

# СУХОЙ ЗАКОН

Ежегодная. Мирная. Твоя

Выставочное движение  
XXI века

Новый вектор развития

Пенетрон вне политики

Проникающая  
гидроизоляция в ЖКХ





# ОБРАБОТАНО



## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

г. Минск, Беларусь

Жилой комплекс из семи зданий построен на берегу реки. Уровень грунтовых вод оказался здесь очень высоким, в результате в дождливую погоду подвалы всех домов оказывались затопленными на 30–40 сантиметров. Особенно уязвимы были места вводов коммуникаций, через которые вода шла по-

током, а также приямки, стыки между фундаментом и монолитной стеной. Устранить проблему застройщик решил с помощью инновационных материалов системы Пенетрон, которые, как всегда успешно, справились с задачей.

**Поставка материалов и выполнение гидроизоляционных работ – ЧП «Рибена», г. Минск, Беларусь**



# ПЕНЕТРОНОМ

**До начала работ**



**По окончании работ**





## ОТ РЕДАКЦИИ

*В эти дни читатели нашего журнала уж точно не сидят без дела. Кто-то, засучив рукава, спасает фундаменты городских домов от паводка, который, как это водится, стал для всех полной неожиданностью. Кто-то, надев строгий костюм, дежурит на выставочном стенде или проводит семинар, посвященный современным методам гидроизоляции. А кто-то и вовсе готовится открывать новые заводы и осваивать новые рынки...*

*«Откуда столько энергии?» – спросите вы. Ответ прост: это энергия побед. Ей была посвящена целая международная конференция, на которую съехались лучшие специалисты по гидроизоляции со всего мира. Съехались, чтобы поделиться опытом, обсудить самые важные вопросы отрасли и зарядиться энергией на весь год.*

*И теперь можно не сомневаться в том, что упрямая стихия капитулирует под натиском Службы спасения бетона. Мир станет еще безопаснее. А наши читатели все же найдут минутку для свежего номера «Сухого закона».*

*На обложке: Дилер года – Кирман Мамедов,  
ООО «Пенетрон-Азербайджан», г. Баку, Азербайджан*

## СОДЕРЖАНИЕ

### ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
г. МИНСК, БЕЛАРУСЬ 2

**PENETRON-NEWS** 6

### СОБЫТИЕ

ЕЖЕГОДНАЯ. МИРНАЯ. ТВОЯ. 8

### МАСТЕР-КЛАСС

ОСНОВЫ ГИБКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 16

**ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА** 18

### КРУГЛЫЙ СТОЛ

ВЫСТАВКИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ? 20

### БИЗНЕС-STORY

НЕСТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК СПЕЦИАЛИСТ  
ПО ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ВЫВЕЛ ПЕНЕТРОН  
НА РЫНОК 28

### РЕГИОНЫ

НАША РАБОТА – РАЗРУШАТЬ СТЕРЕОТИПЫ 34

### БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

БУДЬ ЗДОРОВ! 38

### ОБЪЕКТЫ

ПАМЯТНИК ЭПОХАМ 40

### ОБЗОР

ВСЕМ НА СВЕТЕ НУЖЕН ДОМ... 42

### ПОПУЛЯРНОЕ ПЕНЕТРОНОВЕДЕНИЕ

РЕКОНСТРУКЦИЯ ЖИЛОГО ЗДАНИЯ 48

### ОБЪЕКТЫ

КОМФОРТ ПО ПОЛНОЙ ПРОГРАММЕ 54

### ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ

МИНИ-ОТЕЛЬ  
г. КОСТРОМА, РОССИЯ 58



## 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.

За достоверность информации в рекламных материалах редакция ответственности не несет.



### 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: 7 раз в год**

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

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

**[suhoy-zakon@yandex.ru](mailto:suhoy-zakon@yandex.ru)**

МЕСТО ДЛЯ ВИЗИТКИ  
РЕГИОНАЛЬНОГО  
ПРЕДСТАВИТЕЛЯ  
ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ»



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





Реконструкция стадиона

## 1 Строительный сезон в разгаре

Украинские дилеры холдинга «Пенетрон-Россия» активизировали работу на всех направлениях.

Успешно завершилась реконструкция Черновицкого центрального стадиона. Здесь возвели новые зрительские трибуны, уделив особое внимание комплексной гидроизоляции объекта. Все работы по бетонированию велись с применением добавки «Пенетрон Адмикс», гарантирующей железобетонным конструкциям абсолютную водонепроницаемость. В г. Сумы ведутся работы по восстановлению гидроизоляции железобетонных конструкций крупнейшего в Европе элеватора с применением материалов системы Пенетрон.

## 2 Креативный подход – залог успеха

Недавно в Риге завершила работу XXII агропромышленная выставка «Pavasaris 2014», в которой приняла участие компания «Пенетрон-Балтия».

Это масштабное мероприятие собрало более трехсот экспонентов и несколько тысяч посетителей из Латвии и соседних стран. Дилер холдинга «Пенетрон-Россия» в странах Балтии представил на выставке не просто гидроизоляционные материалы системы Пенетрон, а обработанный ими бетонный резервуар для сбора органических отходов. Интерес к стенду компании был очень велик, и это понятно: по новым правилам Евросоюза каждое сельхозпредприятие должно быть оборудовано подобными резервуарами в соответствии с требованиями экологической безопасности. Результатом выставки стало приглашение от Консультационного центра крестьян Латвии провести серию семинаров в разных регионах страны, в которых приняли участие 120 крестьянских хозяйств.



## 3 Задай вопрос эксперту

Проблемы ЖКХ актуальны для всех регионов страны, в том числе для Костромской области.

Именно поэтому недавно в областном центре состоялась встреча Нины Вавуло, признанного эксперта в сфере ЖКХ, заведующей отделом жилищного хозяйства Академии коммунального хозяйства им. К.Д. Памфилова с представителями сферы ЖКХ Костромской области, где обсуждались самые разнообразные вопросы эксплуатации жилых домов. Мероприятие было организовано при поддержке ГК «Твой город», дилера холдинга «Пенетрон-Россия», активно участвующей в ремонте и реконструкции жилищного фонда области.



Нина Вавуло на осмотре объекта





#### 4 Уральские коммунальщики в гостях у Пенетрона

Представительная делегация руководителей предприятий ЖКХ посетила завод гидроизоляционных материалов Пенетрон в Екатеринбурге.

В состав представительной делегации вошли руководители управляющих компаний из больших и малых городов Урала, в числе которых Екатеринбург, Пермь, Каменск-Уральский, Нижний Тагил, Качканар, Полевской и другие. Инициатором визита стала СРО Ассоциация управляющих и собственников жилья. В программе посещения было не только знакомство с процессом производства уникальной проникающей гидроизоляции, но также обучающий семинар. В ходе встречи экономическая целесообразность применения материалов системы Пенетрон стала понятна всем участникам мероприятия.



Завод гидроизоляционных материалов Пенетрон



#### 5 В «Космос» – вместе

Совместный киноланч – еще один вариант работы с постоянными и потенциальными заказчиками.

Его успешно внедряет в жизнь компания «Пенетрон-Тюмень», дилер ГК «Пенетрон-Россия» в Тюменской области. Кроме бесплатного просмотра кинопремьеры в фойе культурно-делового центра «Космос» можно получить консультацию по применению проникающей гидроизоляции, пригласить специалистов на свой объект, а в подвальных помещениях центра своими глазами увидеть процесс обработки бетонных конструкций материалами системы Пенетрон.



#### 6 Апрельский Петербург

Для компании «Пенетрон», дилера ГК «Пенетрон-Россия», апрель был наполнен мероприятиями.

Кроме традиционного участия в крупнейшей строительной выставке Северо-Запада «ИНТЕРСТРОЙ-ЭКСПО 2014» в отеле «Амбасадор» компания провела ежегодную конференцию-семинар для проектировщиков, конструкторов, строителей на тему «Обеспечение качества и долговечности гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций». А буквально на следующий день площадка семинара переместилась в кулуары НИИ «Ленгидропроект», где проектировщики смогли получить множество технической информации и задать конкретные вопросы по проектируемым объектам.





# ЕЖЕГОДНАЯ. МИРНАЯ. ТВОЯ

Конец марта 2014 года. На средиземноморское побережье Турции съехались люди, посвятившие свою жизнь инновационным технологиям гидроизоляции. Представительные делегации из двадцати стран мира. Лучшие специалисты, руководители и владельцы компаний. Более двухсот человек – профессионалов, единомышленников, друзей. Все это XII Международная дилерская конференция группы компаний «Пенетрон-Россия». На этот раз она получила название «Энергия побед» и проходила под девизом «Побеждает тот, кто побеждает себя».







### *Дружно*

Конференция – мероприятие серьезное. Однако не стоит забывать, что это еще и встреча друзей. Многие дилеры холдинга знакомы не один год. Некоторые даже семьями дружат и с удовольствием ездят друг к другу в гости. Конечно же, все они с нетерпением ждут очередной встречи. И делают все для того, чтобы она стала по-настоящему незабываемой. Вот и на этот раз участники конференции подошли к делу ответственно и креативно. Устроили яркую театрализованную встречу в духе советских стиляг. А приветственный ужин и вовсе превратили в самый настоящий КВН. На сцену выходили команды из разных городов: разыгрывали скетчи, шутили, исполняли песни. Словом, веселились от души!



СУХОЙ ЗАКОН







### Официально

Открыл конференцию президент холдинга «Пенетрон-Россия» Игорь Черноголов. Он коротко подвел итоги прошедшего строительного сезона и познакомил участников со стратегией развития на ближайшее время. Оказалось, что рост компании не прекращался ни на минуту, несмотря на многочисленные разговоры о стагнации и рецессии. Причем темпы роста, по мнению топ-менеджера, следует наращивать. Этому будет способствовать невиданный до сих пор рост производственных мощностей: в ближайшее время новый завод гидроизоляционных материалов появится в Казахстане, в Екатеринбурге запустят мощнейшую линию по выпуску Пенетрона. Более того, руководство холдинга осуществляет постоянный мониторинг рынка и не исключает возможности строительства заводов в других точках.







### Полезно

Масштабный обучающий семинар для участников конференции провел технический директор группы компаний «Пенетрон-Россия» Денис Балакин. На этот раз ему помогли специалисты и руководители дилерских компаний. Они делились опытом применения традиционных материалов линейки Пенетрон, а также инновационных разработок компании – инъекционных составов и систем герметизации деформационных швов.







Участники конференции имели уникальную возможность посетить многочисленные бизнес-тренинги и мастер-классы. Так, основоположник российского тайм-менджмента Глеб Архангельский поделился секретами эффективного управления временем. О специфике взаимоотношений бизнеса и власти рассказал известный политтехнолог Олег Матвейчев. А бизнес-гуру Владимир Довгань напомнил участникам о скрытых возможностях человека, которые могут помочь не только в личном росте, но и в развитии бизнеса.







### Торжественно

Главная интрига конференции была связана с именем дилера года. По традиции его определяют здесь. В прошлом году почетное звание досталось челябинской фирме «ТОРИ». И теперь ее руководитель Евгений Вейнберг вскрывал заветный конверт. Собравшиеся знали, что основными претендентами являются пять компаний. Зал застыл в ожидании. Воцарилась абсолютная тишина.

«Лучшим дилером года становится... – Евгений Вейнберг выдержал театральную паузу. – Компания «Пенетрон-Азербайджан», город Баку!» На сцену поднялся руководитель компании-победителя Кирман Мамедов. Президент холдинга «Пенетрон-Россия» Игорь Черноголов вручил ему переходящий знак лучшего дилера, на котором теперь выгравировано еще одно имя.

Отметим, что компания «Пенетрон-Азербайджан» является эксклюзивным поставщиком инновационных материалов системы Пенетрон на всей территории республики с 2006 года. Специалисты компании работали на таких знаковых объектах, как фешенебельный отель Риксос, уникальная высотка Trump tower Ваку, а также Пламенные башни, которые на сегодня являются высочайшими зданиями Азербайджана.







### Спортивно

Конференция не обошлась и без традиционных развлечений. Особый азарт участников вызвала Пенетрониада – спортивные состязания по футболу, пляжному волейболу и бочке. На этот раз здесь чувствовался настоящий олимпийский дух. И это неудивительно, ведь совсем недавно отшумела зимняя Олимпиада в Сочи, многие объекты которой построены с использованием Пенетрона. Участники Пенетрониады сражались за комплект медалей, выполненных по образцу олимпийских. Но в конце игр спортсменов ждал сюрприз: памятные медали с фирменной символикой достались всем. Потому что главное не победа, а участие!







### Весело

Мощный заряд бодрости и хорошего настроения обеспечил грандиозный гала-вечер, которым и завершилась XII Международная дилерская конференция. Здесь царил по-настоящему дружеская атмосфера. Звучали тосты и поздравления. Не обошлось и без увлекательных конкурсов на лучшую рекламную находку и знаковый объект. А потом в зале приглушили свет. Заиграла музыка. Лучи софитов устремились на сцену и раскрыли еще одну тайну конференции... на этот раз ее гостем стал Игорь Корнелюк. Известный музыкант и композитор исполнил старые добрые шлягеры, причем подпевал ему весь зал. Небольшой концерт затянулся до самой ночи. Никому не хотелось расходиться. Впрочем, новая встреча не за горами. Конференция закончилась. Да здравствует новая конференция!





# ОСНОВЫ ГИБКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

**Глеб Архангельский – инициатор российского ТМ-движения, основатель Тайм-менеджерского сообщества, руководитель корпоративных ТМ-проектов. В своей книге «Тайм-драйв» автор отвечает на главный вопрос: как научиться планировать сложные задачи и, главное, все успевать?**

Выполнение многих задач не так просто запланировать. Например:

- «Если встречу гендиректора – решить вопрос с рекламациями».
- «Поеду домой – не забыть заехать в автосервис, проверить тормоза».
- «Когда буду в банке, заплатить заодно за домашний Интернет».

Под каким часом записать эти задачи в ежедневнике, на какое время установить выпадающую напоминалку в Outlook или мобильном телефоне? Проще говоря, как справляться с задачами, исполнение которых трудно запланировать заранее на точно определенный момент времени?

Многие задачи практически невозможно привязать к жесткому времени исполнения. Возможность их выполнить связана с наличием нужного «кайроса», контекста, совокупности благоприятных обстоятельств.

## Планирование «кайросовых» задач в ежедневнике

Систему контекстного планирования можно наладить в любом обычном ежедневнике. Для этого нужно сделать следующее:

- Выявить актуальные для вас контексты (как правило, достаточно 5–7).
- Создать разделы в ежедневнике или категории в Outlook, соответствующие этим контекстам.
- При приближении какого-либо контекста («кайроса») достаточно заглянуть в соответствующий раздел органайзера и освежить в памяти нужные дела.

В Outlook и Lotus Notes контекстное планирование удобно наладить с помощью категорий задач. Каждой создаваемой задаче присваивается одна или несколько «кайросовых» категорий; причем, что ценно, задача может быть видна одновременно из нескольких категорий. Например, задачу «Дать Иванову указания по отчету к проекту X» мож-

но отнести и в категорию «Подчиненные», и «Отчетность», и «Проекты». Таким образом, мы увидим эту задачу и перед планеркой, открыв категорию «Подчиненные», и перед разговором с руководителем, открыв категорию «Отчетность», и при планировании работ по проекту X, открыв категорию «Проекты». В такой возможности видеть одну и ту же задачу из разных категорий – одно из главных преимуществ электронного планирования перед бумажным.

## Техника планирования «День – Неделя»

Мы уже умеем гибко планировать «кайросовые» задачи. Но у многих задач есть более или менее жесткий срок исполнения. Для того чтобы держать все эти задачи под контролем, нужны всего три основных раздела в вашей системе планирования:

1. ДЕНЬ: задачи на сегодня – план дня в ежедневнике.
2. НЕДЕЛЯ: среднесрочные задачи – выполнение которых прогнозируется в ближайшие неделю-месяц.
3. ГОД: долгосрочные задачи – все прочие.

Когда мы задумываемся о среднесрочном планировании, первое, что обычно приходит в голову, – понятия «план на неделю», «план на месяц», «план на год». Такое жесткое планирование вряд ли вам понадобится. В личной работе план на неделю рухнет в первый же день, план на месяц – в первые три дня. Нужен не жесткий план на период, а жесткие правила перемещения задач между разделами. А именно:

- Вечером, при планировании следующего дня, просматривается раздел «НЕДЕЛЯ». Все «дозревшее до выполнения», наиболее актуальное, переносится в раздел «ДЕНЬ».
- Раз в неделю, при планировании следующей недели, просматривается раздел «ГОД». Все наиболее актуальное переносится в раздел «НЕДЕЛЯ».

Как правило, при этом не нужны разделы «месяц», «квартал» и т. д. Все задачи этих горизонтов планирования уже находятся в разделе «ГОД» и при его еженедельном просмотре будут при необходимости передвигаться в раздел «НЕДЕЛЯ».



### Планирование задач со сложной структурой

Принципа «День – Неделя» вполне достаточно для того, чтобы вовремя вспомнить о приближающейся задаче. Сейчас, читатель, более «продвинутый уровень»: что делать, если эту задачу недостаточно из раздела «ГОД» просто вписать в какой-то день ежедневника? Если задача имеет достаточно сложную внутреннюю структуру, в ней много подзадач, за нее отвечают несколько человек?

Представьте: в понедельник, планируя наступающую неделю, вы просматриваете раздел «ГОД» и видите задачу, полгода назад поставленную руководителем. Например, «Ближе к началу сезона провести семинар для наших дилеров».

Благодаря тому, что раздел «ГОД» просматривается раз в неделю, вы задумались о семинаре для дилеров заблаговременно. Первым делом вы переносите эту задачу в раздел «НЕДЕЛЯ», который просматривается раз в день.

Во-вторых – эту крупную задачу необходимо разбить на подзадачи и привязать их к времени, чтобы гарантировать, что семинар для дилеров будет проведен в нужный срок и с нужным качеством.

При работе с такими сложными задачами существует некий порочный круг:

– Этап первый: работа над задачей ведется «как придется», все хранится в голове, что-то – в ежедневнике. В последние два-три дня перед событием устраивается всеобщий аврал, вопросы решаются в пожарном режиме, что-то обязательно не успеваем.

– Этап второй: пытаемся распланировать работу над крупной задачей, зная только методы жесткого планирования. Естественно, планы не выполняются. Возвращаемся к этапу первому.

Чтобы разорвать порочный круг, нужно работу над задачей планировать гибко. Это можно сделать с помощью двухмерного обзорного графика. В левой колонке задача разбита на несколько ключевых направлений-подзадач, в каждом из которых намечены конкретные дела. Вторая колонка – исполнитель. Даже если у вас нет подчиненных, в этой колонке могут значиться внешние поставщики, коллеги, с которыми вы договорились о координации усилий и т. п. Второе измерение на этом графике – время (сверху календарные даты, ниже – дни недели).

Как видите, вся задача разделена на три основных блока (направления, подзадачи): содержательная сторона мероприятия, сбор гостей и подготовка помещения. Привязка подзадач к срокам их исполнения осуществляется с помощью горизонтальных полосок вдоль оси времени.

Например, планирование содержательной части в этом примере обусловлено подготовкой раздаточных материалов: их необходимо отдать в печать не позже, чем за 4 дня до мероприятия (три дня на печать, день – резерв), т. е. 14 октября. Соответственно, на разработку программы и подбор выступающих у нас около полутора недель, крайний срок – 13 октября.

Основная часть сбора гостей (подготовка пригласительных писем и обзвон потенциальных участников) ограничена моментом, когда нам нужно окончательно определиться с помещением (например, за неделю до события). Заказ питания мы запланировали сделать после второго обзвона участников, когда мы будем более точно знать их количество.

Все предельно просто, составление такого обзорного графика для любой крупной задачи займет 5–10 минут. При этом график достаточно гибок, мы не пытаемся жестко расписывать так называемые планы на неделю: «7, 8 и 11 ноября Ирине Константиновой с 12.00 до 16.00 заниматься обзвоном потенциальных участников». Если будут какие-то изменения обстоятельств (а они обязательно будут!), на «перекройку» нашего плана потребуются, опять же, не более 5–10 минут.

Обратите внимание: при всей своей простоте график дает достаточно четкий обзор привязки задач к срокам и взаимосвязей задач между собой. А ведь именно эти взаимосвязи приводят к срыву сроков: что-то задержалось на день, зависящее от этой задачи – уже на два дня и так далее. В результате план посыпался, как домино, и на вопрос шефа «ну когда же??!» следуют всякие «наверно» и «примерно».

Заглядывая в этот обзорный график всего раз в день, вы гарантируете себе управляемость работы над крупной задачей и возможность уложиться в сроки. Заводите такой график на любую крупную задачу со сложной структурой, храните его в разделе «НЕДЕЛЯ» (который, как мы помним, просматривается каждый день), и вы приятно удивитесь тому, насколько меньше стало в вашей работе «пожаров» и «авралов».





## Pepper Club Hotel

г. Кейптаун, ЮАР

Отель Pepper Club считается в Кейптауне новым уровнем роскоши и элегантности, чему способствует его инновационный дизайн и высокий уровень обслуживания. Свой вклад в комфортность пребывания в отеле внесла и проникающая гидроизоляция Пенетрон. Для обеспечения водонепроницаемости подвала, лифтовых шахт, нижнего бассейна и сра-площадок применялась добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».



## ОАО «Кузнецкие ферросплавы»

г. Новокузнецк, Россия

При строительстве новой подстанции, полностью перекрывающей потребности завода в энергии, для обеспечения водонепроницаемости ее железобетонных конструкций применялась гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс». Кроме того, с помощью материалов системы Пенетрон выполнена гидроизоляция маслоприемников, насосной станции ливневых стоков и выгребов для канализации.





## Отель Sofitel

г. Мумбаи, Индия

Пятизвездочный отель Sofitel Mumbai VCS воплощает современный характер города, стремящегося к новым высотам. Он расположен в центре быстроразвивающегося делового района. В ходе строительства отеля с помощью материалов системы Пенетрон гидроизолировано более 10 тысяч квадратных метров фундаментной плиты и подпорной стенки.



## Казахстанский электролизный завод

г. Павлодар, Казахстан

Казахстанский электролизный завод представляет собой значительный производственный комплекс, занимающий 190 га. Производимый здесь алюминий потребляют предприятия России, Украины, Беларуси, Латвии, Узбекистана, Китая. При строительстве пожарных резервуаров, необходимых для обеспечения безопасности этого пожаро- и взрывоопасного производства, применялась гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс» и бентонитовый жгут «Пенебар».



# ВЫСТАВКИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Завершается весенний выставочный сезон. Как всегда, дилеры холдинга «Пенетрон-Россия» принимали участие в таких мероприятиях в своих регионах. Пришло время подвести некоторые итоги, понять, получен ли ожидаемый результат. За круглым столом мы обсудим вопрос: остается ли выставка по-прежнему эффективным инструментом продвижения или сегодня это не более чем миф? И вообще, быть выставкам в XXI веке или не быть?

**Олег Пакшин,**

директор ПТЕ-Урал, г. Екатеринбург, Россия

**Ирина Борисенко,**

исполнительный директор ВО «СоюзПромЭкспо», г. Екатеринбург, Россия

**Дамир Сафин,**

главный архитектор ООО «Уралжелдорпроект», г. Екатеринбург, Россия

**Андрей Молоков,**

директор архитектурной мастерской Молокова, г. Екатеринбург, Россия

**Михаил Мальцев,**

директор ООО «Экспоком», г. Екатеринбург, Россия

**Вера Мамяченкова,**

гл. редактор журнала «УрФО: Строительство. ЖКХ», г. Екатеринбург, Россия

**Екатерина Новикова,**

PR-специалист ООО «Высоковольтный союз», г. Екатеринбург, Россия

**Татьяна Шалыгина,**

директор SIA «Пенетрон-Балтия», г. Рига, Латвия

**Тамази Чихладзе,**

директор ООО «Гидроизоляционные технологии», г. Тбилиси, Грузия

**Иван Новинкин,**

директор ЧП «Рибена», г. Минск, Беларусь

**Кирман Мамедов,**

директор ООО «Пенетрон-Азербайджан», г. Баку, Азербайджан

**Алма Койшебаева,**

директор ТОО «Пенетрон-Казахстан», г. Астана, Казахстан

**Оксана Замятина,**

руководитель проекта компании «Турполис», г. Екатеринбург, Россия

**Евгения Кузьминова,**

директор ООО «Пенетрон», г. Санкт-Петербург, Россия

**Наталья Кривоноженко,**

зам. ген. директора по рекламе ООО «ПОЛИПЛАСТИК Урал», г. Екатеринбург, Россия

*Ред.*

*По традиции дилерские компании ГК «Пенетрон-Россия» участвуют в соответствующих выставках, но в последнее время все чаще можно услышать сетования по поводу небольшой отдачи, снижения потока посетителей и вообще под сомнение ставится целесообразность вложения средств в выставочные проекты. Послушаем мнение тех, кто непосредственно участвует.*

## Кирман Мамедов

Ситуация в разных странах и регионах, наверное, имеет отличия. У нас в Баку ежегодно проводятся международные строительные выставки. На мой взгляд, они стали менее интересными. Возможно, причина в том, что не происходит обновления или прибавления количества участников строительного рынка. Все друг друга знают, поэтому особого смысла снова встретиться на выставке нет. Во всяком случае, если сравнивать затраты на участие в выставке или просто рекламу, то в настоящее время я бы выбрал рекламу.

## Тамази Чихладзе

Ежегодно в мае мы участвуем в международных выставках, организуемых «ЭкспоДжорджия». Мы рассматриваем выставку в комплексе мероприятий по рекламе. Большой пользы от участия нет, но выставку посещают наши партнёры, проектировщики, строители, учёные из технического университета, так что Пенетрон должен там присутствовать.

## Татьяна Шалыгина

Строительные выставки в странах Балтии начали проводить в 90-е годы XX века. За это время изменилось очень многое: и участники выставок, и посетители стали другими. Хотя традиционно они собирают широкий круг потребителей и профессионалов





Кирман Мамедов

отрасли: строителей, архитекторов, проектировщиков, управляющих домами, крупнейших и наиболее конкурентоспособных производителей и продавцов стройматериалов. К сожалению, в последние годы строительные компании в выставках практически не участвуют. В основном, выставляются производители строительных материалов, строительной техники и т.д. Рынок Балтии невелик и игроки на нем практически не меняются, поэтому с каждым годом выставки становятся всё скучнее. Даже посетители одни и те же. Поэтому выставки превратились в место встречи старых друзей.

Наталья Кривоноженко

Я считаю, что понятие «эффективность» достаточно размытое и в каждой компании может интерпретироваться по-разному. Если трактовать эффективность выставок как сиюминутный отклик, наличие определенного количества заключенных контрактов прямо на мероприятии или сразу по завершении, то я соглашусь на 100%, что моментальный эффект после выставок в современной обстановке ожидать вряд ли стоит. Во-первых, это связано с процессом структурирования рынков. Крупные холдинги разрастаются, поглощая или разоряя небольшие компании, поэтому на выставках сложно увидеть новых игроков как в статусе экспонентов, так и участников, тем более в пределах одного региона. А во-вторых, связано это со структурированием и разрастанием информационного пространства и технологий работы с целевой аудиторией. Если вспомнить эффект

от рекламы в целом 10 лет назад, то его никак нельзя сравнить с нынешним. Сейчас для того, чтобы добиться достаточного эффекта от рекламы необходимо приложить значительно больше усилий как аналитических, так и креативных.

*Ред.*

*Что на это смогут нам ответить организаторы строительных выставок?*

Олег Пакшин

Так как я сторона заинтересованная, конечно, я буду говорить в защиту выставок. Недавно я был в Москве, где проходила выставка Мосбилд, крупнейшая строительная выставка в России. Кроме того, она входит в пятерку крупнейших выставочных мероприятий в мире. В этом году в ней участвовало 1850 компаний. Это означает, что столько крупных компаний считает выставку эффективным методом продвижения. При том, что цена квадратного метра выставочной площади там гораздо дороже, чем, например, в Екатеринбурге. И стенды они, как правило, берут не 10, а 50, 100, 200 квадратных метров, то есть, компании серьезно вкладываются в это. И хотя вопрос, нужны ли выставки, правомерен, я задал бы встречный вопрос – какую цель ставят перед собой компании, участвуя в ней. Этот вопрос для компании должен быть основным: от этого уже зависит все остальное – выбор конкретной выставки, выстраивание отношений с организаторами, определение бюджета,



Наталья Кривоноженко



подготовка. Ведь даже персонал может быть настроен по-разному, в зависимости от того, узкоспециализированная ли это выставка, или это ИННОПРОМ, потому что это абсолютно разные мероприятия, соответственно, и подготовка должна быть разной. По моему мнению, выставка остается важнейшим маркетинговым инструментом, но компания должна четко понимать, что она продвигает, зачем и для кого.

Ирина Борисенко

Я полностью согласна со словами Олега насчет определения целей. В данный момент мы готовимся к участию в московской выставке в качестве экспонента и на себе почувствовали сложность определения задач и целей. Как представить себя на выставке? Какого эффекта мы ожидаем? Это действительно очень сложно определить. Возможно, именно по причине сложности не все компании это и делают. И смотрят на участие примерно так же, как на размещение рекламы в журнале. Сейчас проблема в том, что даже если о цели и задумываются, то применительно к выставкам двадцатилетней давности. И смотрят на выставки с тех же позиций.

*Ред.*

*Вы хотите сказать, что сами участники должны измениться?*

Ирина Борисенко

Конечно. Вместо того, чтобы ждать отдачи, исходя из своего опыта надцатилетней давности, нужно изменить

собственные цели и позиции, формат мероприятия и в дальнейшем рассматривать выставку по-другому. Тогда она обязательно будет приносить пользу.

Алма Койшебаева

Наша компания участвует в выставках с 2006 года. Еще 5 лет назад в ходе выставки можно было запросто подписать договор поставки, найти и документально зафиксировать долгосрочные партнерские отношения. Тогда еще многие специалисты в строительной области плохо себе представляли, что такое проникающая гидроизоляция. Сейчас ситуация другая, нас узнают, спрашивают о новинках. Но работа в нынешних мероприятиях в основном рассчитана на долгосрочную перспективу.

Михаил Мальцев

Если крупные компании с мощным маркетингом, имеющие хороших аналитиков, говорят, что выставка становится неэффективным инструментом, значит, так оно и есть. В то же время в разных отраслях ситуация с выставками неодинаковая. Иногда выставка, действительно, теряет эффективность, потому что нет предмета экспонирования как такового. И в каких-то случаях более подходящий формат – конференция. Неудачной может быть выставка, по тематике не соответствующая региону. Но так как выставки неэффективны не сами по себе, проблему следует искать в организаторах: в их неспособности найти острые моменты, выработать необходимый формат мероприятия, привлечь и аудиторию, и достойных экспонентов.

Оксана Замятина

Я занимаюсь страхованием туристов с 1995 года, с тех же пор являюсь участником туристических выставок. Динамика того, что происходит в этой сфере, впечатляет. За прошедшие двадцать лет те первые выставки выросли до современных выставочных центров. Сейчас это другой масштаб, они превратились в бизнес, имеют современный уровень организации: изменилась система приглашения гостей, информирования участников, рассылок, взаимоотношения со СМИ, Интернет-ресурсами и т.д. Сегодня от организаторов выставок в глобальном смысле зависит, чтобы выставки не умирали, не теряли привлекательности в любой сфере.

*Ред.*

*Среди наших гостей сегодня есть архитекторы. Давайте спросим у них, как ситуация складывается в специализированных архитектурных выставках.*



Алма Койшебаева



Андрей Молоков, Дамир Сафин, Вера Мамяченкова



Андрей Молоков

Выставка «Зодчество», которая проводится в Москве, имеет свою специфику: там на первом месте не коммерческая составляющая, а демонстрация достижений того или иного региона, города в архитектуре – интересные архитектурные, технические решения. Это именно площадка для профессионального общения, где идет процесс рождения новых идей, их воплощения в виде проектов. Для нас это очень важно и коммерция здесь опосредована. Две трети посетителей этой выставки – профессиональные архитекторы из Москвы и других регионов. Кроме того, туда приходят неравнодушные люди, которые хотят видеть, какими будут их города.

*Ред.*

*Разве участвующие в выставке архитекторы не заинтересованы в том, чтобы к ним потом пришли заказать какой-то проект?*

Андрей Молоков

Безусловно, это присутствует, я сам наблюдал на московских выставках, как туда приводят заказчика и демонстрируют ему такую-то проектную организацию, ее объекты... Это важно, конечно. И для этого тоже есть смысл выставляться.

Олег Пакшин

А там участие платное? Каждый платит за себя?

Андрей Молоков

Да. Там есть разные категории: студенты, мастерские, регионы. От этого зависит оплата.

Дамир Сафин

Я вспоминаю первые строительные выставки: они были заполнены до отказа, нужно было спешить, чтобы получить стенд. Тогда в них участвовали и строители, и архитекторы, даже совсем маленькие мастерские. И это было полезно, архитекторы знакомились с новыми продуктами строительного рынка, которые через некоторое время становились широкопотребительными, востребованными. Это был период примерно с 1998 по 2007 год. А сейчас архитекторы сами по себе: проводим «Руку мастера», «Белую башню», а вот так, как раньше, в комплексе – такого нет. Отдачи от выставок сейчас практически нет, редко бывают звонки, когда люди именно после выставки хотят с вами встретиться.

*Ред.*

*Современная тенденция – выделение выставок узкоспециализированной тематики. Повышает ли это их эффективность?*

Олег Пакшин

Это мировая тенденция, когда выставки становятся все более специализированными, причем выделяются довольно узкие сегменты. В первую очередь, на мой взгляд, это связано с тем, что люди хотят экономить время – если человек едет на выставку, там должна



быть его целевая аудитория. И участник хочет, чтобы посетителей было пусть не так много, но зато это будет исключительно целевая аудитория. Все это справедливо, если мы говорим о выставочном бизнесе, то есть, когда компании платят деньги за участие. В этом случае компанию очень сильно интересует, кто еще будет участвовать в выставке. Это первый вопрос, который обычно задают, надеясь услышать знакомые названия, в том числе, и конкурентов. Второй вопрос – кто посетит выставку. Если есть возможность, просят статистику по предыдущим выставкам. Они хотят увидеть в диаграммах аудиторию своих потенциальных заказчиков. Им не нужны те, кому интересно все по чуть-чуть. Им важны те, кто идет конкретно на их продукцию.

Ирина Борисенко

В связи с вышесказанным приведу такой пример. В прошлом году известный в Екатеринбурге выставочный оператор проводил строительную выставку на новой площадке – в ЭКСПО. Чтобы мероприятие состоялось с экономической точки зрения, было решено объединить несколько тематик, которые обычно проводились в разные сроки: строительство, ландшафтный дизайн, мебель, недвижимость, строительная техника. Такой подход был выгоден экономически, тем более, можно было и рекламную компанию проводить совместную, рассчитанную на широкую аудиторию. Статистика показала, что на выставке побывало 11

тысяч посетителей. Однако, когда поинтересовались мнением самих участников, оказалось, что те, кто работал в более узко представленных темах (например, недвижимость) остались недовольны, потому что процент их посетителей был крайне мал. Точно так же мы делали анализ итогов впервые проходившей у нас выставки УралБилд, на той же площадке. Участники отметили, что посетителей было меньше, но при этом благодарили организаторов за то, что это был качественный посетитель. Так что выставки сегодняшние не нуждаются в «количестве». Чем уже специализация, тем более качественный клиент идет на выставку. Сборные мероприятия более выгодны организатору, чем участникам. Но здесь велик риск потерять клиента, потому что его потребности не будут удовлетворены. Узкоспециализированные выставки сложнее проводить в регионах, потому что в Москве, например, собрать для выставки «Окна и двери» 400 участников – не проблема, сколько на такую тематику можно найти участников в Екатеринбурге, мне даже сложно сказать.

Екатерина Новикова

Что касается региональных выставок, это уже вопрос развития регионов, вопрос к правительству, торгово-промышленной палате. Год назад проводилось совещание по поводу того, что необходимо развивать регионы для привлечения зарубежных инвесторов и т.д. Для меня как для маркетолога, пиарщика, в первую очередь, конечно, важна целевая аудитория. Наша задача - стимулировать сбыт, поэтому качественная аудитория и количество контактов очень важны.

*Ред.*

*А в каких выставках участвует ваша компания?*

Екатерина Новикова

Наша сфера – энергетические выставки. Снижение потока посетителей, на которое жалуются экспоненты, связано еще, на мой взгляд, с увеличением количества конкурентов-организаторов выставок. Если в прошлом году энергетических выставок было порядка 20, то через год мы уже выбирали из 35. Больше всего выставок, конечно, проходит в Москве и Санкт-Петербурге. В местных выставках мы не участвуем, так как не видим здесь для себя целевой аудитории.

Михаил Мальцев

Беда многих организаторов в том, что они не чувству-

Екатерина Новикова







Михаил Мальцев

ют тенденций, а работать по технологиям 5-10-летней давности невозможно, это гибельный путь. Впрочем, то же самое можно сказать и про участников. Бывает, что организатор сделал хороший, интересный продукт, и есть аудитория, которой это будет интересно, но не умеют люди работать на стенде, представлять свой продукт. Не выстроили заранее график, кто будет работать на стенде, кто в деловых мероприятиях принимает участие, какие наглядные материалы будут использованы.

Иван Новинкин

Я не первый год принимаю участие в строительных выставках в Минске и Гомеле, где у меня филиал. Страна у нас маленькая, на выставках все давно друг друга знают. Я часто вижу на некоторых стендах одни и те же рекламные листовки из года в год. Посетители у таких стендов даже не останавливаются – они все это уже видели, а люди хотят посмотреть что-то новенькое, оригинальное, креативное. В прошлом году в Минске мы поставили в стенде аквариум с бетонной стенкой внутри, где с одной стороны плавали рыбки, а в другой лежали наши рекламки – людей к нам подошло гораздо больше, несмотря на то, что у нас был не какой-то навороченный стенд.

Татьяна Шалыгина

Мы недавно принимали участие в Агропромышленном форуме, где представили бетонный резервуар, об-

работанный Пенетроном. В связи с новыми требованиями Евросоюза каждое фермерское хозяйство должно использовать подобные резервуары для сбора отходов жизнедеятельности животных, которые являются чрезвычайно агрессивной средой. Огромное количество посетителей проявило интерес к нашему стенду. Теперь нас усиленно приглашают в разные регионы проводить семинары для крестьян.

Ред.

*Выставка сегодня – это не просто работа на стенде. Если 20 лет назад это давало нужный эффект, то сейчас, максимум, может напомнить о том, что компания все еще существует. Деловая программа мероприятия имеет теперь гораздо большее значение?*

Вера Мамяченкова

Деловая программа очень важна. Народ специально приезжает на нее, даже если ему это не очень неудобно. Но ее нужно заранее рекламировать, а то иногда приходишь, и вдруг слышишь объявление, что через полчаса круглый стол – очень интересный, и я знаю еще людей, которым это было бы интересно. Но им уже поздно сюда ехать. Прочитав в нашем журнале о выставке, наши читатели даже обижаются – почему мы им не сообщили о нужных мероприятиях.

Татьяна Шалыгина







Ирина Борисенко, Олег Пакшин

*Ред.*

*Деловая программа архитектурных выставок принципиально отличается от других?*

Андрей Молоков

В основном проводятся мастер-классы, приглашается какая-нибудь «звезда», интересный человек, который может высказать какие-то достойные мысли. Публики обычно собирается много, особенно на приезжих спикеров.

*Ред.*

*Вопрос к организаторам выставок. Существуют какие-то стандарты деловой программы в смысле количества мероприятий?*

Олег Пакшин

Нет, это определяет организатор. Я считаю, что выставка должна сопровождаться сильным флагманским мероприятием в первый день, чтобы после официальной части была возможность продолжить обсуждение. Мы сами организацией конференций не занимаемся, потому что привлечение интересных докладчиков и заинтересованных слушателей – это отдельный трудоемкий процесс. Поэтому мы, как правило, привлекаем какую-нибудь профессиональную компанию в качестве партнера, и она делает в рамках выставки конференцию по темам, которые мы обозначаем. И, конечно, мы даем всем участникам выставки возможность провести

свои семинары, презентации и другие мероприятия – бесплатно. Даем возможность выбрать время для них.

Ирина Борисенко

Бывают некоторые перекосы. Проводился как-то форум по энергосбережению, где доминирующей была деловая программа, но выставочная часть тоже планировалась. Однако формат форума отрицательно сказался на выставке.

*Ред.*

*Организаторы как-то стимулируют участников для большей активности в смысле проведения дополнительных мероприятий?*

Олег Пакшин

На мой взгляд, бесплатная возможность провести мероприятие в рамках выставки и заявить о себе уже достаточный стимул. Второе – это обучение участников тому, как надо работать на выставках и как использовать выставочные механизмы для привлечения к себе внимания, чтобы на 100% отработать свое участие и свои деньги. В то же время, всегда остается какое-то количество участников, не использующих все эти возможности.

*Ред.*

*Насколько мне известно, многие наши дилеры пользуются такой возможностью и проводят в рамках выставок свои семинары.*

Тамази Чихладзе

Мы собственное мероприятие на выставке проводили один раз, несколько лет назад, потому что я считаю: часовой семинар, проведенный в конкретной, интересующей нас компании, – эффективнее.

Алма Койшебаева

На мой взгляд, работа на стенде приносит большую отдачу. Все меньше времени становится у специалистов, которое они могли бы потратить на получение новой информации о технологиях, поэтому большинство контактов происходят в «экспресс-режиме» непосредственно на стенде участника выставки.

Михаил Мальцев

Выставка – это комплекс мер: и деловых, и развлекательных. Это и вечернее общение после выставки в фойе гостиницы, где решаются вопросы, которые в



силу конфиденциальности не обсуждают по телефону или интернету. Должно быть не одно, так другое, что привлекло бы людей оказаться в одно время в одном месте.

*Ред.*

*Выбирая выставку для участия, можно ли спрогнозировать, будет она успешной или нет?*

Ирина Борисенко

В принципе – да, если организатор готов предоставить объективную информацию о количестве участников, посетителей, их отзывы о мероприятии.

Екатерина Новикова

Наша компания всегда составляет план участия в выставках на год. Мы выбираем нужные нам топовые выставки, в которых уже участвовали или участвовали наши конкуренты, всеми методами выясняем, что они от этого получили, каковы преимущества этой выставки. Только после этого принимаем решение об участии.

*Ред.*

*Как я понимаю, никто не считает, что*



Евгения Кузьмина

*выставки себя изжили и скоро отомрут, что все заменит Интернет?*

Михаил Мальцев

В ближайшей перспективе выставки себя, конечно, не изживут, но формат выставок будет меняться. Возможно, будет смещение с чисто выставочного формата к конференции. При изменении формата выставки смогут оставаться эффективным инструментом при правильном их использовании. Что касается Интернета: ничто не способно заменить живой контакт, все вопросы в интернете обсудить невозможно. Если говорить о туристической сфере, здесь, конечно, многое уходит в индивидуальное интернет-бронирование, так что Интернет действительно оттягивает какой-то процент клиентов, это касается всех сфер бизнеса, и выставок в том числе. Но сказать, что он полностью не позволит проводить полноценные проекты, нельзя.

Евгения Кузьмина

Недавно закончилась очень крупная строительная выставка, в которой мы традиционно участвовали. За эти 4 дня произошло множество контактов с интересными людьми. Мы демонстрировали, показывали и рассказывали о наших материалах. Работа на стенде была увлекательной и практически непрерывной в течение всего времени выставки. К нам приходили те, кто не знал ничего про проникающую гидроизоляцию; те, кто пытался сравнить и разобраться в достоинствах и недостатках гидроизоляции, представленной на выставке. Я убеждена, выставки – очень нужная и эффективная вещь, это живое общение, возможность заглянуть людям в глаза, подружиться. Выставка – это диалог, это как танго – для него нужны две стороны, и на выставке такая возможность есть.

Олег Пакшин

Чтобы выставка прошла эффективно, нужно правильно ее использовать. На нашу первую выставку УралБилд приезжал мой непосредственный руководитель из Москвы, который сказал, что компания «Пенетрон» участвует в выставке в американском стиле. Имеется в виду, что там на выставку смотрят шире, не ограничиваясь покупкой выставочной площади. Президент вашего холдинга Игорь Черноголов может служить примером того, как делать эффективным участие в выставке. Что было сделано на УралБилде, кроме привлекательного стенда с Хаммером: глава компании выступил на открытии выставки, затем на открытии конференции, принял участие в обходе экспозиции выставки с почетными гостями. Именно такая активность – залог успеха.



# НЕСТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК СПЕЦИАЛИСТ ПО ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ВЫВЕЛ ПЕНЕТРОН НА РЫНОК

*Профессионалы знают, что новейшие технологии, в том числе строительные, особо востребованы в экономически развитых, мощных и богатых регионах. И дело здесь вовсе не в дороговизне инноваций (подчас они, наоборот, позволяют сэкономить). Просто путь до глубинки занимает слишком много времени. Именно такой глубинкой нам представлялась Кировская область. С одной стороны, здесь почти двадцать тысяч рек и пять тысяч озер, а значит, качественная гидроизоляция должна пользоваться спросом. С другой стороны, этот дотационный регион уж точно не отнесешь к лидерам экономического роста. Между тем уже много лет здесь работает дилер холдинга «Пенетрон-Россия» – компания «Инновационные строительные технологии». Ее директор Юрий Косолапов любезно согласился ответить на самые острые вопросы наших корреспондентов.*

*Юрий, после окончания вуза вы трудились в системе советской торговли. Выросло целое поколение, которое даже не представляет, что это такое. И как вообще может быть торговля без рынка. Расскажите об этом подробнее.*

Да, я имел отношение к торговле. Только вот за прилавком не стоял. Работал начальником торгового отдела в кировском предприятии Росглавкоопторга Центросоюза России.

*Что это за загадочная организация?*

Как вы понимаете, социалистическая экономика предполагала четкий план производства товаров, по которому работали все предприятия. В дальнейшем их продукция распределялась по торговым точкам страны. Центросоюз как раз и был той системой распределения. Мы следили за тем, чтобы производственники выполняли план и вовремя осуществляли поставку продукции. А потом отгружали ее по областям, городам и районам в соответствии с выделенными фондами.

*А чем занимались вы как начальник торгового отдела?*

Контролировал товароведов, за каждым из которых были закреплены определенные заводы. Вообще, мой отдел работал с такими мощными предприятиями, как Ижмаш, Вятскополянский машиностроительный завод, Ирбитский мотоциклетный завод, Атигский и Пермский велозаводы, Свердловский и Кировский шинные заводы и другие. Работа была живая и очень интересная.

*Тогда вас, как и многих других, не могли не затронуть революционные преобразования 90-х, когда вся экономика вдруг перешла на рыночные рельсы.*

Да, переход был весьма болезненным. Это было сложное время для страны. И цивилизованный рынок появился совсем не сразу. К примеру, с 1996 года я работал директором торговой фирмы Промжелдортранс. Это то самое время, когда были сплошные неплатежи. Помните почти забытое слово «бартер»? Так вот оно родом оттуда. Тогда ничего, кроме бартера, кажется, и не было. Так вот, наше предприятие занималось железнодорожными перевозками. Казалось бы, выгодный бизнес. Но клиенты рассчитывались с нами всем, чем угодно, но только не живыми деньгами. И наша задача была превратить это



все в наличность. Каких только бартерных сделок мы не осуществляли в ту пору!

*Да, это был незабываемый период, о котором нынешние школьники знают разве что из учебников. Но когда же вы погрузились в строительную сферу?*

Ремонт и строительством я занялся в 2008 году. Сначала в качестве субдилера фирмы Вятхимресурс. У них было право поставлять продукцию группы компаний «Пенетрон-Россия». Тогда в Кировской области это были первые шаги по решению проблем гидроизоляции. Все еще пользовались дедовскими методами: жидкое стекло и тому подобное.

*Это, пожалуй, самое сложное – вывести на строительный рынок никому не известный продукт. Как справлялись?*

Совершенно бесплатно выполняли работы по гидроизоляции на пробных участках. Но даже на это заказчики шли с большим трудом. Приходилось прошибать железобетонную стену недоверия и, главное, непонимания. Доходило до смешного. Мы делаем небольшой участок. Заказчик, почесав голову, решает, что дорого, и заключает договор с другой компанией (пожалее и не буду называть наших горе-конкурентов). Они обклеивают весь объект своими рулонными материалами. Результат превосходит все ожидания заказчика: все ровно и красиво! Но вот беда: вода как бежала до выполнения работ, так и



## КОСОЛАПОВ ЮРИЙ ВИТАЛЬЕВИЧ

Родился 29 сентября 1961 года  
в городе Котельнич Кировской области.

### Образование:

Кировский торговый техникум, специальность «Товароведение промышленных и продовольственных товаров», экономический факультет Российского университета дружбы народов.

### Карьера:

1985–1996 гг. – начальник торгового отдела Кировского предприятия Росглавкоопромторга Центросоюза России.  
1996–2007 гг. – директор торговой фирмы Кировского Прожелдортранс Пермского ОАО ППДЖТ.  
2008–2010 гг. – директор ООО «Юнидас».  
2010 – по настоящее время – директор ООО «Инновационные строительные технологии», г. Киров.

### Основные объекты:

Кировский мясокомбинат, агрофирма «Дороники», завод «Маяк», НПО «Звезда», Кирово-Чепецкий химический комбинат, Кировский облпотребсоюз, Советская центральная районная больница.

### Семья:

Жена Нина, дочь Анастасия.

### Домашние животные

Сибирский кот Маркиз (можно просто Масы).

### Увлечения:

Отдых на природе, лыжные прогулки, вождение автомобиля, бильярд.



бежит. И только после всех этих мытарств заказчик вспоминал про нас. Приходилось выполнять двойную работу. Сначала отдирали эту гадость от бетона и уже потом работать материалами линейки Пенетрон. И вот тогда заказчик мог забыть о своих проблемах с гидроизоляцией. Потому что это уже навсегда.

*А вы сами когда-нибудь выполняли работы? Что называется, собственными руками...*

Еще бы! Мы с заместителем часто брали именно своим примером. Надевали комбинезоны, готовили раствор с «Адмиксом», наносили «Пенетрон», делали штрабы под «Пенекрит». А потом, умывшись, подписывали акты приемки выполненных работ. Надо признаться, этим мы порой шокировали заказчиков, которые привыкли к тому, что человек в костюме умеет держать в руках только ручку.

*Значит, устраивали настоящие шоу... А когда ваша компания стала самостоятельным дилером холдинга «Пенетрон-Россия»?*

Это произошло в 2010 году. Тогда наша фирма, которая, кстати, называется «Инновационные строительные технологии», стала официальным дилером по Кировской области. К тому времени у нас уже были грамотные специалисты по работе с Пенетроном, была своя клиентская база. Так что мы легко вошли в рынок, опередив по объемам продаж другого дилера – компанию Вятхимресурс.

Надо сказать, что мы тогда изрядно встряхнули строительный рынок Кировской области. С большим успехом участвовали во всех строительных выставках, устраивали обучающие семинары, обсуждали новейшие технологии гидроизоляции на круглых столах.

В результате руководство группы компаний «Пенетрон-Россия» разрешило нам работать и в Республике Коми. Там мы даже получили благодарность министра экономики за инновационные материалы в сфере строительства. Участвовали в профильных выставках в таких экзотических городах, как Ухта и Сыктывкар.

*Юрий, не так давно мы беседовали с дилером в Красноярском крае. Там много промышленных гигантов, которые и обеспечивают основную массу заказов. Кировскую область да и Республику Коми не назовешь индустриальными регионами. Соответственно и крупных заказчиков найти не так легко. Тем не менее вы не просто выживаете, а, я бы сказал, процветаете. В чем секрет?*

Нет никакого секрета. Просто мы умеем работать. И отдаем себе отчет в том, что работать надо действительно много. Ведь наша область дотационная. По многим экономическим показателям она находится где-то в конце рейтингов российских регионов. Оборонная про-



Кировский мясокомбинат



мышленность здесь еле дышит. Остается деревообрабатывающая и пищевая промышленность. Причем наиболее крупные предприятия находятся под юрисдикцией Москвы и Санкт-Петербурга. Соответственно и тендеры выигрывают в основном столичные компании. Но даже в таких условиях мы все равно имеем свой круг заказчиков. Способствует этому и реклама: ежегодно на нее мы тратим по несколько сотен тысяч рублей.

**Расскажите подробнее про вашу компанию.**

«Инновационные строительные технологии» – компания довольно молодая. Но уже можно смело говорить, что у нее свой характер, свой почерк. Ей по плечу любая задача по устройству гидроизоляции.

Команда у нас небольшая – всего семь человек. И, если позволите, я назову всех наших сотрудников. Это водитель Сергей Николаевич, менеджеры Павел и Сергей, бригадир Меруж, бухгалтер Анна, технический директор Александр Николаевич и... ваш покорный слуга.

**Легко ли было подобрать сотрудников?**

Нет. Это был длительный процесс. Даже менеджеров мы подбирали очень долго. Так что могу констатировать, что формирование коллектива в наше время – очень большая проблема.

**А какие требования вы предъявляете к сотрудникам?**

Самые простые. Во-первых, наличие соответствующего образования. Во-вторых, они должны грамотно и честно работать с заказчиками. Ведь иногда лучше не заключить контракт, чем ввести заказчика в заблуждение по поводу результатов работы или стоимости услуг. Мне не нужны умельцы, которые будут рассказывать сказки о том, что Пенетрон можно нанести прямо на кафель или на кирпич. Так, конечно, можно продать пару лишних ведер материала, но вот репутацию при этом потеряешь навсегда.

А еще я стараюсь дать всем сотрудникам максимальную самостоятельность. Как следствие, больше личной ответственности за наше общее дело. Поэтому даже водитель у нас может рассказать о проникающей гидроизоляции так, что вам непременно захочется ее купить!

Конечно, бывает и такое, что человек, который прошел у нас обучение, приобрел опыт, уходит и открывает собственную фирму. Короче говоря, становится нашим конкурентом. Но даже на это я стараюсь смотреть позитивно. Конкуренты лишь подстегивают нас работать еще лучше, брать все новые и новые высоты.

Словом, мы работаем по принципу «кто хочет сделать дело – ищет способ, а кто не хочет – ищет причину».

Центральная районная больница, г. Советск





*Я знаю, что в свое время у вас были проблемы с доставкой материалов: подводили транспортные компании. Расскажите, как удалось выйти из положения.*

Действительно, с транспортниками у нас была настоящая война. Их «пунктуальность» здорово мешала нам работать. Но в один прекрасный день воевать надоело. Мы приобрели собственный транспорт: «Мерседес Спринтер» грузоподъемностью 1700 кг – для перевозки материалов, а также грузопассажирский «Фольксваген Кэдди» – для доставки людей и грузов на объект. И теперь доставка материалов из Екатеринбурга в Киров занимает сутки, что очень устраивает наших заказчиков.

*Что можете назвать в числе ваших основных достижений?*

Мы молодая компания, и я надеюсь, что все основные достижения – впереди. А вообще, много лет мы хотели более тесно работать с нашим Кирово-Чепецким химическим комбинатом. И вот только в конце 2013 года наши сотрудники получили постоянные круглосуточные пропуска на это предприятие. Сейчас в любое время дня и ночи мы имеем возможность контролировать выполнение работ, осматривать уже обработанные участки и новые объекты.

*А какие задачи ставите перед коллективом сейчас?*

Основная задача на сегодня – максимально охватить все предприятия Кировской области. Как показывает наш опыт, проблемы с гидроизоляцией есть практически везде. И решать их должны наши специалисты.

*А какой из проблемных объектов вам особо запомнился?*

Несколько лет назад мы выполняли работы на Кировском мясокомбинате. К нам тогда обратился заместитель директора по строительству вот с какой проблемой. На втором этаже промышленного здания у них размещался цех набивки колбас. Одна московская фирма сделала там очень дорогую гидроизоляцию и мозаичный пол. Все выглядело очень дорого и красиво. Но вот беда: два раза в смену проходила обработка дезинфицирующим раствором, и сразу начинались протечки на первый этаж – прямо на компьютеры отдела сбыта.

*Значит, сбыт продукции был под угрозой!*  
Точно. Задачу нам поставили следующую: не повредив пол, устранить все протечки.

Любой человек, знакомый с уникальными свойствами Пенетрона, понимает, что задача эта вполне выполнима. Мы очистили потолок на первом этаже до бетона и обработали его проникающей гидроизоляцией. Казалось бы, все. Но руководство мясокомбината еще полгода не



Кирово-Чепецкий химический комбинат





Получение пенетроновского «Оскара»

решалось обустроить подвесной потолок. Все ждали протечек. Но их не было, нет до сих пор и теперь уже никогда не будет. Мы в этом абсолютно уверены! И в этом огромное преимущество работы с Пенетроном. Этот материал дает уверенность в том, что работы выполнены не зря, в том, что не стыдно будет смотреть в глаза заказчикам, в том, что проблема с гидроизоляцией будет решена навсегда. Надо лишь в точности следовать технологическому регламенту.

Благодаря Пенетрону мы можем решить любую проблему с гидроизоляцией. Заказчику надо лишь показать нам объект. Мы сами подготовим техническое задание (заказчик не всегда способен на это) и предложим оптимальное техническое решение. Останется лишь подписать договор, а дальше за дело возьмутся наши специалисты и кристаллы Пенетрона.

*Юрий, что-то мы все о работе. Расскажите немного про вашу семью.*

Моя семья – это жена Нинулечка и дочура Анастасия. А еще кот Маркиз. У супруги свой бизнес: она занимается музыкальными инструментами. И это тоже отнимает много времени. Дочь уже взрослая. Живет и работает в другой стране, поэтому мы очень скучаем.

*А чем занимаетесь в свободное время?*

Очень люблю делать что-то своими руками. Но главное мое увлечение – активный отдых на природе. Я большой любитель «тихой охоты»: собираю грибы. Хотя вообще-то их не ем. Зимой выбираюсь на лыжные прогулки по красивейшим местам.

А еще я заядлый автомобилист. Если рядом нет машины, чувствую себя не в своей тарелке. Спокойно проезжаю в сутки полторы тысячи километров. Это помогает в бизнесе. Я абсолютно мобилен и через день-два могу быть в любом городе для проведения переговоров. А вот ездить на поездах и летать на самолетах не очень люблю. Наверное, потому что там от меня ничего не зависит. А я предпочитаю сам управлять процессом.

*При такой напряженной работе удается сходить в отпуск?*

Если честно, я даже забыл, что это такое. Уже лет... восемь точно не был в отпуске.

*Что ж, тогда в заключение хочу поблагодарить вас за интересные ответы и желаю вам все же найти время и устроить себе самый настоящий отпуск!*

Беседовал Евгений Викторов



# НАША РАБОТА – РАЗРУШАТЬ СТЕРЕОТИПЫ

Давно и успешно работает на гидроизоляционном рынке дилер ГК «Пенетрон-Россия» – компания «Пенетрон-Тюмень». В ее послужном списке множество самых разных объектов. Немало сделано для того, чтобы бренд Пенетрона стал хорошо известен в регионе. О работе компании рассказывает ее директор Наталья Яркина.

– Уже десять лет прошло с тех пор, как началось сотрудничество нашей компании с ОАО «Водоканал» города Ишима. Первый объект, который нам тогда доверили, – азротенки – дал возможность заказчику убедиться в высоком качестве выполняемых ремонтных и гидроизоляционных работ с применением материалов системы Пенетрон. С того времени все объекты на водоканале Ишима защищаются от воды только ими. Очистным сооружениям более 40 лет, и несколько десятилетий бетон находился в постоянном контакте с агрессивной средой. Понятно, что практически все объекты нуждаются не только в гидроизоляционных, но и восстановительных работах, поэтому нередко используется здесь и ремонтная сухая смесь «Скрепа М500».

Из недавних объектов этого предприятия можно назвать канализационную насосную станцию, где мы выполняли гидроизоляцию машинного отделения. Интересно,

что пришлось вносить изменения в проект, заменяя добавкой «Пенетрон Адмикс» не традиционную гидроизоляцию (как это обычно бывает), а проникающую капиллярную смесь «Пенетрон». Почему так получилось? Дело в том, что проект предполагал обеспечить водонепроницаемость существующего бетонного основания сухой смесью «Пенетрон», но на начальной стадии производства работ выяснилось, что бетон в ужасном состоянии, он крошится, и выполнить работы качественно на таком основании не удастся. Поэтому мы предложили залить новое бетонное основание, добавив в бетонную смесь «Пенетрон Адмикс», и завершить устройство гидроизоляции машинного отделения применением прокладки «Пенебар».

Подобные работы выполняем мы и на других очистных сооружениях, например, в Излучинске, поселке городского типа Нижневартовского района Ханты-Мансийского автономного округа.

Очистные сооружения, г. Ишим







Очистные сооружения, п.г.т. Излучинск

Можно выделить еще один сегмент рынка, с которым мы успешно сотрудничаем, – это торгово-развлекательные комплексы. Если верить статистике, то Тюмень перенасыщена торговыми площадями, однако это совершенно не мешает строительству все новых и новых ТРЦ. Как бы там ни было, но с их появлением многие горожане получили возможность делать покупки или находить развлечения для всей семьи поблизости от дома.

Сделать посещения ТРЦ комфортными невозможно без организации удобной парковки, и, как правило, не только наземной, но и подземной. А гидроизоляция под-

земных паркингов, конечно, не обходится без материалов системы Пенетрон. Это не значит, что они всегда сразу включаются в проекты, однако заказчики, сопоставляя стоимость затрат на устройство традиционной гидроизоляции с затратами на «Пенетрон Адмикс», понимают, что выгода очевидна. Безусловно, приходится преодолевать вначале их недоверие и сомнения, ломать стереотипы, но ведь в этом и заключается наша работа.

Подземные паркинги таких торговых центров, как «Колумб», «Премьер», «Яркий Сибиряк», надежно защищены от воды – при бетонировании использовалась гидроизо-



ТРЦ «Колумб», г. Тюмень





ТЦ «Премьер», г. Тюмень

ляционная добавка «Пенетрон Адмикс». ТЦ «Премьер» – первый и самый крупный торгово-развлекательный центр города, он удобен сразу нескольким микрорайонам, так что при высокой посещаемости удобный паркинг здесь был совершенно необходим. В числе лидеров в сегменте торгово-развлекательных центров стабильно держится «Яркий Сибиряк», и среди всех составляющих его успеха, безусловно, есть частичка нашего труда.

ТЦ «Яркий Сибиряк», г. Тюмень



В Тюмени работает Сибирский учебный центр французской нефтесервисной компании Schlumberger. Он уникален тем, что здесь специалистов нефтегазового комплекса готовят в условиях, приближенных к реальным. Для центра построено собственное здание, отвечающее всем необходимым ему требованиям. Подземная часть конструкции сооружения защищена от воды Пенетроном, также с его помощью обеспечена высокая водонепроницаемость питьевого резервуара и канализационных колодцев.

Есть среди наших объектов и жилые комплексы. Один из них – ЖК «ЭКСПО-Столичный» – расположен в исторической части Тюмени, в квартале улиц Орловская, Курганская, Крупская. Три высотки, достигающие почти 80 метров, дарят своим обитателям потрясающий вид на город. Единая архитектурная концепция, замкнутость внутреннего двора, безопасность детских прогулок и, кроме всего прочего, огромный подземный паркинг, раскинувшийся под всей территорией жилого комплекса, – все это подтверждает соответствие «Столичного» стандартам жилья бизнес-класса.

Гидроизоляция подземного паркинга выполнена материалами системы Пенетрон. С самого начала подготовки проектной документации наша компания принимала активное участие в этом объекте. Шла жесткая конкурентная борьба с другими материалами, которые позиционируются как проникающая гидроизоляция, однако имеют более низкую стоимость. Однако заказчик сделал выбор в пользу Пенетрона. На данный момент первая очередь гидроизоляционных ра-





Учебный центр, г. Тюмень

бот на объекте завершена: бетонирование фундаментной плиты и стен паркинга выполнено с использованием добавки «Пенетрон Адмикс». Вскоре приступаем ко второму этапу – устройству деформационных швов, герметизации опалубочных отверстий, швов бетонирования.

А совсем недавно получили от заказчика заявку на поставку гидроизоляционной добавки «Пенетрон Ад-

ЖК «ЭКСПО-Столичный», г. Тюмень

микс» в связи с согласованием с авторским надзором ее использования в монолитных конструкциях плит перекрытий, машинного отделения, жилых корпусов, плит покрытий и прочих элементов комплекса.

Одним словом, дел впереди много, значит, будем работать, чтобы все знали: материалы системы Пенетрон – самый правильный выбор!







## БУДЬ ЗДОРОВ!

**Одной из самых распространенных болезней нашего времени медики называют онкологию. Никто не может с уверенностью назвать причины этого заболевания, хотя, в первую очередь, обвиняют воздействием внешней среды. Хуже всего, что страшный недуг поражает не только взрослых, но и детей. Однако, к счастью, с каждым годом растет число тех, кому современная медицина помогает выздороветь.**

Учреждением, которое оказывает медицинскую помощь малышам на самом высоком уровне, является Республиканский научно-практический центр детской онкологии, гематологии и иммунологии в столице Беларуси – городе Минске. Он открылся в октябре 1997 года, став результатом сотрудничества белорусского и австрийского правительств, а также австрийской гуманитарной организации «Hilfswerk».

Строительство центра стало импульсом и важной вехой в прогрессивном развитии клинической медицины и истории школы детской гематологии и онкологии в республике, позволило во много раз увеличить количество выздоровевших детей и счастливых родителей. Лечение здесь проводится на уровне мировых стандартов.

Нужно отметить, что объекты здравоохранения относятся к наиболее сложному виду общественных зданий, так как они насыщены технологическим и инженерным

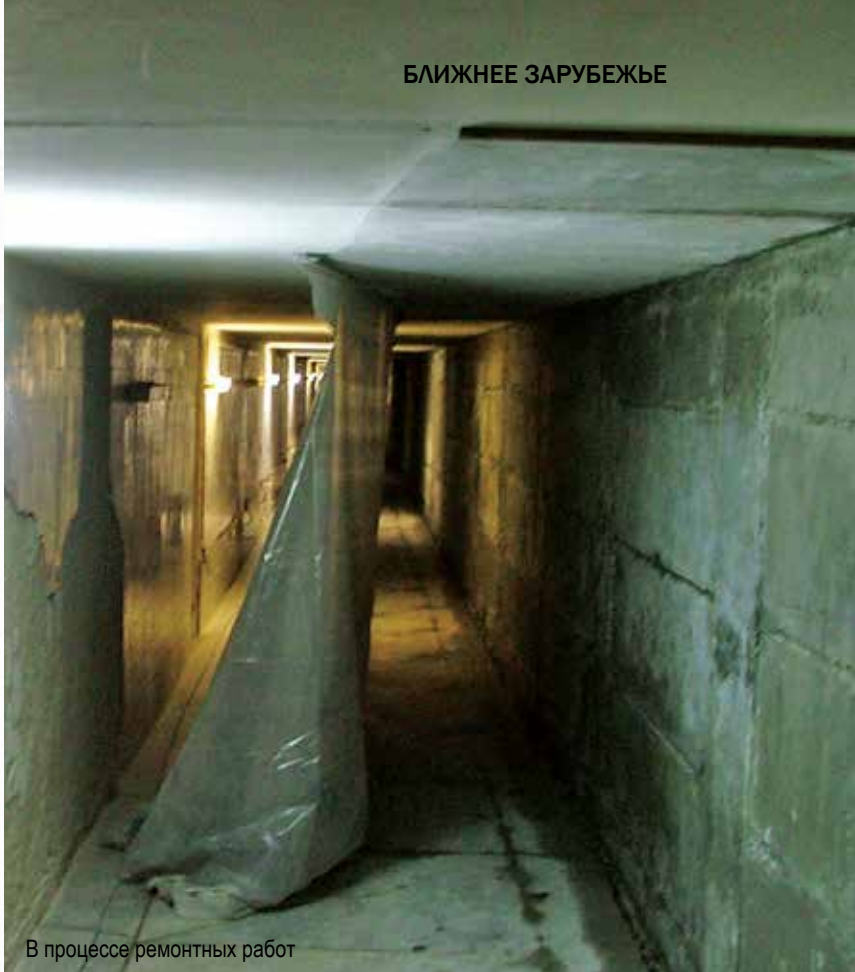
оборудованием. Впрочем, в таких учреждениях в отличном состоянии должны находиться даже вспомогательные площади, такие, например, как подземный переход между лечебными корпусами.

Именно в таком переходе, по которому детишкам доставляют еду из пищеблока, минская компания «Рибена», дилер ГК «Пенетрон-Россия», проводила в 2013 году ремонтно-восстановительные работы. Протяженность подземного коридора составляет 110 метров, и практически по всей его длине можно было наблюдать следы многолетнего воздействия влаги. Бетонные фундаментные блоки в сочетании с кирпичными вставками, использованные в заглубленных конструкциях, нуждаются в тщательной защите от воды, иначе в помещении начинаются протечки, приводящие в негодность штукатурку, появляется постоянный запах сырости. Кое-где разрушается поверхностный слой бетона, обнажая арматуру, которая уже начала корродировать. Все это





Подземный переход  
до проведения ремонтно-восстановительных работ



В процессе ремонтных работ

можно было наблюдать в подземном коридоре лечебного центра.

Для специалистов справиться с подобными проблемами, применяя материалы системы Пенетрон, не составляет труда. Сложность была лишь в том, что полностью перекрыть переход на время ремонта не представлялось возможным – ведь нужно доставлять питание в больничные палаты. Но выход всегда найдется. На всю длину подземный коридор перегородили пленкой вдоль, так что по нему можно было и ходить, и проводить ремонтные работы.

Чтобы свести к минимуму неудобства от ремонта, в ходе работы применялись промышленные пылесосы, это служило дополнительной защитой от попадания пыли в лечебные корпуса. Компания «Рибена» не только восстановила гидроизоляцию подземного перехода, но также выполнила там штукатурные и малярные работы. За все это время эксплуатация коридора не прекращалась ни на один день. Подземный переход преобразился до неузнаваемости, теперь он полностью соответствует высокому уровню этого лечебного учреждения.

Подземный переход  
по окончании ремонтно-восстановительных работ







# ПАМЯТНИК ЭПОХАМ

Уже не раз мы рассказывали на страницах журнала о старинных зданиях, в реставрации которых применялись материалы системы Пенетрон. Находящиеся в самых разных городах и странах такие сооружения представляют собой огромную историческую и архитектурную ценность. Однако, несмотря на это, работы по реконструкции начинаются чаще всего в тот момент, когда многие элементы памятника уже утрачены. Время безжалостно...

Но порадуемся сейчас тому, что одна из красивейших московских городских усадеб с богатой историей, расположенная по адресу Лубянка, 14, возвращается к жизни. Каждый кусочек земли здесь помнит так много... Начало XVI века, когда тут располагались каменные палаты знаменитого князя Дмитрия Пожарского, начало XVIII – перестроенная усадьба становится Монетным двором, позже – Камер-коллегией. Конец XVIII века – и новая переделка, теперь уже князем Волконским. Потом, перед началом войны с Наполеоном, новым хозяином становится граф Ростопчин, а усадьба войдет в историю, благодаря Льву Толстому, описавшему на страницах «Войны и мира» связанные с ней трагические события тех лет. Когда французы вошли в Москву, от пожара усадьбу спасло то, что в ней расположился наполеоновский генерал Анри-Франсуа Делаборд. Немало событий было связано с этим домом и в последующие годы, оно перестраивалось, достраивалось и украшалось до тех пор, пока не пришло в полный упадок. Увы... Не помогло ни расположение в самом центре столицы, ни статус памятника архитектуры федерального значения.

К счастью, сейчас в уникальном здании проводятся реставрационные работы, в которых, конечно, находят

применение проникающая гидроизоляция Пенетрон. Очень уж сильны разрушения конструкций усадьбы, поэтому для возвращения ее в нормальное состояние нужны самые передовые технологии и материалы.

Об этом непросто объекте мы беседуем с Семеном Игоревичем Литваком, главным инженером компании «РЕС-БИ», которая занимается реконструкцией усадьбы.

– Семен Игоревич, что представляло собой это здание, когда ваша компания занялась его реконструкцией?

– Историческая усадьба в центре Москвы имела плачевный вид: деревянные перекрытия были в аварийном состоянии, фундаментная часть фрагментами показала просадку в грунте, трещины на фасадной части стен угрожали в дальнейшем потерей целостности сооружения.

– Изначально строение не имело подвального помещения, как было принято решение о создании подвала в этом здании?

– При обследовании сооружения экспертами было принято решение об усилении фундамента. Была произ-





Работы по устройству подвала

ведена выемка грунта, выполнены работы по укреплению бутового фундамента инъекционными составами. После осмотра полученных результатов проектировщики предложили создать подвальное помещение для увеличения полезной площади и дополнительного усиления фундамента бетоном.

– Почему выбор пал на гидроизоляционную добавку в бетон «Пенетрон Адмикс»?

– Рекомендацию по введению гидроизоляционной добавки на стадии заливки бетона нам сделал Техниче-

ский надзор. Было предложено несколько наименований материалов, но мы выбрали более проверенный и надежный «Пенетрон Адмикс». Благодаря такому решению нам удалось сократить сроки работ по гидроизоляции подвальных помещений.

Нам остается лишь еще раз с удовлетворением отметить признание уникальных свойств материалов системы Пенетрон как строителями, так и проектировщиками. Пусть как можно больше самых разных объектов обретут вторую жизнь с помощью проникающей гидроизоляции.

Отделка фасадов здания





Частный дом, г. Кострома



## ВСЕМ НА СВЕТЕ НУЖЕН ДОМ...

**Дом – одна из самых важных составляющих благополучной жизни любого человека. Людям должно быть комфортно в их жилищах и в крупных городах, и в небольших населенных пунктах, о чем, между прочим, неоднократно говорилось на самом высоком уровне.**

Для улучшения качества жизни разрабатываются специальные программы, принимаются законы. Поощряется развитие малоэтажного строительства. Сравнительно недавно была, например, введена новая система финансирования капитального ремонта многоквартирных домов. Но главное, что в любой ситуации находится применение материалам системы Пенетрон, в чем мы сейчас и убедимся, совершив наше очередное путешествие.

Итак, всем известно, что долгую жизнь зданий обеспечивает качественное основание, поэтому, когда фундамент подвергается постоянному воздействию воды, а подвал больше похож на бассейн, нужно всерьез задуматься о возможных печальных последствиях для

всего сооружения. Кстати, на приведение заглубленных помещений жилых домов в нормальное состояние ориентирована программа «Сухой подвал», еще несколько лет назад разработанная ГК «Пенетрон-Россия» для действия ЖКХ. И хотя сотрудничество с управляющими компаниями и товариществами собственников жилья – дело непростое, дилеры холдинга постоянно принимают участие в проведении текущих и капитальных ремонтов многоквартирных домов. Состояние конструкций бывает порой настолько сложным, что только богатый опыт специалистов дилерских компаний и возможности материалов, предлагаемых ГК «Пенетрон-Россия», позволяют решить возникшие проблемы.



Так было, например, в Даугавпилсе, втором по величине городе Латвии. Здесь жилой фонд состоит в немалой степени из зданий довоенной постройки. Проживание в них особенно некомфортно для владельцев квартир на первых этажах, где наблюдается постоянная повышенная влажность, которая приводит к образованию плесени. Высокий уровень грунтовых вод в регионе оказывает негативное воздействие на состояние фундаментов, что в свою очередь сказывается на прочности всей конструкции зданий. Так, в ходе проведенных обследований отдельных строений было выявлено, в частности, что прочные на вид кирпичные стены легко разрушаются при минимальном механическом воздействии.

В старых домах материалом для фундаментов служил глинистый кирпич в известковом растворе. Восстановление их после разрушений от бомбежек времен Второй мировой войны производилось с помощью монолитного бетона и силикатного кирпича. Постоянный капиллярный подсос и насыщение материалов фундамента влагой вследствие существующих гидрогеологических условий сказывались на безопасности проживания в таких домах. Коммунальным службам города пришлось призвать на помощь специалистов дилерской компании



Жилой дом, г. Волгоград



Разрушения кирпичной стены жилого дома, г. Даугавпилс

СУХОЙ ЗАКОН

холдинга «Пенетрон-Россия», чтобы изменить ситуацию к лучшему. И, несмотря на сложность проблемы, она была решена с помощью материала «Скрепа М600 иньекционная», а также материалов системы Пенетрон.

Не легче было и жителям одного из домов Новокузнецка до тех пор, пока по просьбе управляющей компании им на помощь не пришли дилеры ГК «Пенетрон-Россия». Отсутствие гидроизоляции фундамента, выполненного из бетонных блоков, многочисленные протечки вентиля и труб водоснабжения и отопления в сочетании с проходящей здесь же теплотрассой, испускающей пар, привели к тому, что подвал превратился в настоящее болото. Плиты перекрытия между подвалом и первым этажом были пропитаны влагой и, конечно, начали разрушаться, обнажая арматуру. Одним словом, жильцам квартир первого этажа приходилось нелегко... Лишь после того, как изнутри подвального помещения с помощью материалов системы Пенетрон было выполнено устройство гидроизоляции железобетонных конструкций и восстановлена поверхность плит перекрытия, обитатели проблемных квартир смогли почувствовать себя комфортно.

А сейчас посетим два города, раскинувшиеся на берегах великой русской реки Волги. Сначала осмотрим объект в Волгограде – 10-этажный многоквартирный





Жилой дом, г. Кострома

жилой дом в Краснооктябрьском районе. При его возведении для защиты фундамента от воды, согласно проекту, была применена обмазочная гидроизоляция. Однако грунтовые воды, расположенные здесь очень близко к поверхности, с легкостью проникли в подвальные помещения дома. Хорошо, что есть проникающая гидроизоляция Пенетрон, позволяющая проводить работы изнутри здания, – проблему удалось решить.

Не менее сложная гидрогеологическая ситуация наблюдается и в Костроме. И там множеству многоквартирных и частных домов удалось помочь, используя материалы системы Пенетрон. Один из объектов – жилой дом, возведенный в непосредственной близости от пруда, что привело к подтоплению цокольного этажа здания, потому что на этапе строительства заказчик сделал выбор в пользу рулонной гидроизоляции, а та не смогла справиться с задачей. Зато теперь подземная часть здания защищена материалами системы Пенетрон. Для большей надежности решается вопрос о бетонировании пола подвала с применением гидроизоляционной добавки «Пенетрон Адмикс».

Другой объект – частный дом в Костроме, подвал которого постоянно подвергался подтоплениям, потому что Волга протекает совсем близко. Используемая на объекте традиционная гидроизоляция не могла надежно защитить фундамент из блоков ФБС от высокого уровня грунтовых вод. С помощью мате-

риалов системы Пенетрон все имеющиеся проблемы были устранены.

Не использовать подземные пространства в условиях плотной застройки городов – непозволительная роскошь, еще и поэтому подвалы зданий должны быть сухими. Вот, например, в подвале одной из обычных пятиэтажек города Кемерово всегда было настолько сыро, что все попытки использовать это помещение с коммерческой целью успеха не имели. Многочисленные протечки, неприятный запах, присущий помещениям с постоянной повышенной влажностью, отталкивали арендаторов. Так продолжалось до тех пор, пока ремонт заглубленной части конструкции дома не был сделан с применением гидроизоляционных материалов системы Пенетрон. И теперь здесь открыт ресторанчик, сразу ставший популярным у жителей этого района.

А как благодарны материалам системы Пенетрон обитатели коттеджного поселка «Комарово» в Тюмени, построенного в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России!»! Владельцы нового жилья столкнулись с множеством недочетов и упущений проектировщиков и строителей. Конструкция подвалов была различной, как и стеновые материалы, использованные при строительстве домов. Общим было то, что в качестве защиты от воды применялась наружная обмазочная гидроизоляция – в результате практически все подвалы были затоплены на глубину до





Жилой дом с рестораном, г. Кемерово

полуметра. Выбор в пользу Пенетрона для приведения подвальных помещений в порядок сделали сами новоселы – и не ошиблись.

Сложно подсчитать, скольким жилым домам помогли специалисты, работающие с уникальной гидроизоляцией Пенетрон. Их великое множество, и, конечно, не только в России, но и за рубежом.

Даже в ситуациях, которые кажутся безнадежными, технические решения с применением материалов системы Пенетрон способны изменить все к лучшему за очень короткое время. Так случилось, например, при гидроизоляции фундамента частного дома, который строился в

поселке недалеко от Баку. Этот район отличается особой близостью грунтовых вод – уже на глубине 0,7–1 метра. В некоторых дворах поселка грунтовые воды выходят на поверхность и практически круглый год текут по дренажной системе. В подвале строящегося частного дома в несколько этажей наблюдалось активное поступление грунтовых вод, что мешало вести строительство. К моменту, когда на объект прибыли специалисты-пенетронщики, дом, как крепость, был окружен водой со всех сторон, ее глубина достигала 1 метра. Дилер холдинга «Пенетрон-Россия» оказался единственным, кто не просто взялся за такую работу, но и предоставил письменную гарантию на качество гидроизоляции. Нужно отметить, заказчику все равно не верилось, что удастся сделать

Коттеджный поселок, г. Тюмень







Затопление грунтовыми водами фундамента частного дома, Азербайджан

подвал сухим навсегда. Он еще пару месяцев наблюдал, как поведут себя грунтовые воды, прежде чем решил закончить внутреннюю отделку подвального помещения. И сейчас, по прошествии уже нескольких лет с момента выполнения гидроизоляционных работ, заказчику по-прежнему не на что жаловаться.

Конечно, подвалы требуют особого внимания, потому что от их состояния зависит, в конце концов, не просто комфорт, но и долговечность эксплуатации всего

дома. Однако своевременный ремонт необходим всем элементам конструкции здания. Например, большими проблемами чревата аварийное состояние балконов. Отваливающиеся от них куски бетона наносят ущерб автомобилям, стоящим поблизости, а в худшем случае травмируют, порой весьма серьезно, прохожих. Да и самим владельцам подобных балконов нужно остерегаться ими пользоваться. К сожалению, на ремонт балконов в массовом порядке денег в ЖКХ обычно не находится. Хотя бывают и исключения. Например, в Новокузнецке

Жилой дом, г. Новокузнецк





дилера ГК «Пенетрон-Россия» сначала привлекали на восстановление гидроизоляции кровли 10-подъездного жилого дома, а спустя некоторое время с его помощью новую жизнь обрели балконные плиты. Они начали разрушаться в ходе эксплуатации, теряя геометрические размеры и оголяя арматуру. С помощью материалов системы Пенетрон, а также «Скрепы М500 ремонтной» этот процесс удалось остановить.

На реставрацию проблемных балконных козырьков материалами системы Пенетрон решилась одна из управляющих компаний г. Новосибирска. Этому способствовали особые свойства проникающей гидроизоляции, которые позволяют и выполнить работы в короткий срок, и значительно сократить расходы, избавляя от последующих ремонтов.

Еще один вид работ, с которым приходится сталкиваться дилерам холдинга «Пенетрон-Россия», – это восстановление герметичности межпанельных швов. В первые несколько лет эксплуатации здания происходит усадка стеновых панелей, что сказывается на состоянии герметиков, которыми обычно заделывают швы. Часто эти материалы имеют низкие показатели по деформативности, стойкости к ультрафиолету, морозостойкости и так далее. Для того чтобы произвести ремонт межпанельных швов часто требуются дорогостоящие услуги

профессиональных альпинистов. Однако материалы, предлагаемые холдингом «Пенетрон-Россия», могут избавить от таких затрат. Например, у дилера из Челябинска среди объектов есть жилые дома в новом микрорайоне, где через межпанельные швы можно было заглянуть в подъезды домов. Аналогично дело обстояло и со стыками панелей «квартира-подъезд». Застройщик принял решение провести ремонт с применением строительных смесей «Скрепа», и это был правильный выбор. Ведь кроме качественного результата он получил еще возможность вести работы изнутри здания.

А в Хабаровске с помощью материалов системы Пенетрон и ремонтной смеси «Скрепа М500» был приведен в порядок фасад высотного дома. Там из-за низкого качества кирпича с фасада обрушивалась облицовочная плитка, образуя на кирпичной поверхности сколы. Поэтому заказчик поставил задачу провести реконструкцию фасада и восстановление гидроизоляции здания. Причем сам принял решение в пользу проникающей гидроизоляции Пенетрон и не ошибся.

Наше путешествие завершено, а мы снова убедились – передовые технологии в руках опытных специалистов становятся серьезным инструментом для решения многих проблем как старого жилья, так и новостроек.



Жилой комплекс, г. Челябинск





# РЕКОНСТРУКЦИЯ ЖИЛОГО ЗДАНИЯ

С начала 90-х годов доля ветхого и аварийного жилого фонда в России постоянно увеличивалась. Следует отметить, что за последнее десятилетие резкого увеличения количества ветхих и аварийных жилых зданий не наблюдается, что связано с улучшением экономической ситуации в стране. Однако доля такого рода жилья остается на достаточно высоком уровне, около 3% от общей площади всего жилищного фонда, что составляет порядка 100 млн м<sup>2</sup>.

## АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Высокий уровень износа таких зданий требует принятия срочных мер по их реконструкции. По периодам возведения зданий можно выделить: дореволюционные постройки; здания периода строительства 1917–1960 гг; постройки периода с 1961 г. по настоящее время (основная доля). Жилищный фонд представлен в основном каменными и кирпичными домами, которые составляют 40,2% общей площади жилищного фонда, на панельные и деревянные дома приходится 25,2% и 20,1% соответственно.

Наиболее высока доля ветхого и аварийного жилищного фонда в Республике Ингушетия – 20,9%; Республике Дагестан – 18,5%; Республике Тыва – 17,5%; Республике Саха (Якутия) – 13,8%; Ямало-Ненецком автономном

округе – 11,7%; Магаданской области – 11,1%; Республике Коми – 10,2%; Сахалинской области – 9,5%; Астраханской области – 8,8%; Иркутской области – 8,5%; Архангельской области – 8,2%; Амурской области – 8,1%; Еврейской автономной области – 7,8%.

На начало 2012 г. в капитальном ремонте нуждалось около 275,8 тыс. многоквартирных жилых домов (8,6% от их общего числа). В течение 2012 г. капитальный ремонт проведен в 48,1 тыс. многоквартирных домов, что составляет 17,5% от потребности. Ремонт многоквартирных домов осуществлялся при финансовой поддержке Фонда содействия реформированию ЖКХ с использованием средств региональных и местных бюджетов, а также средств собственников жилых помещений.



Общая сумма затрат на капитальный ремонт многоквартирных домов за 2008–2012 гг. в целом по России составила 540,2 млрд рублей (в том числе за 2012 г. – 98,3 млрд рублей). По сравнению с 2011 г. их объем в 2012 г. увеличился на 29%. Зарубежный опыт показывает, что вопросам реконструкции зданий отводится первостепенное значение. Из общего объема финансирования доля на новое строительство составляет 20–30 %, тогда как оставшаяся часть идет на планомерную реконструкцию.

Таким образом, в настоящий момент в России существует огромная потребность в реконструкции жилых зданий. При этом увеличивается объем финансирования подобного рода работ. Опыт реконструкции объектов показал реальную возможность обновления жилья без значительных материальных и финансовых затрат. Следует отметить, что при реконструкции зданий широко используются сухие строительные смеси различного назначения, а также специальные инъекционные материалы.

С момента введения здания в эксплуатацию все элементы и конструкции постепенно снижают свои качества. Эти изменения являются следствием воздействия многих физико-механических и химических факторов. К наиболее важным из них относятся: неоднородность материалов; напряжения, вызывающие микротрещины в материале;

попеременное увлажнение и высушивание; периодические замораживания и оттаивания; высокий температурный градиент, приводящий к неоднородным деформациям и разрушениям структуры материала; химическое воздействие кислот и солей; коррозия металла; загнивание древесины и т.п.

Естественно, что без обследования здания невозможно приступить к его реконструкции. Основная цель диагностики технического состояния зданий заключается в установлении фактической несущей способности и эксплуатационной надежности строительных конструкций. Полученные данные используются при разработке проектов реконструкции.

Опыт эксплуатации показал, что повреждения начинаются в наиболее уязвимых местах конструкций. Такими являются места сопряжения различных материалов и конструкций; узлы опирания внутренних, наружных стен и плит перекрытия; места ввода коммуникаций; стыки отвода атмосферных вод, наружных стеновых панелей, выступающие элементы балконов, козырьков и парапетов.

Ниже мы предлагаем технические решения, используемые при реконструкции жилых зданий с применением материалов «Пенетрон».

## ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

В настоящей статье изложена последовательность выполнения работ по ремонту и гидроизоляции следующих частей здания:

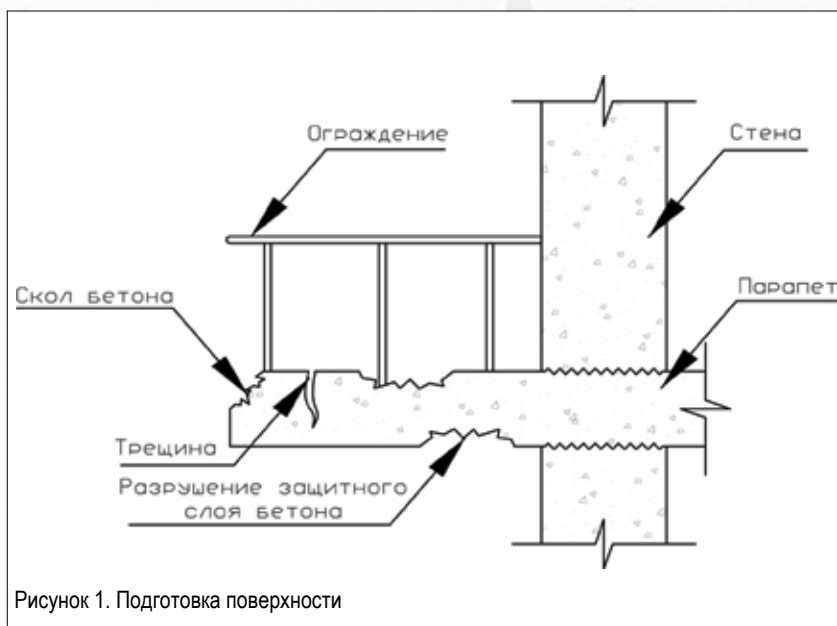
- балкон;
- подвальное помещение;

### 1. Ремонт и гидроизоляция балкона

Используемые материалы: «Пенетрон», «Пенекрит», «Скрепa M500».

#### 1.1. Подготовка поверхности:

– с поверхности удалить бетон, утративший свою прочность, плитку и т.п. с помощью отбойного молотка. По всей длине трещин, швов, примыканий выполнить штрабы П-образной конфигурации сечением 25х25 мм. Очистить поверхность бетона при помощи щетки с металлическим ворсом от пыли, грязи, высолов, краски и других материалов. Бетонная основа должна быть структурно прочной и чистой (рис. 1).





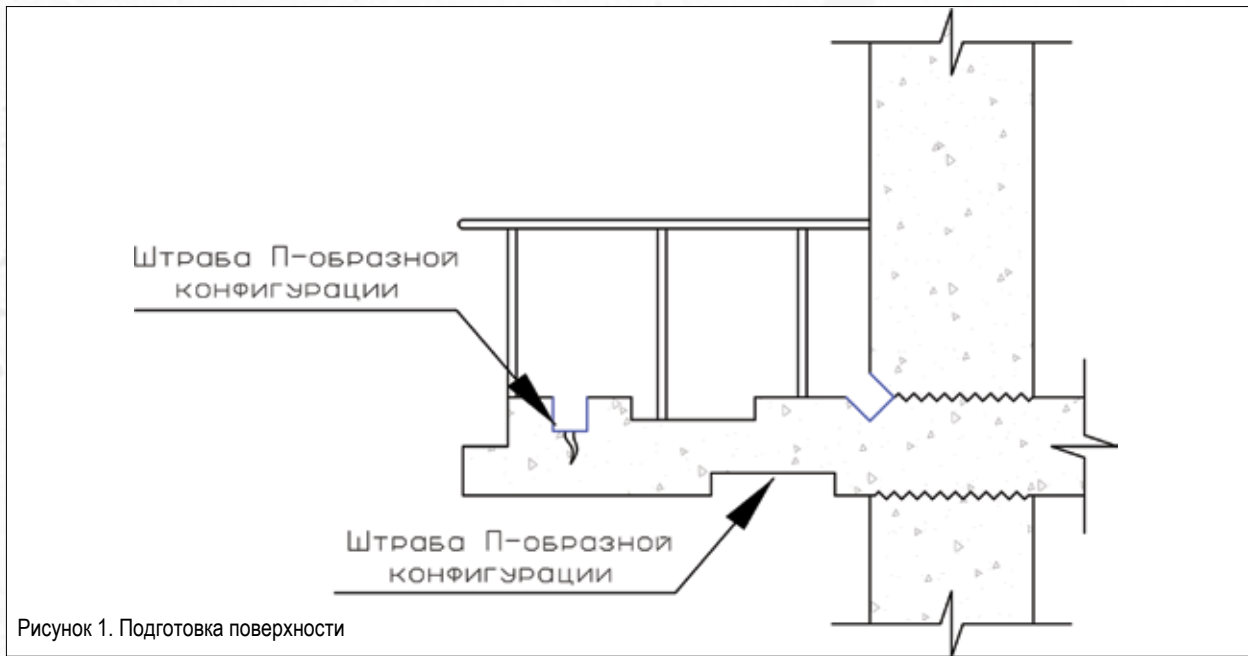


Рисунок 1. Подготовка поверхности

– при обнажении арматуры удалить достаточное количество бетона позади арматурных стержней (не менее 10 мм) до полной их очистки. Удалить ржавчину механическим или химическим способом (до чистого металла) и нанести антикоррозионное покрытие (минеральное, эпоксидное или цинковое). При необходимости усилить конструкцию дополнительными арматурными стержнями.

– тщательно увлажнить поверхностный слой бетона водой до его полного насыщения.

**1.2. Гидроизоляция швов, примыканий, трещин:**

– приготовить растворную смесь «Пенетрон»: смешать сухую смесь «Пенетрон» с водой в следующей пропорции: 400 граммов воды на 1 кг материала. Вливать воду в сухую смесь. Смешивать в течение 1–2 минут вручную или с по-

мощью низкооборотной дрели. Готовить такое количество растворной смеси, которое можно использовать в течение 30 минут. Во время использования растворную смесь регулярно перемешивать для сохранения изначальной консистенции. Повторное добавление воды не допускается.

– обработать увлажненную поверхность штраб растворной смесью «Пенетрон» в один слой кистью из синтетического волокна;

– приготовить растворную смесь «Пенекрит»: смешать сухую смесь «Пенекрит» с водой в пропорции 0,18 л на 1 кг сухой смеси;

– приготовленной растворной смесью «Пенекрит» плотно заполнить штрабы (расход материала 1,5 кг/м.п. при сечении штрабы 25x25 мм).

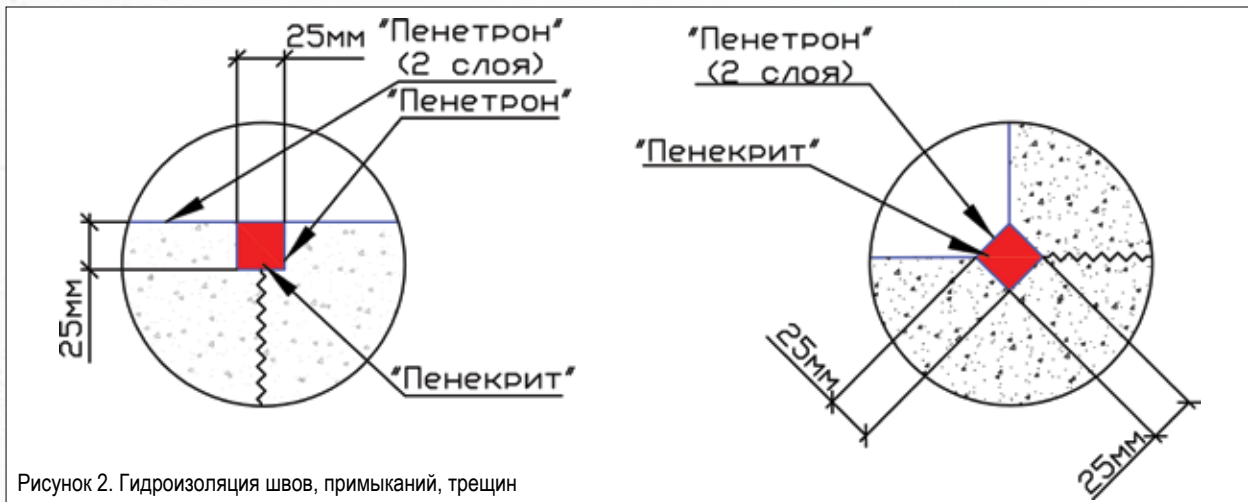


Рисунок 2. Гидроизоляция швов, примыканий, трещин



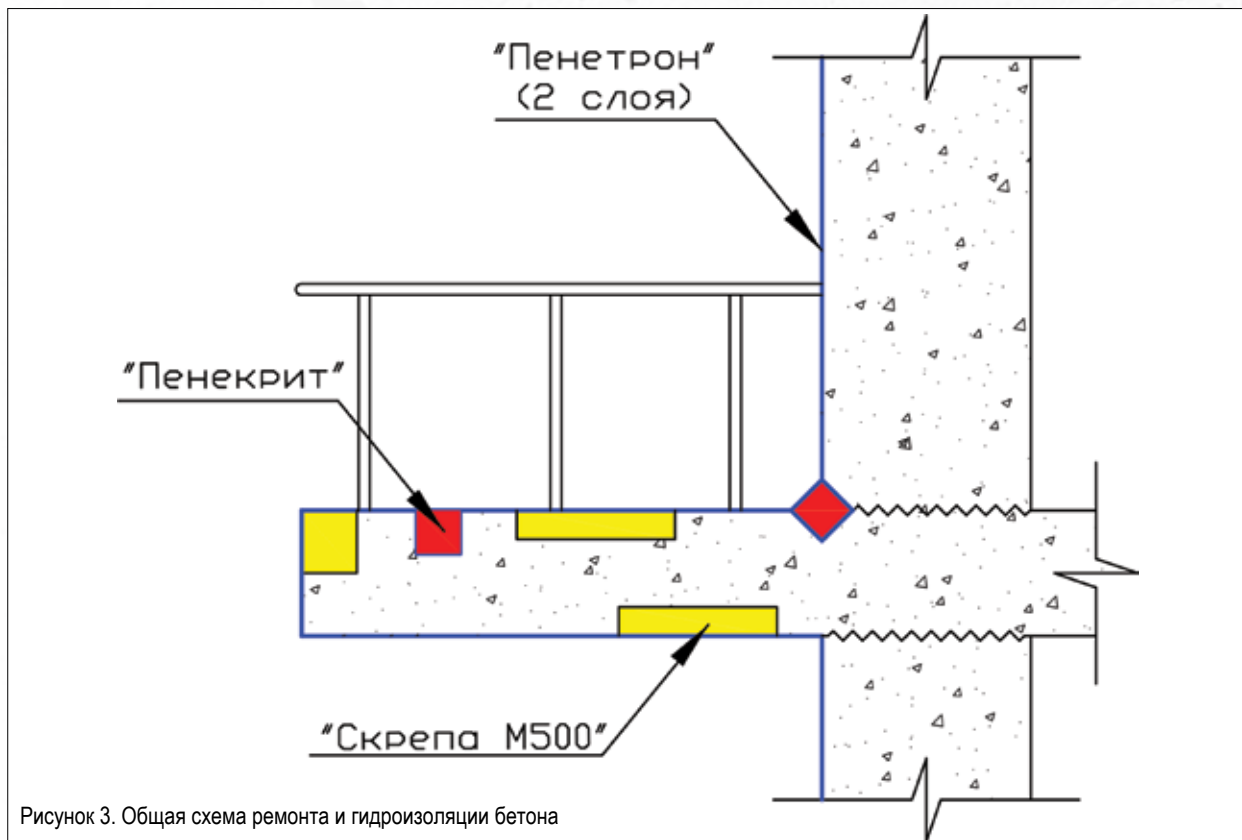


Рисунок 3. Общая схема ремонта и гидроизоляции бетона

### 1.3. Восстановление разрушенных участков бетона:

– приготовить растворную смесь «Скрепа М500»: смешать сухую смесь «Скрепа М500» с водой в следующей пропорции: 165 граммов воды на 1 кг материала. Вливать воду в сухую смесь. Смешивать в течение 3–5 минут вручную или с помощью низкооборотной дрели. Готовить такое количество растворной смеси, которое можно использовать в течение 30 минут. Во время использования растворную смесь регулярно перемешивать для сохранения изначальной консистенции. Повторное добавление воды не допускается;

– восстановить разрушенные участки балкона растворной смесью «Скрепа М500».

### 1.4. Гидроизоляция и защита поверхности бетона

Приготовить растворную смесь «Пенетрон». Первый слой материала «Пенетрон» наносить на влажный бетон (расход материала 600 г/м<sup>2</sup>). Через час повторно увлажнить поверхность. Второй слой наносить на свежий, но уже схватившийся первый слой (расход материала 400 г/м<sup>2</sup>).

### 1.5. Уход за обработанной поверхностью:

– необходимо защитить поверхность бетона от механических воздействий и отрицательных температур в течение 3 суток;

– следить за тем, чтобы обработанные материалами системы «Пенетрон» поверхности в течение 3 суток оставались влажными, не должно наблюдаться растрескивания и шелушения покрытия. Для увлажнения обработанных поверхностей обычно используются следующие методы: водное распыление, укрытие бетонной поверхности полиэтиленовой пленкой.

## 2. Гидроизоляция подвала

Используемые материалы: «Пенетрон», «Пенекрит», «Ватерплаг» («Пенеплаг»), «Пенебар», сальниковая набивка.

2.1. Выполнение подготовительных работ (см. п. 1.1). Вокруг ввода коммуникаций выполнить штрабы П-образной конфигурации сечением 25х25 мм. При наличии активных течей необходимо расширить область течи с помощью отбойного молотка на глубину не менее 50 мм в форме «ласточкиного хвоста».



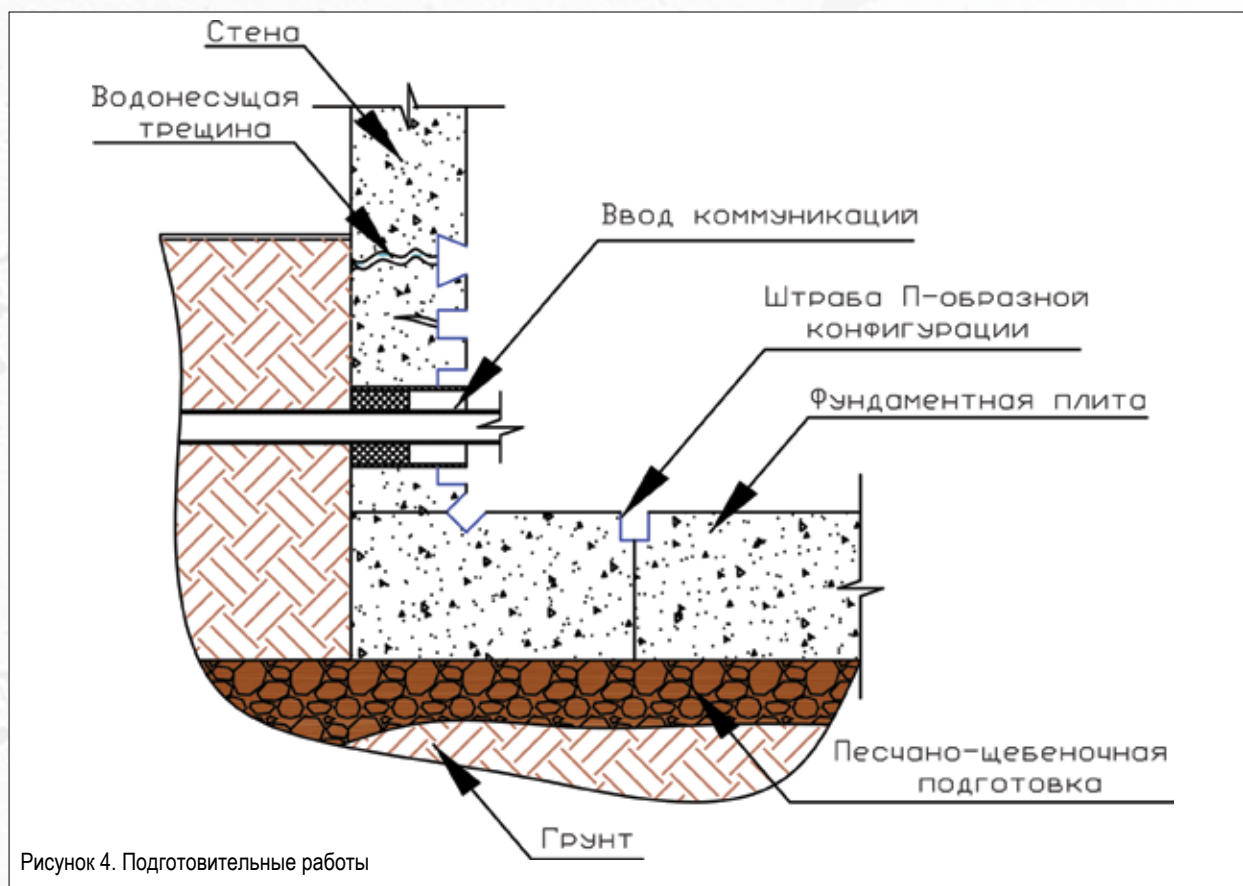


Рисунок 4. Подготовительные работы

## 2.2. Устранение напорных течей:

– приготовить растворную смесь быстротвердеющего материала «Ватерплаг» («Пенеपлаг»): смешать сухую смесь с водой в следующей пропорции: 150 граммов воды на 1 кг материала. Вливать воду в сухую смесь. Смешивать в течение 5–10 секунд вручную. Вид приготовленной смеси – сухая земля. Готовить такое количество растворной смеси, которое можно использовать в течение 15–20 секунд;

– при наличии нескольких напорных течей на разных отметках работу следует начинать сверху вниз;

– приготовленную растворную смесь плотно вдавить в полость течи и удерживать в течение 30–40 секунд (при использовании материала «Пенеплаг») и 3 мин (при использовании материала «Ватерплаг») до полного затвердевания материала и остановки воды (ориентировочный расход 4 кг/м п.). При этом полость течи необходимо заполнить наполовину;

– обработать полость течи растворной смесью «Пенетрон» (приготовление п. 1.2);

– заполнить вторую половину полости течи растворной смесью «Пенекрыт» (п. 1.2).

– поверхность раствора «Пенекрыт» и прилегающую к ней бетонную поверхность конструкции обработать растворной смесью материала «Пенетрон» в два слоя;

– обработанную поверхность выдержать в течение трех суток во влажном состоянии при температуре не ниже плюс 5 °С

## 2.3. Гидроизоляция швов, трещин, примыканий (см. п. 1.2)

## 2.4. Гидроизоляция места ввода инженерных коммуникаций:

– вокруг торца металлической гильзы выполнить штрабу глубиной и шириной не менее 25х25 мм;

– после монтажа коммуникационной трубы выполняется сальниковая набивка с созданием свободного участка длиной 75 мм от внутренней или наружной поверхности конструкции;



– при наличии течи пространство между гильзой и трубой заполнить раствором смеси «Пенеплаг» или «Ватерплаг» толщиной 25 мм; при заполнении раствором смеси «Ватерплаг» торец слоя обрабатывается раствором смеси «Пенетрон»;

– обезжирить трубу и плотно обмотать гидроизоляционной прокладкой «Пенебар»;

– оставшееся пространство между трубой и гильзой плотно заполнить раствором смеси «Пенекрит»;

– этой же смесью заполнить штрабу вокруг металлической гильзы;

– после затвердевания материала «Пенекрит» обработать его раствором смеси «Пенетрон» в два слоя.

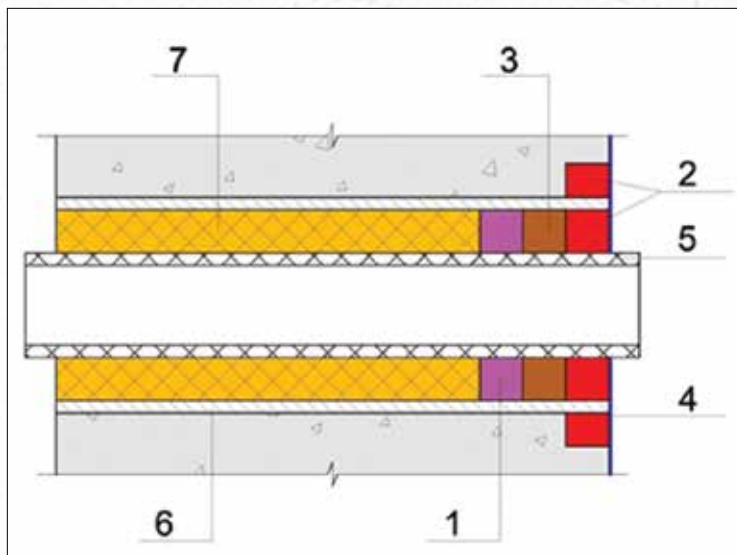


Рисунок 5. Гидроизоляция места ввода коммуникаций:  
1. Гидроизоляционный материал «Пенеплаг». 2. Материал «Пенекрит». 3. Материал «Пенебар». 4. Обработка раствором смеси «Пенетрон». 5. Коммуникационная труба. 6. Металлическая гильза. 7. Сальниковая набивка.

## 2.5. Гидроизоляция поверхности бетона раствором смеси материала «Пенетрон» (п. 1.4)

## 2.6. Уход за обработанной поверхностью (п. 1.5)

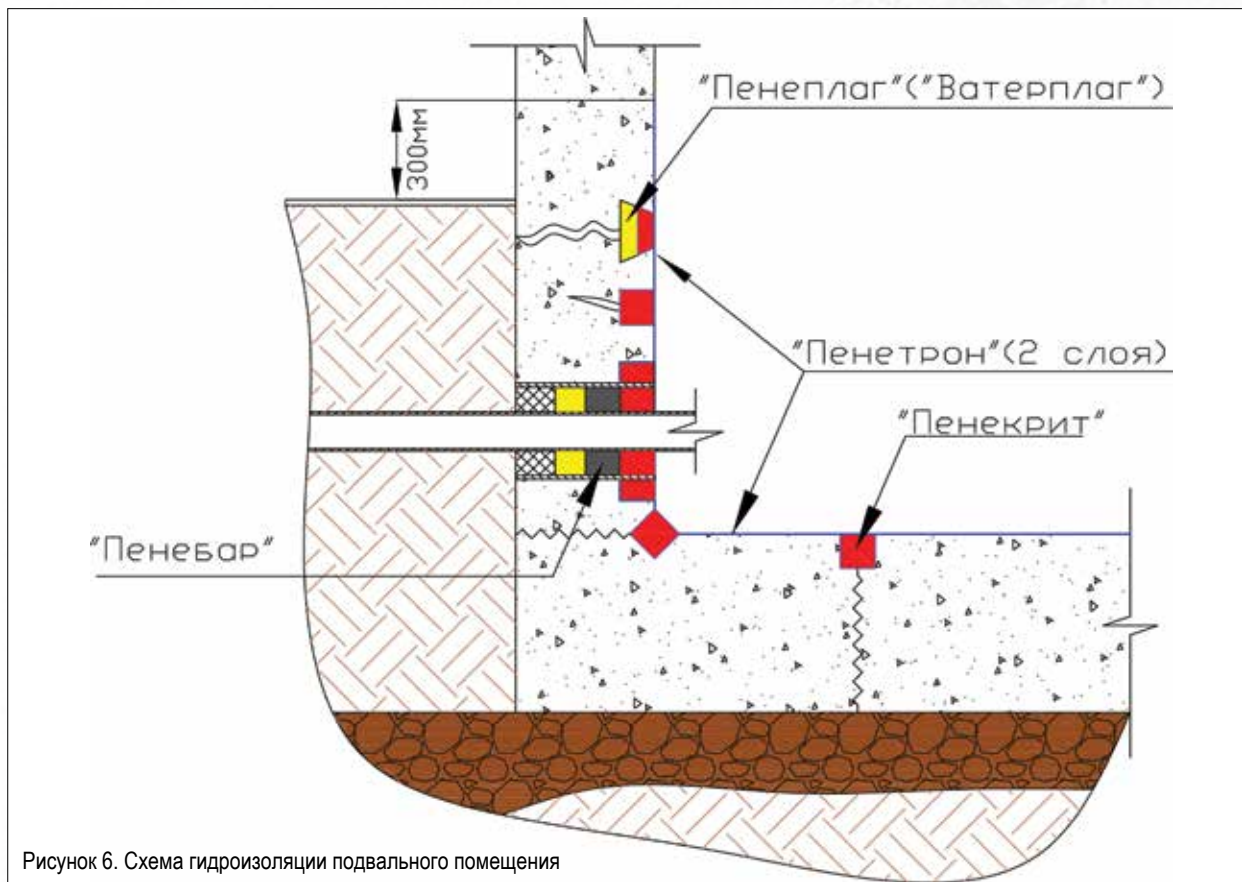


Рисунок 6. Схема гидроизоляции подвального помещения





# КОМФОРТ ПО ПОЛНОЙ ПРОГРАММЕ

Екатеринбург занимает одно из первых мест в России по численности населения. Это является одной из причин, способствующих интенсивному строительству здесь жилья. В 2010 году впервые за историю города площадь вводимого в эксплуатацию жилья превысила 1 миллион квадратных метров в год. Сохранения, как минимум, этого уровня власти города требуют от строительных компаний, которые возводят сегодня жилые комплексы по всем районам Екатеринбурга.

Застройка мегаполиса жилыми комплексами стала в последнее время традицией. Похоже, отдельные здания, встраиваемые в уже существующие кварталы, привлекают застройщиков все меньше и меньше. Да и смотрится точечная застройка, если честно, не слишком гармонично в градостроительной ткани города.

Другое дело – жилой комплекс. Несколько зданий, часто различной этажности, расположенные на ограниченной территории и объединенные общей архитектурной идеей, производят совсем другое впечатление. Такая система дает ощущение защищенности и комфорта. Создаваемая здесь инфраструктура, предназначенная именно для жителей комплекса, завершает картину идеального дома. Одним из примеров комплексной застройки в Екатеринбурге является микрорайон «Университетский», занимающий площадь почти в 14 гектаров. Как можно догадаться по названию, расположен комплекс поблизости от крупнейшего

учебного заведения города – Уральского федерального университета.

Когда-то здесь была производственная территория, а теперь идет возведение самого крупного в этом районе жилого комплекса. В соответствии с современными требованиями, строительство подобных объектов не обходится без создания вместительных паркингов. Иначе, учитывая, что по окончании застройки микрорайона здесь будет проживать 10 тысяч человек, при нынешних темпах автомобилизации поставить машину поблизости от своего дома будет просто нереально. Поэтому и строятся в «Университетском» паркинги, да не простые, а двухъярусные, подземные. О том, как обстоят дела с их гидроизоляцией, рассказывает директор ООО «Пенетрон-Урал» Николай Уланов.

– Согласно проектной документации, подвалы и паркинги ЖК «Университетский» от воды должна была за-



щитить оклеечная гидроизоляция, но, увы, не защитила. Впервые мы побывали на этом объекте лет шесть назад, когда заглубленные части конструкций зданий потребовалось гидроизолировать более надежно. То, как мы справились с задачей, заказчику понравилось. Предложив ему экономическое обоснование и 10-летнюю гарантию на новое строительство, мы получили возможность не только ремонтировать и восстанавливать железобетонные конструкции паркингов, но и обеспечивать им гидроизоляцию на стадии возведения.

Первым таким объектом стал подвал и паркинг 25-этажного дома. Заглубленные на 9 метров конструкции заливались с применением гидроизоляционной добавки для бетонов «Пенетрон Адмикс». Снаружи все деформационные швы дополнительно герметизировали с помощью системы Пенекбанд из опасения, что часть ра-

бочих швов будет двигаться, а их возможное раскрытие приведет к протечкам. Отверстия в опалубке обрабатывали проникающим материалом «Пенетрон» и шовным составом «Пенекрит». Несмотря на зиму, никаких проблем с выполнением намеченных задач не возникло.

Все работы от начала до конца как на этом, так и на последующих объектах мы вели собственными силами – двумя бригадами. Курирует их деятельность наш технолог, которому практически там приходится жить. Он же занимается ведением рабочей и технической документации, которой очень много. Ее нужно вовремя подписывать и вообще держать в порядке.

Так как в проект был заложен другой вид гидроизоляции, пришлось разрабатывать новую проектную документацию. С проектировщиками мы работаем тесно.

До выполнения гидроизоляционных работ



СУХОЙ ЗАКОН

Гидроизоляция мест ввода инженерных коммуникаций



55



Каждый новый объект – это согласование всех чертежей, узлов, каждый узел требует отдельной прорисовки. Проектная документация составляет 50 листов. Сложный момент – расчет объема бетонной смеси для заливки. В проекте цифры теоретические, на практике все может быть по-другому. Так что нужно еще доказать заказчику, что твои расчеты не завышены. Невозможно предусмотреть все горизонтальные швы в конструкции, хотя они стандартные, их легко посчитать. А вот как будут заливаться вертикальные и сколько их будет, даже проектировщики никогда не говорят.

Кстати, не обходится и без казусов. Был у нас такой случай: на горизонтальной плите покрытия выполнили герметизацию шва с помощью системы Пенебанд в соответствии с техрегламентом. По этой плите постоянно ездят машины, ходит строительная техника. И однажды обнаруживается, что часть ленты Пенебанд оторвана.

Оказалось, что погрузчик подцепил и оторвал ее, поднимая поддон с кирпичами. Все предусмотреть, конечно, невозможно, как и получить компенсацию в такой ситуации, восстанавливать пришлось за свой счет. К сожалению, за всем не уследишь, но если в аналогичной ситуации с приходом дождей появятся протечки в паркинге, устранять их придется за счет подрядчика, то есть за наш счет.

Для заказчика работа с нами имеет несколько плюсов. Ему не придется тратить время свое и проектировщика, потому что все узлы полностью разрабатываем мы. Проектировщику нужно лишь все согласовать. Но самое главное – гарантии возлагаются на одну компанию, которая и материалы поставляет, и работы по гидроизоляции выполняет. Нет необходимости разбивать работу и участок на несколько подрядчиков, а значит, исчезают проблемы по поиску «крайнего» в спорной ситуации.

Подвижная трещина



Гидроизоляция подвижной трещины





Гидроизоляция наружных стен : швы бетонирования, отверстия от стяжек опалубки

Устройство надежной гидроизоляции подземных паркингов – дело нужное и очень ответственное. Ведь даже когда протечки незначительны и жильцов они не беспокоят, это не означает, что проблемы нет. Любые протечки в итоге угрожают безопасности всей железобетонной кон-

струкции здания: вода рано или поздно приведет к коррозии арматуры, значит, бетон постепенно будет терять прочность. А так как стены паркингов – это одно целое с наружными стенами, которые являются несущими для всего дома, о последствиях стоит задуматься...

Гидроизоляция швов бетонирования в плите перекрытия

Гидроизоляция деформационных швов в плитах перекрытия



# ОБРАБОТАНО



## МИНИ-ОТЕЛЬ

г. Кострома, Россия

В цокольном этаже этого здания, находящегося в низине недалеко от реки Волга, планируется разместить ресторан и диско-бар. Однако прежде всего необходимо было решить проблему гидроизоляции подвала, потому что он регулярно подвергался подтоплениям грунтовыми и талыми водами. Часть работ по

устройству надежной гидроизоляции подвала выполнили специалисты дилерской компании холдинга «Пенетрон-Россия». Бетонирование пола с использованием гидроизоляционной добавки «Пенетрон Адмикс» выполняла подрядная организация под контролем ГК «Твой город».

**Поставка материалов и выполнение гидроизоляционных работ –  
ГК «Твой город», г. Кострома, Россия**



# ПЕНЕТРОНОМ

**До начала работ**



**По окончании работ**





# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ КОНСТРУКЦИЙ

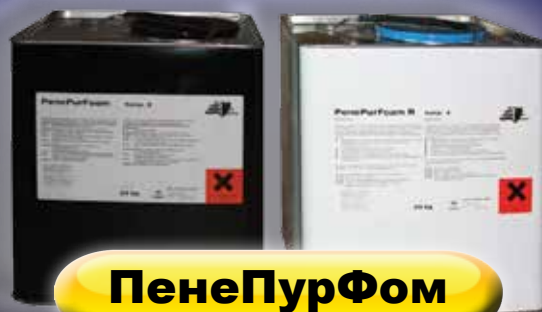
## ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ ИНЪЕКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ



**ПенеСплитСил**

- долговременная гидроизоляция статических и подвижных трещин бетонных, каменных, кирпичных конструкций
- герметизация сухих и влажных трещин в строительных конструкциях
- эффективное заполнение пустот
- образование высокоэластичного материала после полимеризации
- высокая адгезия к бетону, металлу, пластику

- долговременная гидроизоляция статических трещин бетонных, каменных, кирпичных конструкций
- устранение напорных течей
- заполнение волосяных трещин и микропустот
- укрепление грунта



**ПенеПурФом**

- ускоритель полимеризации смолы ПенеПурФом Н



**ПенеПурАдмикс**

Получить техническую консультацию и приобрести материалы можно у региональных представителей ГК «Пенетрон-Россия»  
[www.penetron.ru](http://www.penetron.ru)