадер



До ремонта



По окончании ремонтных работ



# ПЕНЕТРОН ПОМОГАЕТ АГРОПРОМУ

**СОВРЕМЕННЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ ОТЛИЧАЮТСЯ СЛОЖНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ, ЧТО СПОСОБСТВУЕТ УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМОВ ПРОДУКЦИИ И ПОВЫШЕНИЮ ЕЁ КАЧЕСТВА. ОДНАКО СООТВЕТСТВОВАТЬ ЕВРОПЕЙСКИМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ НОРМАМ УДАЕТСЯ ДАЛЕКО НЕ КАЖДОМУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ. ЛИШЬ УДЕЛЯЯ МАКСИМАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ ВСЕМ АСПЕКТАМ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА – ОТ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТА КОМПЛЕКСА В СООТВЕТСТВИИ С СОВРЕМЕННЫМИ НОРМАМИ ДО ОСНАЩЕНИЯ ЕГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ, МОЖНО ДОБИТЬСЯ СЕРЬЕЗНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ.**

Безусловно, самого серьезного отношения заслуживает также выбор строительных и, в частности, гидроизоляционных материалов и технологий при возведении объектов, входящих в состав агропромышленных комплексов. Это позволит в дальнейшем избежать остановок производства, потерь продукции и связанных с этим значительных убытков. Помимо влияния грунтовых вод и знакопеременных температур, на состоянии бетонных и железобетонных конструкций объектов АПК сказывается еще и постоянное воздействие агрессивных сред, образованных в результате деятельности этих предприятий. Коррозия бетона и арматуры может привести к значительному снижению эксплуатационных характеристик зданий или их частей. Для огромного количества объектов АПК абсолютная герметичность является важнейшим условием их нормального функционирования – это различные резервуары (для питьевой воды, хранения воды для полива, осветленных стоков), самосплавные системы навозоудаления, насосные станции, силосные и иловые площадки, открытые и закрытые пожарные водоемы, мелиоративные системы и их компоненты. Еще одним важным критерием выбора оптимальной технологии, применяемой при сооружении или реконструкции объектов агропрома, является экологическая безопасность.

Опираясь на многолетний опыт применения, можно с уверенностью сказать, что среди технологий антикоррозионной и гидроизоляционной защиты объектов агропромышленного комплекса одной из эффективных является система материалов Пенетрон. Ее использование позволяет значительно

повысить водонепроницаемость, морозостойкость, прочность бетонных конструкций и их частей, особенно при воздействии агрессивной среды, и обеспечить максимально возможный межремонтный срок эксплуатации сооружений. Проникающая гидроизоляция Пенетрон успешно работает в тепличной отрасли АПК, рыбоводстве и животноводстве.

Животноводство как отрасль является одной из важных составляющих экономики. Для ГК «Пенетрон-Россия» сотрудничество с предприятиями агропромышленного комплекса началось давно. С высокой эффективностью применялась проникающая гидроизоляция на птицекомбинатах Ставропольского края, Брянской области, свинофермах Челябинской области и Алтайского края, а также в странах ближнего зарубежья, в частности, в Латвии.

В настоящее время интенсивное развитие сельского хозяйства наблюдается в Северо-Западном федеральном округе. Большинство крупных инвестиционных проектов касается именно этой отрасли экономики. Только в Новгородской области сейчас ведется строительство сразу трех птицекомбинатов федерального значения. В период с 2010 по 2012 гг. поэтапно был запущен в эксплуатацию откормочный и репродукционный свинокомплекс «Устьволмский», охватывающий все этапы производства качественной свинины: от организации селекционного центра для создания собственной генетической основы поголовья, строительства комбикормового завода, собственной бойни, посевных угодий, учебно-производственной фермы и нескольких фермерских хозяйств до поставок мяса в магазины и на переработку.





Система навозоудаления через решетчатые полы из стойла для супоросых свиноматок

Летом 2012 года служба технического надзора за строительством Группы компаний «Пулковский», осуществлявшей возведение свинокомплекса, обратилась к дилеру ГК «Пенетрон-Россия» в Новгородской области – ООО «Сивил Инжиниринг». Необходимо было решить возникшие на объекте проблемы с гидроизоляцией. На стадии проектирования не предполагалось использования для обеспечения водонепроницаемости бетонных и железобетонных конструкций материалов системы Пенетрон. Проектом предусматривалось применение товарного бетона с маркой по водонепроницаемости W6. Когда началась сдача объекта в эксплуатацию, выяснилось отсутствие герметичности монолитных и сборных железобетонных ванн системы навозоудаления. Кроме того, в нескольких десятках колодцев по сбору навоза обнаружилось напорные течи в узлах ввода технологических пластиковых трубопроводов в железобетонные колодцы. В подготовке к сдаче в эксплуатацию репродуктора для выращивания молодого поголовья заказчик боролся за каждый день, ведь в сельском хозяйстве особенно важна сезонность, как в мудрой посло-

вице про цыплят. Сотрудники ООО «Сивил Инжиниринг» организовали поставку необходимых материалов на объект и на месте провели обучение строителей по их применению. Добиться полной герметизации самосплавной системы, состоящей из железобетонных ванн, ПВХ-труб, колодцев, КНС для стоков, удалось за считанные дни. Заказчик получил комплексное решение проблемы, а строители – ценный опыт работы с современными материалами для гидроизоляции.

Очень важным аспектом в выборе той или иной гидроизоляционной технологии, особенно для современных крупных предприятий АПК России, является соотношение цена/качество. В случае со свинокомплексом «Устьволмским» заказчику и генподрядчику были доступны различные технологии для решения проблемы, но гидроизоляция бетонных чаш была выполнена материалами Пенетрон, как наиболее эффективным, экономичным и технологичным способом. Устранение напорных течей в железобетонных конструкциях и в подземных инженерных коммуникациях для материалов системы Пенетрон – привычное дело. Агрессивные условия эксплуатации и высокие требования к герметичности – в пределах их технических возможностей.

По результатам применения Пенетрона на объекте «Устьволмский» сотрудниками ООО «Сивил Инжиниринг» была проведена встреча с инженерами-конструкторами организации, разрабатывавшей данный проект. Таким образом, ценный опыт по гидроизоляции одного объекта удалось распространить на другие аналогичные случаи. Проектировщики получили в свой арсенал комплексное решение специфических задач, одновременно эффективное и экономически оправданное.

Из-за простоты применения, надежности и долговечности гидроизоляционная система проникающего действия Пенетрон – одна из технологий, ставших надежным помощником предприятиям агропромышленного комплекса.



Приемный колодец системы навозоудаления, размещенный над общим коллектором





# «ТАНЕКО»: КАКАЯ НЕФТЬ БЕЗ ПЕНЕТРОНА?

**ПЛОХОЙ БЕНЗИН ИЛИ СОЛЯРА. УБИТЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ДОРОГОГО АВТОМОБИЛЯ. КТО ИЗ РОССИЙСКИХ АВТОЛЮБИТЕЛЕЙ НЕ СТАЛКИВАЛСЯ С ЭТОЙ ПРОБЛЕМОЙ? СТРАННО, ЧТО ГОСУДАРСТВО, ДОБЫВАЮЩЕЕ БОЛЕЕ ПЯТИСОТ МИЛЛИОНОВ ТОНН НЕФТИ В ГОД, ТАК И НЕ НАЛАДИЛО КАЧЕСТВЕННУЮ ПЕРЕРАБОТКУ ЧЕРНОГО ЗОЛОТА. ВПРОЧЕМ, СЕГОДНЯ СИТУАЦИЮ ПЫТАЮТСЯ ПЕРЕЛОМИТЬ. ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОЕКТОВ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ЦЕЛОГО КОМПЛЕКСА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ И НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ЗАВОДОВ «ТАНЕКО» В ТАТАРСТАНЕ.**

Серьезных объектов нефтепереработки в России не строили уже тридцать лет. Так что грандиозные работы в крупном промышленном городе Нижнекамске – сердце нефтедобывающего Татарстана – самая настоящая первая ласточка. Масштаб проекта поражает. Комплекс включает заводы первичной и глубокой переработки нефти, а также суперсовременное нефтехимическое производство. Строительство первой очереди, начатое в 2008-м и завершившееся в 2012 году, обошлось в 200 миллиардов рублей. Дальнейшие работы потребуют сопоставимых по размеру инвестиций. Уже сейчас комплекс способен перерабатывать до семи миллионов тонн нефти в год. Причем объемы будут расти с введением новых мощностей. Закончить строительство планируют к 2016 году. Темпы не снижают: ежедневно на стройплощадке трудятся две с половиной тысячи человек.

Специалисты хорошо знают, что такое масштабное строительство не может обойтись без надежной гидроизоляции. Можно, конечно, отделаться дедушкиными средствами, но тогда все инвестиции пойдут насмарку: устранять протечки и восстанавливать поврежденный бетон придется уже через пять – десять лет. К счастью, возведение объектов нефтеперерабатывающего комплекса доверили настоящим профессионалам. В их числе компания «ТехноСтрой-ПоволжьеНК». Она давно работает на строительном рынке и выполняет все виды работ, начиная с нулевого цикла и заканчивая отделкой.

– Для нас строительство такого объекта – это огромная ответственность. И мы применяем здесь только современные, но при этом прошедшие проверку временем материалы, в эффективности которых уверены, – рассказывает директор «ТехноСтрой-ПоволжьеНК» Насых Муртазин. – По секрету могу сказать, что в проект была заложена не самая лучшая, на наш взгляд, гидроизоляция. Поэтому мы сделали официальный запрос о возможности ее замены на Пенетрон и получили согласие проектировщиков. Почему Пенетрон? Дело в том, что это проверенные материалы, которые доказали свою эффективность. Кроме того, они удобны и просты в использовании. Мы применили их при строительстве водоблока № 1 и блока производства серы. Сейчас, кстати, идут работы по возведению второго водоблока.

С легкой руки специалистов «ТехноСтрой-ПоволжьеНК» материалы системы Пенетрон применяют на объектах «ТАНЕКО» с августа 2009 года. Проникающая гидроизоляция защищает от влаги фундаменты и полы производственных помещений, колодцы и резервуары. Со всем недавно закончена работа по гидроизоляции трех градирен и насосных станций. Общая площадь обработанных Пенетроном поверхностей на данных объектах превысила четыре тысячи квадратных метров. Поставки материалов осуществляет компания «Пенетрон-Казань».

– Проникающая гидроизоляция системы Пенетрон все чаще используется при строительстве и реконструкции наи-





более важных промышленных объектов Татарстана, – отмечает директор «Пенетрон-Казань» Анатолий Ермолаев. – Мы поставляли материалы для реконструкции Карабашской ГЭС и Казанской ТЭЦ-2, а также для строительства и ремонта многих объектов казанского водоканала. Особо отмечу, что Пенетрон использовался на Альметьевском и Минибаяевском газоперерабатывающих заводах, принадлежащих компании «Татнефть». Так что «ТАНЕКО» далеко не первый для нас объект нефтегазовой отрасли, но, бесспорно, самый масштабный!

Безусловно, строящийся сейчас комплекс «ТАНЕКО» стратегически важен не только для Татарстана, но и для всей России. Ведь – в конечном счете – он позволит выработать до двадцати видов продукции глубокой переработки нефти. Так что вскоре российский рынок будет ежегодно получать почти миллион тонн бензина и семь миллионов тонн дизтоплива. В качестве этих продуктов можно не сомневаться. Так же как и в надежности гидроизоляции нового нефтеперерабатывающего комплекса.







# УСТРОЙСТВО ГЕРМЕТИЗАЦИИ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ТРУБ БОЛЬШОГО ДИАМЕТРА

**НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО НАРЯДУ С ЖЕЛЕЗОБЕТОНОМ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ СЕГОДНЯ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ И ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОН ПО-ПРЕЖНЕМУ ВОСТРЕБОВАН. ПРИ НАРУШЕНИИ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ ТАКИХ ТРУБОПРОВОДОВ НА ПОМОЩЬ ПРИХОДЯТ МАТЕРИАЛЫ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН.**

## АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

С превращением небольших городов в мегаполисы в конце XIX века для обеспечения бесперебойной подачи воды появилась потребность в трубах большого диаметра. С развитием производства и усовершенствованием технологического процесса стали выпускать трубы, диаметр которых достигает 1200, 1800 мм и более.

Успешный и продолжительный опыт эксплуатации в инженерных коммуникациях убедительно доказал, что железобетон продолжает оставаться одним из наиболее предпочтительных материалов для производства широкого сегмента труб.

Так, в Западной Европе в канализации пластик используется в основном для труб диаметром до 250 мм при прокладке придомовых сетей. Для магистральных трубопроводов, с диаметром труб от 300 до 600 мм, используются керамика и железобетон, и чем диаметр трубы больше, тем выше доля железобетона. Причина очевидна – нагрузки, которые испытывают магистральные трубопроводы, пластик выдерживает хуже железобетона.

В России железобетонные трубы имеют три основные области применения: напорные водопроводные и водоводные системы и промышленно-бытовая, бытовая, ливневая безнапорная канализация, а также трубопроводные системы инженерных коммуникаций.

Если вода агрессивна к бетону, то, согласно ГОСТ 6482-88 «Трубы железобетонные безнапорные», проектом долж-

ны предусматриваться меры защиты. Но на практике этого зачастую не происходит. Если в неагрессивных средах срок службы бетона составляет 50 лет и выше, то в слабоагрессивных он снижается до 20 – 30. В среднеагрессивных средах срок службы еще ниже, в связи с чем следует использовать методы вторичной антикоррозийной защиты.

О резком снижении надежности трубопроводов стали свидетельствовать участвовавшие аварии водоводных и канализационных систем. По официальным данным примерно 60% трубопроводов уже подвержены коррозии, а 10% находятся в предаварийном состоянии и требуют ремонта.

Помимо коррозионных процессов, происходящих при эксплуатации трубопроводов, причиной нарушения водонепроницаемости может стать некачественное выполнение герметизации стыкового соединения между трубами.

В качестве герметизирующих материалов по старинке принято использовать пенку с последующей заделкой цементно-песчаным раствором. При этом, являясь сложной, а главное, ненадежной технологической операцией, такой способ зачеканки требует высокого качества производства работ. Хотя более простым и надежным является находящее все большее применение уплотнение стыковых соединений с помощью резиновых уплотнительных колец.

Во время отсыпки насыпи или при осадке грунта бетонные трубы испытывают значительные деформации, что зачастую приводит к нарушению герметичности стыкового





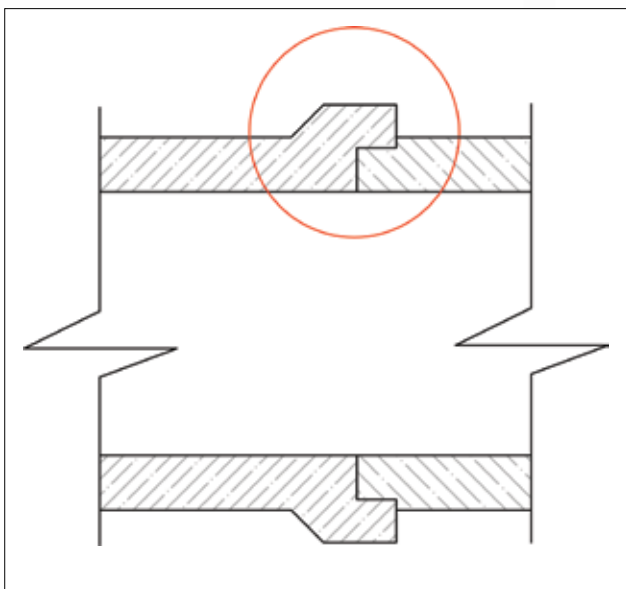
соединения между трубами и последующим протечкам при эксплуатации. Только после нескольких лет эксплуатации, когда стабилизируются процессы осадки и продольные деформации труб, рекомендуется заполнять стыковые соединения цементным раствором.

Ниже приведен альтернативный вариант устройства ги-

дроизоляции стыкового соединения между железобетонными трубами большого диаметра, применяемый как при выполнении ремонтных работ, так и при новом строительстве магистральных трубопроводов. В данном варианте используется бентонитовая саморасширяющаяся прокладка «Пенебар».

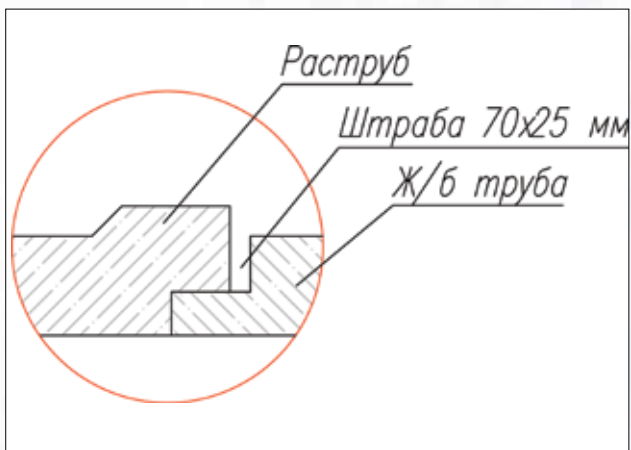
## ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

При ремонте железобетонных безнапорных раструбовых труб большого диаметра (диаметр свыше 2400 мм) часто приходится сталкиваться с нарушением герметичности раструбного соединения – резиновый уплотнитель смещается, и вследствие чего наблюдаются протечки в месте контакта смонтированных труб.



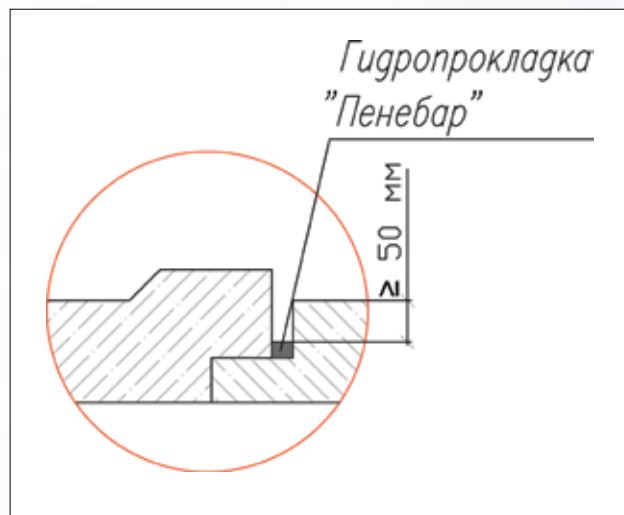
### I ЭТАП: ПОДГОТОВКА ПОВЕРХНОСТИ

1. С внешней стороны по всей длине стыка между железобетонными трубами выполнить штрабы П-образной конфигурации сечением 70x25 мм с использованием углошлифовальной машины, перфоратора или другого инструмента.



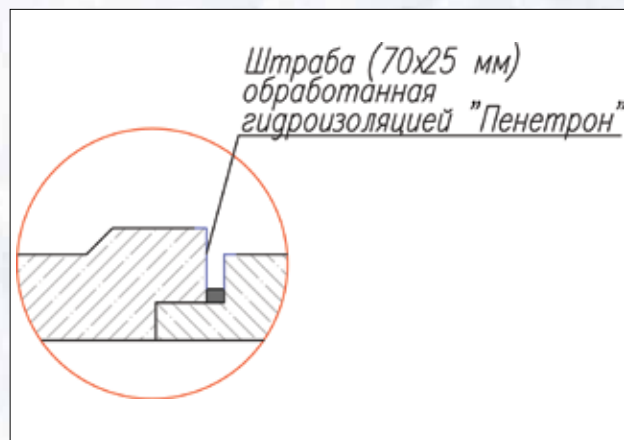
2. Очистить получившуюся штрабу и поверхность бе-

тона с помощью щетки с металлическим ворсом от грязи (при ее наличии), пыли и бетонной крошки. Кромки стыка должны быть структурно прочными и чистыми.



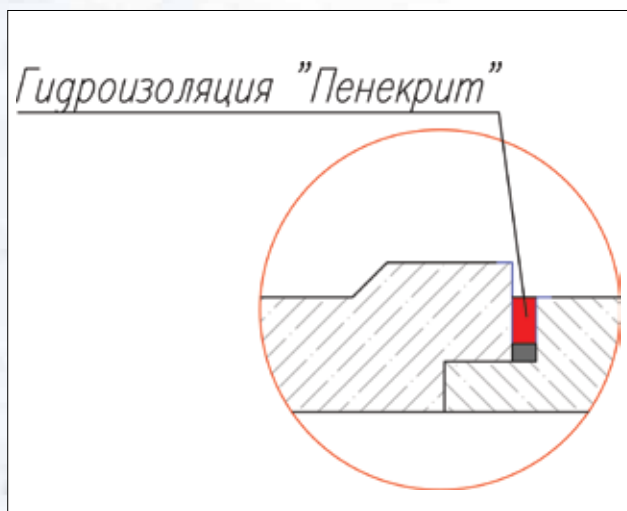
### II ЭТАП: ГЕРМЕТИЗАЦИЯ СТЫКОВ

1. Подготовленные штрабы увлажнить.
2. Удалить антиадгезионную бумагу с поверхности гидропрокладки «Пенебар».
3. Уложить гидропрокладку в полость штрабы.
4. Приготовить раствор гидроизоляционного материала проникающего действия «Пенетрон».



5. Прогрунтовать штрабу раствором материала «Пенетрон» в один слой кистью из синтетического волокна.
6. Приготовить раствор шовного материала «Пенекрит». Плотно заполнить им оставшуюся полость штрабы (расход материала 1,5 кг/м<sup>3</sup> при сечении штрабы 25x25 мм).

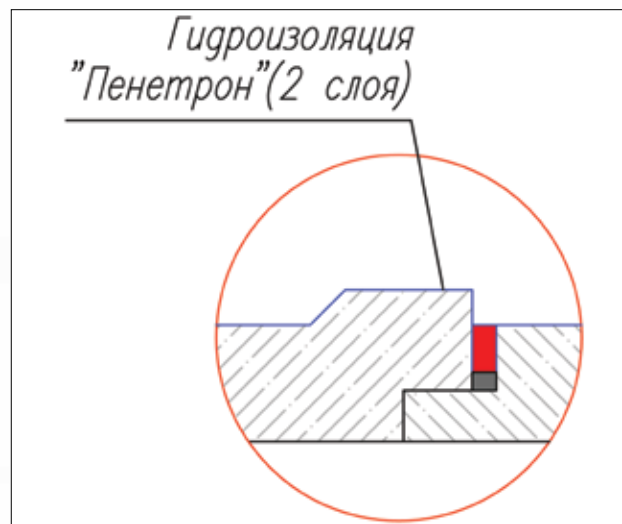




7. После затвердевания раствора материала «Пенекрит» тщательно увлажнить поверхность бетона.

8. Приготовить раствор гидроизоляционного материала проникающего действия «Пенетрон» и нанести его в два слоя кистью из синтетического волокна на бетонную поверхность.

9. Первый слой материала «Пенетрон» нанести на влажный бетон (расход материала  $600 \text{ г/м}^2$ ). Второй слой нанести на свежий, но уже схватившийся первый слой (расход материала  $400 \text{ г/м}^2$ ).



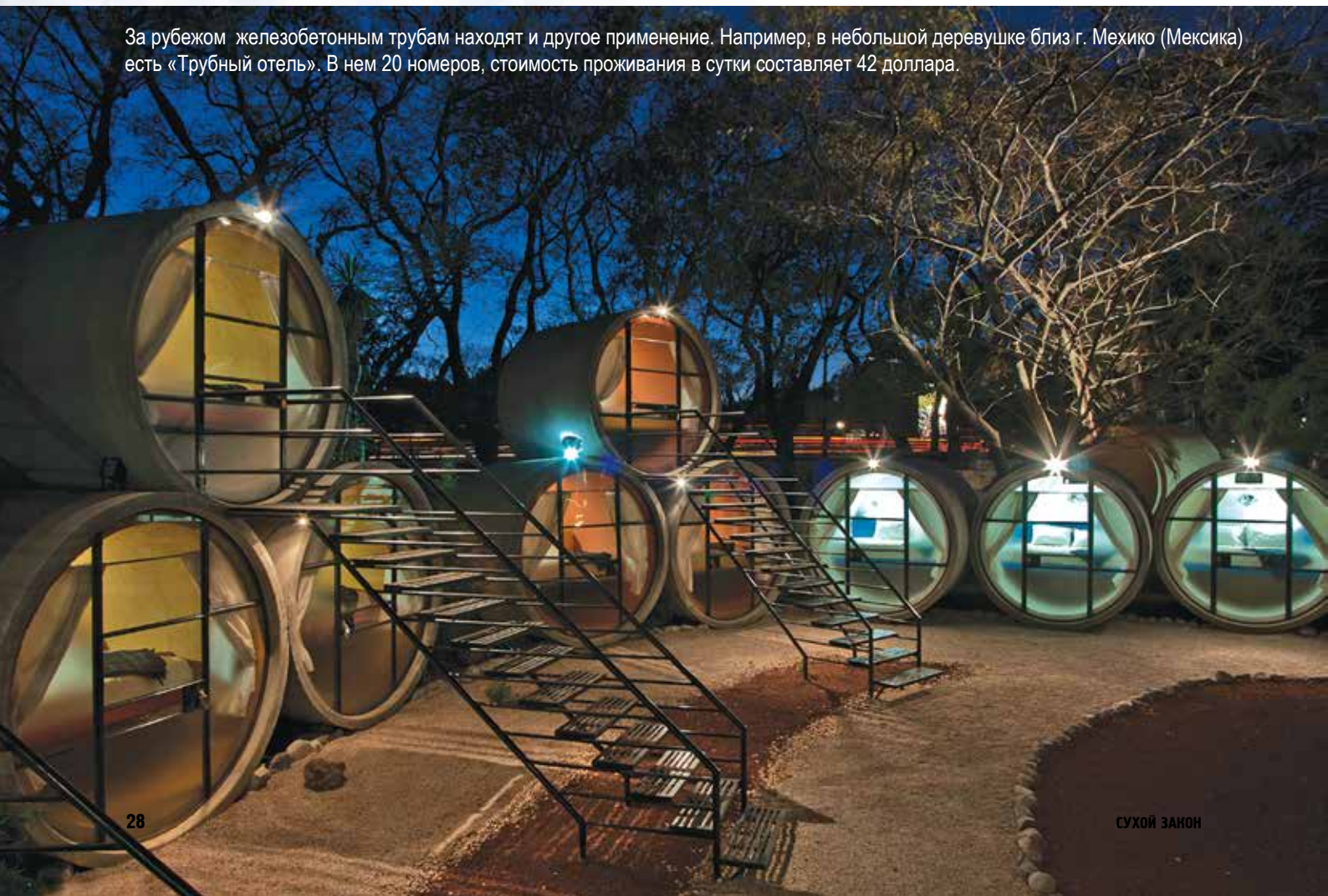
### III ЭТАП: УХОД ЗА ПОВЕРХНОСТЬЮ

1. Обработанные поверхности следует защищать от механических воздействий и отрицательных температур в течение 3 суток.

2. При этом необходимо следить за тем, чтобы обработанные материалами системы «Пенетрон» поверхности в течение 3 суток оставались влажными, не должно наблюдаться растрескивания и шелушения покрытия.

3. Для увлажнения обработанных поверхностей обычно используются следующие методы: водное распыление, укрытие бетонной поверхности полиэтиленовой пленкой.

За рубежом железобетонным трубам находят и другое применение. Например, в небольшой деревушке близ г. Мехико (Мексика) есть «Трубный отель». В нем 20 номеров, стоимость проживания в сутки составляет 42 доллара.





# ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН: ОТ СОЗДАНИЯ ДО ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ

ВПОЛНЕ ВЕРОЯТНО, ЧТО СКОРО ТОРГОВЛЯ САМЫМИ РАЗНООБРАЗНЫМИ ТОВАРАМИ СТАНЕТ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ВСЕМИРНОЙ ПАУТИНЫ. ЭТО ЗАКОНОМЕРНО, ПОТОМУ ЧТО ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ИМЕЕТ НЕМАЛО ПРЕИМУЩЕСТВ. ТЕХ, КТО ПРОДАЕТ, ОН ИЗБАВЛЯЕТ ОТ НЕОБХОДИМОСТИ СОДЕРЖАТЬ НАСТОЯЩИЙ ТОРГОВЫЙ ЗАЛ И ШТАТ ПРОДАВЦОВ, А ПОКУПАТЕЛЯМ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ ЗАВИСИТ ОТ СПЕЦИФИКИ РЕАЛИЗУЕМОГО ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ ПРОДУКТА. КАК ДЕЙСТВОВАТЬ В ТАКИХ СЛУЧАЯХ, МЫ ОБСУЖДАЕМ СЕГОДНЯ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ ИТ-БИЗНЕСА И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ДИЛЕРСКИХ КОМПАНИЙ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ».

**Ред.**

Наше сегодняшнее заседание должно помочь определиться в направлениях развития Интернет-магазина, продающего материалы системы Пенетрон. Начнем, пожалуй, с достаточно общего вопроса – почему одни сайты продают, а другие – нет?

**Сергей НАЙМУШИН**

Чтобы не быть голословным и ответить на этот вопрос применительно к конкретному сайту, нужно произвести соответствующие измерения, которые позволят сделать какие-то выводы. Причины неэффективности сайта могут заключаться и в том, как он выглядит, как структурирован, и крыться в самом бизнесе. В данном случае важно, как говорится, «не измерять среднюю температуру по больнице», а провести точечные измерения с помощью средств Интернет-аналитики. Это позволит разобраться, на каком этапе возникают проблемы.

**Марк КАНТОР**

Согласен, что для постановки диагноза требуется посмотреть на конкретный сайт. Однако я считаю, что даже если сайт замечательный – не факт, что он будет продавать, потому что продают люди.

**Ред.**

Что значит – «продают люди», если дело касается Интернет-магазина?

**Михаил ГОРБАЧЕВ**

Например, вы оставили на сайте заявку, а ее обработали только через час. При этом на другом сайте это было сделано за 10 минут. В данном случае человеческий фактор сыграл против.

**Николай УЛАНОВ**

Есть ли какие-то среднестатистические данные, сколько человек должны обслуживать Интернет-магазин? И сколько минут минимально/максимально должен обрабатываться заказ? Я сам сталкивался не раз, когда на твою заявку отвечают через сутки, – это, на мой взгляд, недопустимо.

**Марк КАНТОР**

Независимо от сферы деятельности компании, в которую я обращаюсь, если через 10 минут после оформления заявки мне не перезвонил менеджер, я подумаю, что эта компания работает плохо.

**Игорь КУЗНЕЦОВ**

Думаю, время обработки заявки должно составлять 10 – 15 минут.

**Марк КАНТОР**

В ином случае создается впечатление, что ни руководители отдела продаж, ни менеджеры не работают.

**Артем МАЙЕР**

**А как быть при большой загруженности? Например, поступило 150 заявок, а обработать их должны два человека?**

**Марк КАНТОР**

Ну, здесь-то, по-моему, проблема очевидна... С другой стороны, вряд ли 150 заявок будут оставлены одновременно.

**Антон ВЕРШИННИН**

Мы говорим сейчас о том, что клиент просто оставляет заявку с помощью специальной формы на сайте. При большом количестве заявок, конечно, нерационально использовать всего двух сотрудников, потому что здесь фактор времени очень важен. Но мы ведь обсуждаем проблему эффективности Интернет-магазинов, а это совсем другое. Клиент не будет одновременно в несколько Интернет-магазинов делать заказ одного и того же товара и ждать, кто его быстрее обслужит.

**Марк КАНТОР**

В каком-то смысле пользоваться Интернет-магазином проще: выбрали определенный товар, его параметры, цвет и т.д., определились с количеством и все, тут даже менеджер не нужен, достаточно оператора. Главное, подтвердить клиенту, что его заказ принят и будет доставлен.

**Антон ВЕРШИННИН**

Наверное, нужно изначально определиться, чего вы хо-





## УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА:

**Игорь КУЗНЕЦОВ**,  
представитель ООО «Пенетрон-Северстрой», г. Сургут  
**Сергей НАЙМУШИН**,  
руководитель направления продвижения компании «JetStyle»  
**Николай УЛАНОВ**,  
генеральный директор ООО «Пенетрон-Урал», г. Екатеринбург  
**Артем МАЙЕР**,  
менеджер компании «Майя», г. Екатеринбург

**Михаил ГОРБАЧЕВ**,  
компания «ControlStyle», старший менеджер  
**Марк КАНТОР**,  
компания «ControlStyle», руководитель отдела продаж  
**Виталий ЧЕБУРАХА**,  
руководитель отдела производства веб-сайтов компании «Айтекс»  
**Антон ВЕРШИННИН**,  
руководитель отдела продаж веб-сайтов компании «Айтекс»



тите: будет ли ваш сайт «витриной» в Интернете, куда собираются заявки, или отдельным бизнесом, полноценным Интернет-магазином. Потому что в области разработки и продвижения сайтов это очень четко разделяется. Одно дело, когда у вас есть успешный бизнес, вам звонят, отправляют заявку факсом или по электронной почте, и продажи идут. И в дополнение вы делаете на своем сайте, условно говоря, кнопку «заказать через Интернет». Хотя часто эта форма для заявки размещена на сайте очень неудачно, ее сразу и не найдешь. Совсем другое дело, когда продажа через Интернет является отдельным ресурсом. На таком сайте все делается для того, чтобы склонить клиента к покупке. Он в принципе сделан по-другому.

**Ред.**

**Интернет-магазин предполагает круглосуточную работу?**

**Игорь КУЗНЕЦОВ**

Применительно к Пенетрону это не обязательно, достаточно рабочего времени.

**Ред.**

**В то же время человек должен знать, что, даже если он оставляет заказ в неурочное время, он будет**

**принят. Например, многие считают недостатком работы любой компании то, что в вечернее время она не использует автоответчик. А уж Интернет-торговля тем более должна идти бесперебойно, в том числе и в выходные дни?**

**Марк КАНТОР**

Совершенно нормально, когда заказ, принятый в неурочное время, обрабатывается на следующий день. Нам тоже заявки часто оставляют вечером. Допустим, человеку в рабочее время некогда этим заниматься, а вечером он спокойно все посмотрел, нашел, что ему нужно, и оставил заявку. Утром она будет обработана.

**Антон ВЕРШИННИН**

Есть возможность максимально автоматизировать все процессы. Допустим, заявка отправлена – приходит уведомление на телефон или электронную почту, сообщается, когда вам позвонят. Таким образом, у клиента не остается ощущения незавершенного диалога, при этом сотрудники Интернет-магазина даже не будут в этом задействованы. Человеческий фактор сводится к минимуму.

**Сергей НАЙМУШИН**

Необходимо отметить, что у строительных Интернет-ма-



газинов есть своя специфика. Часто они появляются у компаний, которые успешно торгуют стройматериалами, имеют несколько обычных точек продаж и в дополнение открывают еще и Интернет-магазин. Проблема, как правило, возникает из-за того, что в компании нет ответственного лица или отдельного подразделения, которое занималось бы Интернет-торговлей. Соответственно, все заявки попадают к менеджерам, которые занимаются и обычными продажами, и обработкой заявок. В таких случаях сложно отследить эффективность Интернет-магазина. Непонятно, что в него нужно вложить, а в чем нет необходимости. Это проблема на уровне бизнес-процессов. Другая проблема заключается в специфике самого товара. Для заказчика часто имеет принципиальное значение производитель продукции, возможность посмотреть товар воочию, обсудить его характеристики с менеджером. То есть в некоторых случаях невозможно скомплектовать заказ без этих нюансов. Поэтому на сайте должно быть указано, где можно посмотреть нужный товар (в офисах или магазинах).

#### **Антон ВЕРШИНIN**

Кроме оформления сайта и его продвижения многое зависит от того, кто является клиентом компании – юридические или физические лица. Разобравшись в этом вопросе, можно вести более конкретный разговор. Для юридического лица, которое к тому же регулярно делает большие заказы, все может быть упрощено, вплоть до того, чтобы нужно было просто нажать кнопку «Повторить заказ». У вас даже счет может быть для него готов заранее. Такой клиент уже не нуждается в общении с менеджерами.

#### **Виталий ЧЕБУРАХА**

Мы разрабатывали Интернет-магазины с огромными объемами реализации продукции. На этих сайтах можно оставить заявку на товар, на различные услуги. Благодаря рациональной организации работы таких сайтов, несмотря на миллионные обороты, их обслуживают всего несколько человек. На сайтах даже документооборот ведется полностью автоматически.

#### **Ред.**

**Торговать проще тем компаниям, что предлагают огромный выбор товара в разных категориях, к тому же достаточно понятного потребителю. А вот материалы Пенетрон для неподготовленного покупателя сложны. Можно ли при такой специфике продукта эффективно продавать его через Интернет-магазин?**

#### **Виталий ЧЕБУРАХА**

Конечно, это возможно. Исходя из каких-то заданных параметров, можно давать примерную стоимость товара, потом оформлять заказ в виде заявки, поступающей непосредственно к менеджеру, который связывается с клиентом и узнает все дополнительные детали по заказу.

#### **Михаил ГОРБАЧЕВ**

Это получается уже не совсем Интернет-магазин. Так сайт будет работать скорее как форма обратной связи.

#### **Антон ВЕРШИНIN**

С помощью сайта можно продвигать продукт тому, кто зашел на него по слову «гидроизоляция». Часть таких посе-

тителей, безусловно, перейдет в Интернет-магазин.

#### **Виталий ЧЕБУРАХА**

Я бы сравнил продажи Пенетрона с продажей автополиса Каско. Человек, не зная продукта в целом, выбирает какие-то его характеристики, которые составляют стоимость, а если там будут еще ясные и четкие пояснения, он может собрать конечный итоговый комплект именно того, что ему нужно. Пенетрон, я думаю, можно продавать по подобному принципу. Нужно просто разобраться, как удобнее это представить.

#### **Артем МАЙЕР**

Продавать через Интернет плитку проще. По крайней мере, человек обычно знает, сколько квадратных метров ему нужно, потом он выбирает цвет, форму, и заказ готов. Что касается Пенетрона, то многие до сих пор не понимают его особенностей.

#### **Марк КАНТОР**

В вашем случае нужно обеспечить информированность покупателя: плюсы и минусы материалов, как они работают – иначе ничего не получится. Мне кажется, сайт должен продвигать исключительно информацию, а не товар.

#### **Николай УЛАНОВ**

Дело в том, что без участия специалиста практически невозможно сделать расчет Пенетрона, даже если вы прочитаете на сайте две-три статьи. К сожалению, как бывает: клиент, не особенно вникая в детали, покупает Пенетрон как частное лицо. Обрабатывает проблемную поверхность, а желаемого результата не получает. Естественно, он убежден в том, что материал не работает. На самом деле он просто обработал кирпичную поверхность, а Пенетрон предназначен для бетонных конструкций. То есть клиент сам виноват, что не изучил все внимательно, но это не мешает ему критиковать наши материалы. А таких ситуаций допускать нельзя. Значит, обязательно нужна личная консультация при продаже Пенетрона. Нам не так важен сам факт продажи, как еще и успешность последующего использования Пенетрона. Хочется понять, как лучше продавать Пенетрон – через самостоятельный Интернет-магазин, или надо сделать специальную опцию на сайте компании.

#### **Виталий ЧЕБУРАХА**

Надо определить, насколько востребованы покупки Пенетрона через Интернет. Для этого можно посмотреть с помощью сервисов Яндекса, насколько часто встречается в запросах слово «Пенетрон» и в каких вариациях фраз. Например, «Пенетрон стоимость», «Пенетрон цена» и т.д.

#### **Марк КАНТОР**

Таким способом не удастся понять, кто делает этот запрос – люди, совсем не знакомые с материалами Пенетрон, или те, кто с ними работал, но какое-то время не покупал и теперь хочет уточнить цены.

#### **Антон ВЕРШИНIN**

Заказывать через Интернет в любом случае будут только те, кто уже знает, что это за товар.

#### **Николай УЛАНОВ**

Тот, кто берет материал не для себя, как правило, делает заявку по телефону. У него часто имеется общая заявка





на несколько десятков позиций, и, отметив те, что относятся к нашей компании, он отправляет ее нам. Интернет-магазин так работать не будет.

**Антон ВЕРШИННИН**

Значит, все-таки Интернет-магазин должен обслуживать конечных потребителей, частных лиц. Задача состоит в том, чтобы такой человек пришел на ваш сайт и вы сумели склонить его к покупке.

**Марк КАНТОР**

Главное, вывести человека на контакт, потому что это поможет избежать вышеупомянутых проблем, когда материал применялся неправильно.

**Сергей НАЙМУШИН**

Мне кажется, нельзя так ставить вопрос – нужен ли вам Интернет-магазин. Речь не идет о том, чтобы отказаться от корпоративного сайта в пользу Интернет-магазина, или наоборот. Сейчас существует возможность реализовывать на сайте разные пользовательские сценарии – можно управлять тем, как вы привлекаете клиентов, как они приходят к вам из Интернета. Соответственно, они могут попадать на разные страницы вашего сайта, и по определенным признакам в их поведении вы можете строить гипотезы об их дальнейших действиях. Если вы понимаете, что у вас при таком процессе продажи будет выше сумма чека и меньше негатива, это вполне нормальный путь. Возможно, для людей, которые покупают у вас регулярно, может быть отдельный сценарий, если это не разовая задача. С другой стороны, можно продумать несколько вариантов того, как предотвратить возможный негатив клиента, который будет гидроизолировать свой подвал. Например, отправить ему вместе с заказом памятку, как работать с материалом, чего делать нельзя.

**Игорь КУЗНЕЦОВ**

Может быть, нужно размещать обучающие материалы на страницах сайта. Снять видео, например.

**Михаил ГОРБАЧЕВ**

Клиент может купить Пенетрон, который, по его мнению, спасет его подвал, но видео смотреть может и не захотеть. А уж перекупщик точно смотреть не будет, и с теми, кому продает материал, вряд ли станет такой информацией делиться.

**Антон ВЕРШИННИН**

Напрашиваются два решения. Сделать Интернет-магазин для оптовиков, дополнительно заинтересовать их в автоматизации продаж на сайте (есть различные варианты). А вот для конечного покупателя на основном сайте должно быть как можно больше хорошо поданной информации. И различные ссылки: «закажи звонок», «сомневаешься – спроси у профессионала», «посмотри инструкцию».

**Виталий ЧЕБУРАХА**

Видео тоже нужно делать, но так, чтобы интересно было смотреть.

**Антон ВЕРШИННИН**

По логике, народ должен смотреть, ведь когда собираешься делать что-то в первый раз, всегда ищешь информацию в Интернете и ролики смотришь, чтобы правильно все сделать.

**Артем МАЙЕР**

Может, нужна еще функция «он-лайн консультант»?

**Марк КАНТОР**

На самом деле – это вариант. Я как раз не уверен, что человек пойдет смотреть видео или читать форумы. Я сам работал в сфере строительства достаточно долго и, когда сталкивался с новыми и более сложными продуктами, предпочитал заехать в офис компании и поговорить на месте с менеджером или хотя бы позвонить туда.

**Николай УЛАНОВ**

То есть, значит, нужны два независимых друг от друга сайта, с перекрестными ссылками?

**Антон ВЕРШИННИН**

Если ориентироваться на те две группы потребителей, что мы выделили, то – да.

**Сергей НАЙМУШИН**

Даже отдельная страница сайта может ответить на некоторые вопросы пользователя и склонить его к покупке. Потому что если страница соответствует его сценарию, то и она вполне может решать ряд каких-то задач. Мне кажется, нужны промежуточные шаги, которые человек может совершить до покупки. Нужно рассматривать варианты, которые позволят продлить контакт с пользователем сайта. Важно, что таким образом можно получить маркетинговую информацию о клиенте, понять, как с ним работать.

**Марк КАНТОР**

Это фактически то же, что он-лайн консультант.

**Сергей НАЙМУШИН**

Он-лайн консультант не получит данных клиента, каким бы хорошим менеджером по продажам он ни был. Значит, не удастся самим позвонить, напомнить о себе и т.д.

**Михаил ГОРБАЧЕВ**

К сожалению, нередко он-лайн консультант работает очень медленно. Бывает, оставишь сообщение, а тебе ответят, в лучшем случае, через полчаса.

**Николай УЛАНОВ**

**Кто должен отвечать на вопросы на сайте? В данном случае менеджер по продажам компании «Пенетрон-Урал»?**

**Михаил ГОРБАЧЕВ**

Думаю, оператора со стороны привлекать нельзя.

**Марк КАНТОР**

Это должен быть специалист, который сможет грамотно все объяснить, быстро обработает клиента – держит, как говорится, руку на пульсе.

**Ред.**

**И все-таки это должна быть отдельная должность? Или обязанности надо распределить на всех менеджеров, работающих в офисе компании? Когда штат небольшой, а заказы через Интернет идут активно, вряд ли один и тот же человек полноценно сможет выполнять все эти обязанности.**

**Антон ВЕРШИННИН**

Все зависит от потребности, но при большом потоке заказов это может быть специальный человек в штате.

**Михаил ГОРБАЧЕВ**

Кстати, окно с он-лайн консультантом не должно появляться само.

**Николай УЛАНОВ**

Еще, на мой взгляд, при покупке через Интернет не должна требоваться обязательная регистрация на сайте. Многие клиенты, дойдя до этого этапа, так и не совершают покупки.

**Марк КАНТОР**

Я бы проанализировал клиентов с поисковиков. Это делается элементарно – когда человек с поисковиков приходит на сайт Пенетрона, номер телефона меняется, по нему отвечает конкретный сотрудник, который общается с этими людьми. За 1 – 2 месяца такого анализа можно составить портрет клиента и разработать стратегию. Кстати, по интенсивности звонков скоро станет понятно, сколько времени потребуется для получения такой статистики. Например, если будет 40 звонков в день, то хватит и 1 – 2 недель, чтобы все понять.

**Сергей НАЙМУШИН**

Мерить по звонкам – хороший вариант. Но проблема в том, что если обращений мало, возникает вопрос – как измерить то, что происходит до звонка. С помощью дополнительных настроек можно проанализировать трафик

вашего сайта и попытаться понять следующее: почему люди, которые приходят на сайт по запросам «гидроизоляция бетона», делают несколько шагов и не идут дальше? Проверить это можно несколькими методами, один из простейших – АБ-тестирование. 50% людей видят страницу с одним контентом, другие 50% – с другим. Какая-то из двух страниц точно будет работать лучше. Важно сегментировать ваш трафик и посмотреть, что происходит в разных сегментах. Причем проследить можно не только на стадии звонка, но и дальше. На основании этих измерений можно понять, где надо доработать форму, где, допустим, нужна ссылка на дилеров и т.д. Точечно уже можно будет работать с разными сегментами аудитории – разместить на страницах сайта баннер на акцию, несколько номеров телефона, он-лайн консультант, факс. Хотя когда сегменты определены и понятно, что для одного удобнее пользоваться он-лайн консультантом, для другого, например, позвонить, лучше не размывать информацию, а подчеркнуть главное на соответствующей странице.

**Ред.**

Ну что ж, основные пути намечены, теперь нужно решать поставленные задачи. Судя по всему, у нашего Интернет-магазина есть будущее.



Центр Международной торговли,  
г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 44

# 19 - 21 декабря

**Время работы выставки:**

19, 20 декабря с 10.00 до 18.00

21 декабря с 10.00 до 15.00

**В программе форума**

VII Универсальная выставка  
«Энерго-ПромЭкспо 2012»

Выставка научно-технического творчества студентов, аспирантов и молодых ученых  
«Энерго- и ресурсосбережение. Энергообеспечение»

Конференция  
«Энергобезопасность Свердловской области»;

Турнир по боулингу

Семинары, круглые столы, мастер-классы, презентации новых продуктов и технологий, пресс-конференции, деловые встречи, и т.п.



СООЗ ПРОМ ЭКСПО

СНП Ассоциация и проведение  
выставочных, деловых мероприятий  
в России и за рубежом

(343) 371-19-50 (многоканальный)

www.souzpromexpo.ru

Проходит при поддержке  
Правительства Свердловской области  
Администрации г. Екатеринбурга





# КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

ПРЕДСТАВИТЬ СЕГОДНЯ НАШУ ЖИЗНЬ БЕЗ ИНТЕРНЕТА ОЧЕНЬ СЛОЖНО – ЭТО ИСТОЧНИК ОБЩЕНИЯ, РАЗВЛЕЧЕНИЯ, ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ. ВСЕМИРНАЯ СЕТЬ ДАЕТ УНИКАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ОХВАТИТЬ ОГРОМНУЮ АУДИТОРИЮ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ИМЕННО ПОЭТОМУ В НАШИ ДНИ ВОПРОС «ЗАЧЕМ КОМПАНИИ НУЖЕН САЙТ?» ЗАДАЕТСЯ ВСЕ РЕЖЕ. И ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО, ВЕДЬ ОТВЕТ НА НЕГО ДАВНО СТАЛ ОЧЕВИДНЫМ: САЙТ НУЖЕН, ЧТОБЫ ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ О СЕБЕ ДО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ, ПРОДАТЬ ИМ СВОЙ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ. ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ РАЗБЕРЕМСЯ, КАК СДЕЛАТЬ САЙТ КОМПАНИИ ИНСТРУМЕНТОМ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ.

## САЙТ

### Цель

Сделать корпоративный сайт более эффективным инструментом маркетинга и продаж.

### По сути

О том, как создать сайт или сделать его лучше, написаны сотни книг. Мои «две копейки» очень просты.

Первое: поверьте, ваш сайт можно (и нужно) улучшить.  
Второе: ваш сайт должен продавать, и продавать хорошо.  
Приведу простейшую классификацию сайтов:  
Сайт-визитка: минимум информации. Редкое обновление.  
Сайт-буклет: много информации. Более частое обновление.  
Сайт-продавец: много информации. Частое обновление.

Можно купить (заказать) услуги или продукты с сайта.

**Важно:** ваш сайт должен продавать или как минимум запродавать. Он должен быть устроен так, чтобы на нем можно было оставить заявку на покупку, отложить выбранный товар или услугу в корзину.

Все.

Остальное – детали.

### Помогите продажам

Клиенты приходят на сайт с вполне определенными целями:

- купить товар;
- заказать услугу;
- узнать адрес и номер телефона;
- задать вопрос службе технической поддержки;
- пожаловаться.

Для большинства этих действий (еще десять вы с ходу перечислите сами) должны быть предусмотрены как можно более простые сценарии.

Несколько примеров.

Разместите крупно написанный номер телефона в верхней части каждой страницы (обычно справа).

Рядом с фотографией и описанием каждого товара должна быть кнопка «Купить» или «Заказать».

Отправка жалобы или вопроса должна осуществляться нажатием одной кнопки и не требовать регистрации.

Доля посетителей, совершающих на сайте нужное вам действие (например, обращающихся в ваш офис), называ-

ется коэффициентом конверсии. Даже у лучших корпоративных сайтов он не превышает 3%. Запутанные тексты и неудобные сценарии снижают его как минимум до 1%.

Что это означает? Ужаснитесь. Вы теряете 99% потенциальных клиентов (посетителей, покупателей) каждый день.

Ваш сайт должен создавать у потенциального клиента доверие и, как следствие, желание работать с вами.

Как посетители сайта принимают решение о том, работать с вами или нет? Как это отражено на сайте?

Разместите на сайте рекомендации ваших клиентов. Продемонстрируйте выполненные проекты. Поставьте ссылки на известных клиентов и партнеров.

Покажите ваши сертификаты, награды, признания.

### Ваши тексты

Суровая правда XXI века: читают только договоры (и то не всегда). Все остальные тексты лишь бегло просматриваются, сканируются. Особенно верно это в отношении текстов сайта.

Упростите задачу вашим клиентам.

Режьте тексты, выбрасывайте лишнее.

Разбивайте текст на абзацы.

Пишите с точки зрения клиентов, а не самой компании.

Самая простая проверка: посмотрите, сколько раз на стартовой (первой) странице сайта используются слова «Вы», «наш Клиент» и сколько раз «мы», «наша компания».

### Важно

Самое важное и сложное – научиться мыслить с позиции клиента, пришедшего на ваш сайт. Уберите все, что бесполезно. Ваша задача – за две-три секунды привлечь внимание клиента. Иначе он уйдет.

Постоянно изучайте другие сайты. Не задумываясь, копируйте хорошие идеи.

Вы глупо выглядите, если последняя новость на вашем сайте размещена более месяца назад. Откажитесь от автоматической вставки дат в новостную ленту. Если дата кому-то понадобится, ее можно будет найти в самом тексте новости.

### «Фишки»

«Фишкой» вашего сайта могут быть оригинально написанные тексты, интересная графика, доменное имя (например, durakov.net), нестандартная функциональность, серви-



сы. «Фишки» всегда привлекают клиентов, заставляют их задержаться и лучше всего запоминаются.

### Вот некоторые примеры «фишек»

Раздел «С чего начать» в меню, поясняющий клиенту всю процедуру работы с вашей компанией.

Калькулятор, позволяющий рассчитать стоимость платежей по кредиту или подобрать пластиковое окно под определенный бюджет.

Файлы для скачивания (обычно в PDF) – прайс-листы, рекламные буклеты, спецпредложения, аналитика, инструкции, руководства пользователя.

Замена текста иллюстрацией или схемой.

Если у вас есть форма «Пожаловаться», то сделайте и «Похвалить». Однажды я десять минут рыскал по сайту, пытаясь найти возможность похвалить сотрудника одного банка. Бесполезно. Пришлось звонить своему менеджеру и просить ее помочь мне.

Еще совет.

Сделайте два сайта – один для существующих покупателей, другой для потенциальных. У них разные потребности, а следовательно, и сайты для них должны быть разными.

### План внедрения

1. Проведите сами или закажите экспресс-аудит вашего сайта. Основная задача – понять степень его клиентоориентированности и удобства для посетителей.

2. Составьте список изменений, которые можно внести сразу. Поручите это сделать менеджеру, отвечающему за поддержку сайта.

3. Сделайте обязательно так, чтобы сайт продавал или запродавал.

4. Отредактируйте тексты. Это сразу же положительно повлияет на посещаемость сайта.

## КОРПОРАТИВНЫЙ БЛОГ

### Цель

Создать и начать использовать еще один инструмент продвижения и получения обратной связи с клиентами.

### По сути

Корпоративный блог – это самостоятельный сайт, где регулярно публикуются заметки сотрудников компании. Блог можно сравнить с дневником или лентой новостей, сообщения в которых можно комментировать и обсуждать.

В чем польза корпоративного блога?

Во-первых, блог – это источник неформальной информации о компании и ее продуктах. В нем вы сможете рассказать о том, что не подходит под строгий стандарт корпоративного сайта. (Обычно у компании одна-две хорошие новости в месяц, которые публикуются на сайте. В блоге же можно размещать информацию хоть каждый день.)

Во-вторых, блог – это канал обратной связи с клиентами. Если внимательно читать то, что пишут в корпоративном блоге, то можно узнать много интересного и нового. (Предупреждение: неадекватных комментаторов в вашем блоге может быть предостаточно. Модерируйте комментарии: если вам кажется, что запись глупая, смело удаляйте ее.)

В-третьих, блог – это имиджевый инструмент. Он поможет вам создать образ открытой, прогрессивной компании.

И наконец, при правильном названии он поможет вам в поисковой оптимизации.

### Как это работает на практике

Не буду скромничать: отличный пример корпоративного дневника – блог нашего издательства «Манн, Иванов и Фербер» (вы найдете его на нашем сайте).

### Важно

При ведении блога учтите следующие особенности.

Постоянство (регулярность публикации заметок). У вас будет стабильная аудитория только в том случае, если вы сможете постоянно предлагать ей что-то полезное и интересное. Не забрасывайте блог, иначе его забросят посетители и читатели.

Краткость. Старайтесь создавать небольшие по объему тематические заметки. В этом случае действует то же правило, что и при подготовке пресс-релизов: «Одно событие – одна публикация».

Визуализация. Желательно иметь в каждой заметке иллюстрацию или видеоролик. Это в несколько раз увеличивает внимание к заметкам.

Возможность быть на связи. Дайте возможность читателям получать новые материалы, не посещая ваш блог. Это можно сделать через электронную почту, RSS-ленту и т.п. Такая «подписка» увеличит вероятность того, что клиенты всегда будут с вами на связи.

### «Фишки»

Обращайтесь к читателям за помощью (например, попросите указать в комментариях на недостатки в обслуживании, предложите высказать идеи по совершенствованию ваших продуктов).

Делайте анонсы своих будущих публикаций (например, «На следующей неделе мы расскажем о...»), создавайте интригу.

Также внимание к блогу привлекают конкурсы.

### Читать

Этих трех книг будет достаточно:

Антон Попов. Блоги. Новая сфера влияния.

Джереми Райт. Блог-маркетинг.

Нэнси Флинн. Корпоративные блоги. Правила поведения.

### План внедрения

1. Определитесь с авторским коллективом (авторы должны уметь и любить писать) и назначьте одного ответственно за координацию всех работ.

2. Определите тематику блога. Желательно, чтобы блог был специализированным, а не «обо всем». И важно, чтобы его тематика была интересна читателям. Не превращайте блог в источник «официоза».

И еще полезный совет.

3. Не начинайте блог, пока не будете уверены, что у вас припасено не менее двадцати публикаций. Наберете их, будут они интересными – открывайте блог.

Игорь Манн, бизнес-консультант





Саморегулируемая организация  
«Российский Союз производителей и поставщиков  
проникающей гидроизоляции»

# Школа гидроизолировщиков

**поздравляет всех с Новым годом!**

В наступающем году приглашаем работников строительных компаний, выполняющих или планирующих выполнять гидроизоляционные работы, на обучающую программу «Современные методы устройства гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций».

Прошедшие обучение получают сертификат СРО РСПППГ и возможность сотрудничать с успешной компанией – лидером на рынке гидроизоляционных материалов.

Помогаем в трудоустройстве.

**Продолжительность курса: 2 дня**

Екатеринбург

Тел./факс: (343) 217-02-02

e-mail: [una@penetron.ru](mailto:una@penetron.ru)

Москва

Тел./факс: (495) 660-52-00

e-mail: [moscow@penetron.ru](mailto:moscow@penetron.ru)

**[www.penetron.ru](http://www.penetron.ru)**