

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

№№ 8-9 (75-76) 2012

www.s-zakon.ru

СУХОЙ ЗАКОН

**Ближний Восток – стратегическое направление
ГК «Пенетрон-Россия»**

**Названы лидеры российского
строительного комплекса**

**Проблемы архитектурного
сообщества**

**Помогает ли государство
малому бизнесу?**



ОТ РЕДАКЦИИ

Согласитесь, что так иногда бывает: выполнишь гидроизоляцию на объекте и не знаешь, что это памятник архитектуры, что за каждым его кирпичиком – целая история. Что уж говорить про заливку нового фундамента. Просчитаешь, сколько надо «Пенетрон Адмикса», проследишь, чтобы все было сделано по технологии, – и бежишь на другой объект. А что за дом строится, кто автор его проекта? Разве думаешь об этом в строительной суете... Вот мы и предлагаем вам остановиться на минутку, выйти из темных подвалов и подземных паркингов, сесть поудобней в любимое кресло и с номером «Сухого закона» в руках совершить увлекательное путешествие в мир архитектуры. Мы поговорим об исторической застройке, которая то ли украшает современный город, то ли препятствует его развитию. Узнаем, что заботит современных архитекторов, и вспомним великих зодчих прошлого. А потом обязательно позволим друзьям и знакомым, связавшим свою жизнь с архитектурой, и поздравим их с профессиональным праздником, который по традиции отмечают в первый понедельник октября.

На обложке: мост через р. Ангара, г. Иркутск.
Поставка материалов и выполнение гидроизоляционных работ –
ИП Агеенко А.А., г. Иркутск.



РЕДАКЦИЯ:

автор проекта:

Игорь ЧЕРНОГОЛОВ

шеф-редактор:

Алена ЧЕРНОГОЛОВА (personal@penetron.ru)

выпускающий редактор:

Татьяна СЛОБОДЯНИК (cz@penetron.ru)

build-редактор:

Ирина ГРИГОРЬЕВА (moscow@penetron.ru)

технический редактор:

Евгений ПОМАЗКИН (pomazkin-urfu@mail.ru)

литературный редактор:

Анастасия КОНСТАНТИНОВА (anastasia@penetron.ru)

текст:

Ирина ЛУТФИЕВА (pressa@penetron.ru)

Евгений КАБЛУКОВ (pr@penetron.ru)

дизайн, верстка:

Татьяна ЕЛИСЕЕВА (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, Киргизии, Таджикистане, Молдове, Приднестровье, Узбекистане, Монголии, Эстонии, Латвии и Литве
- путем адресной рассылки руководителям.

Размещение рекламы в журнале «СУХОЙ ЗАКОН» расширит круг Ваших деловых партнеров

Разворот	50 000 руб.	1/4 полосы	7 000 руб.
1 полоса	25 000 руб.	1/8 полосы	3 500 руб.
1/2 полосы	14 000 руб.	4-я обложка	35 000 руб.

Рубрика «Новости»:

«Новости компаний» 500 знаков + фото 3 000 руб.

Рубрика «Советуют профессионалы»:

текст + визитка компании 20 000 руб.

Стоимость размещения рекламных материалов НДС не облагается.



УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: СРО РСПППГ

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25126.

Выдано 28.08.2006 Федеральной службой по надзору за
соблюдением законодательства

в сфере массовых коммуникаций и охраны культурного наследия.

ТИРАЖ 15 000 экз.

Отпечатано в типографии «Полипринт».

Периодичность: 8 раз в год

За достоверность информации в рекламных материалах
редакция ответственности не несет.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

suhoj-zakon@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ	2
БЛИЦ-ОПРОС СУДЬБА ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ	4
КОНКУРС ПРОЕКТИРОВЩИКОВ СОХРАНЯЯ ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ	6
ГОСТЬ НОМЕРА ПРОБЛЕМЫ АРХИТЕКТУРНОГО СООБЩЕСТВА РОССИИ	8
ПЕНЕТРОН-СЕРПАНТИН АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО	10
ОБЗОР ФОНТАНЫ : СТИХИЯ В МИНИАТЮРЕ	13
ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА	16
ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ	18
ПОПУЛЯРНОЕ ПЕНЕТРОНОВЕДЕНИЕ УСТРОЙСТВО ГИДРОИЗОЛЯЦИИ ПРИЧАЛЬНЫХ СООРУЖЕНИЙ	20
БИЗНЕС-STORY КАК ТУЛЬСКИЙ АВИАТОР СТАЛ ПЕНЕТРОН ПРОДАВАТЬ	24
КРУГЛЫЙ СТОЛ МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА	28
МАСТЕР-КЛАСС ВИЗИТЫ ВЕЖЛИВОСТИ	35

1 Заслуженное признание

Холдинг «Пенетрон-Россия» вошел в число лидеров строительного комплекса России.

Торжественная церемония подведения итогов XVI Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию и предприятие стройиндустрии состоялась 7 августа 2012 года в Москве. Дипломом I степени «За достижение высокой эффективности и конкурентоспособности в строительстве и промышленности строительных материалов» за 2011 год среди предприятий стройиндустрии награждена «Группа компаний «Пенетрон-Россия».

2 Вода для жизни

Обеспечение качественной питьевой водой жителей Казахстана – одна из приоритетных задач текущего десятилетия.

Для ее решения создана отраслевая программа «Ак булак», с помощью которой доступ к воде должны получить 100% горожан и 80% жителей сельской местности. Программа предусматривает максимальное использование потенциала подземных вод, более жесткий контроль проектирования и строительства объектов, внедрение технологий экономии. Компания «Пенетрон-Казахстан», представляющая ГК «Пенетрон-Россия» в РК, принимает активное участие в осуществлении программы «Ак булак» – например, в с. Зеленое выполнены работы по гидроизоляции питьевых резервуаров с применением материалов системы Пенетрон.

3 «Леруа Мерлен» в Екатеринбурге

Гипермаркет строительных материалов французской сети «Леруа Мерлен» скоро откроется в Екатеринбурге.

Его строительство началось летом прошлого года. Общая площадь сооружения составляет 21 000 квадратных метров – это крупнейший гипермаркет в столице Урала. Компанией «Пенетрон-Урал» осуществлена поставка материалов системы Пенетрон, а также выполнены работы по гидроизоляции и герметизации швов на двух пожарных резервуарах этого объекта.





4 В планах – Ближний Восток

В Москве состоялся бизнес-форум двустороннего формата, организованный по итогам взаимодействия Российско-Арабского Делового Совета и ТПП РФ с Министерством торговли Республики Ирак.

Это первое мероприятие такого масштаба за долгие годы. В работе форума принял участие президент ГК «Пенетрон-Россия» Игорь Черноголов. Приглашение было получено им в ходе деловых переговоров с представителем правительства Республики Ирак г-ном Аль Даббахом на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме летом 2012 года. Выход на рынок Ирака – одна из стратегических задач холдинга «Пенетрон-Россия».

5 Столичный» комплекс в Тюмени

Жилой комплекс «Столичный» состоит из трех 23-х этажных домов, расположенных в исторической части Тюмени.

Проект является уникальным для города, как по высоте строящихся домов (около 80 метров), так и по архитектурному решению комплекса. Жилой комплекс «Столичный» полностью соответствует стандартам жилья бизнес-класса, именно поэтому в проект были включены самые современные материалы, позволяющие обеспечить высокое качество строительства. Вопросы гидроизоляции объекта решает ООО «Пенетрон-Тюмень». В частности, для обеспечения водонепроницаемости бетона при заливке фундаментной плиты и стен осуществляются поставки бетонной смеси с гидроизоляционной добавкой «Пенетрон Адмикс». На данном объекте нашли применение и другие материалы ГК «Пенетрон-Россия».

6 Наш Эрмитаж

В ходе реконструкции здания Малого Эрмитажа в Санкт-Петербурге была использована проникающая гидроизоляция.

Малый Эрмитаж – памятник архитектуры, входящий в музейный комплекс Государственного Эрмитажа, построен в 1764–1775 годах. Корпуса здания, выходящие на Дворцовую набережную и Миллионную улицу, являются связующим звеном между барочным Зимним дворцом и памятниками классицизма – Большим и Новым Эрмитажем. Переоснащение подвального помещения Малого Эрмитажа потребовало устройства в технических коридорах бетонных стяжек. Для гидроизоляции использовались материалы системы Пенетрон.



7 Театр ждет обновление

В 2011 году Севастопольскому академическому русскому драматическому театру им. А.В. Луначарского исполнилось 100 лет.

В настоящее время здание, в котором театр размещается с 1957 года, закрыто на реконструкцию. Предполагается выполнить широкий спектр ремонтных работ, в том числе усиление фундаментов и стен подвала двусторонними монолитными железобетонными «рубашками», устройство гидроизоляции фундаментов и стен подвала и цокольного этажа с применением материалов системы Пенетрон.



СУДЬБА ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ

СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИКО-АРХИТЕКТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ – ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫХ ТЕМ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ, ВОЛНУЮЩАЯ НЕ ТОЛЬКО СПЕЦИАЛИСТОВ, НО И ШИРОКУЮ ОБЩЕСТВЕННОСТЬ. ПОИСК ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ ЗАТРУДНЯЕТСЯ МНОГОАСПЕКТНОСТЬЮ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ. КАК БЫТЬ, ЧТОБЫ НЕ МЕШАТЬ ГОРОДУ РАЗВИВАТЬСЯ, СОХРАНЯЯ ПРИ ЭТОМ АУТЕНТИЧНОСТЬ АРХИТЕКТУРЫ И ОДНОВРЕМЕННО СОЗДАВАЯ ГОРОЖАНАМ НОРМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ? ВЫСЛУШАЕМ МНЕНИЕ АРХИТЕКТОРОВ-ПРАКТИКОВ.



Александр ДОЛГОВ,
член-корреспондент
РААСН,
директор института
УралНИИпроект РААСН,
профессор,
заслуженный архитектор
России,
г. Екатеринбург, Россия

Я – за то, чтобы город обязательно нес на себе черты своего происхождения и сохранению этих черт придавалось бы большое значение. Об этом всегда надо думать, но, главное, надо еще знать и уметь проектировать в таких условиях. Для этого существует целая специальность со своими теоретическими разработками, практически навыками, это – реставрация и реконструкция в архитектуре. В России, кстати, такая специальность появилась сравнительно недавно, в начале 80-х гг. XX века, в МАРХИ, сейчас она есть и у нас, в УрГАХА. Мне кажется, это направление нужно развивать, чтобы появлялись специалисты, способные решать такие сложные задачи.

Возьмем для примера ансамбль Московского Кремля. Высота колокольни Ивана Великого составляет всего 80 метров. Виднеющиеся вдали здания «Москва-Сити», конечно, уродуют гармонию, но в целом величие ансамбля Кремля не нарушено, к чести московских архитекторов. И колокольня как доминанта до сих пор выполняет свою роль. Обратимся к более близкому нам объекту – недавно возведенному «Большому Златоусту» в центре Екатеринбурга. Его высота тоже немаленькая – 67 метров, но храм совершенно теряется в окружении существующей застройки, он не может создать ансамблевое окружение и

держат пространство. Понятно, что сам «Златоуст» в этом не виноват, просто масштабность городской застройки сильно изменилась. Поэтому сочетать старое и новое чрезвычайно сложно. У нас в городе пока, к сожалению, преобладает единственный ход – художественный прием контрастов. Но надо осваивать и другие подходы, чтобы мы могли создавать достойное окружение для объектов культурного наследия, перекликающееся с ними. Чтобы, образно говоря, сам объект культурного наследия выглядел как красивый узор на платье, ставший главной темой для материала этого платья.

Другой важный момент – конструкции имеют свою долговечность, особенно деревянные. Это напрямую касается Екатеринбурга, где было много и деревянных, и каменно-деревянных зданий. Но через 100 лет все эти конструкции тоже приходят в упадок, заводится грибок, начинается гниение. Приспособить такое деревянное жилище под современные требования, применяемые к жилым домам, довольно проблематично. Сбереечь их вроде и надо, но сохранить сгнившее дерево невозможно, законсервировать тоже. Взять, к примеру, город Кижы. Сколько бы ни придумывали методов для сохранения этого уникальнейшего объекта, он все равно продолжает разрушаться. Спасти его невозможно, может быть, придется пойти по пути японцев, которые раз в 100 лет перестраивают заново свои храмы. С другой стороны, далеко не каждая постройка заслуживает, чтобы ее воссоздавали. Ведь раньше многие строения имели утилитарное значение, и нынешнее поколение тоже имеет право жить так, как считает нужным. Многие ценности ушедшей архитектуры сейчас уже не воспринимаются как выдающиеся. В реальности многие объекты культурного наследия сохранить невозможно.



Надежда КРАСИЛЬНИКОВА,
архитектор-дизайнер,
творческая мастерская
«Дизайн-кафе»,
г. Челябинск, Россия

Реконструкция исторической застройки может строиться как на традиционной стилистике, присущей городской среде, так и с использованием новых независимых приемов. Выбор диктует ситуация. Главное, на

мой взгляд, с большим вниманием относиться к составляющим, которые формируют место, – это тектоника и структура сооружений. Я очень настороженно отношусь к строительству, использующему стилистику прошлых эпох, т.к. считаю, что последующие изменения объекта должны отражать период, в который эти изменения сделаны. Если говорить о реконструкции, которая строится на стилизации, то мне близка инспирированная архитектура. Такая архитектура формирует нейтральный фон для исторического окружения, повторяя при этом особенности их типологии, фактуры, цвета и т.д. Характерный пример – кинотеатр в Вильнюсе (арх. Вилюшас, 1970). Если говорить о привнесении чего-то нового в историческую среду, то показательной для меня является реконструкция Рейхстага (арх. Н. Фостер, 1990). Яркий и редкий пример восстановления в новом материале старой иконографии. В нашем городе есть пример застройки в исторической среде, который до сих пор вызывает споры. Это «Челябинск-Сити» – 23-этажное здание делового центра, расположенное в середине пешеходной улицы Кирова в центре Челябинска. На мой взгляд, этот объект внес дисбаланс в сформировавшуюся малоэтажную среду пешеходной улицы. Возможно, если бы задумка архитектора была воплощена до конца и «Челябинск-Сити» стал одним из объектов ансамбля, то ситуация была бы иной.



Константин ОДИШВИЛИ,
Лауреат Государственной
премии по науке и технике
Грузии, заслуженный
строитель Грузии,
канд. тех. наук,
генеральный директор
ООО «КОНЕКС»,
г. Тбилиси, Грузия

В Грузии нередко имеет место нарушение закона об охране архитектурных памятников. Например, несколько памятников в Старом Тбилиси, внесенных в список номинантов для защиты их Юнеско, сейчас изъяты в связи отсутствием механизмов их защиты. Многие архитектурные объекты, построенные в последнее время в исторической части города, вносили существенный дис-

сонанс в процесс пространственного восприятия. Методы и в целом философия реставрации культурного наследия являются большим вопросом в настоящее время. Стоит только вспомнить ситуацию с храмом Баграта в Кутаиси, который был восстановлен с применением современных методов, что вызвало скандал международного масштаба. Еще одна серьезная проблема – реставрация старых построек с использованием непрофессиональной рабочей силы. Но самым существенным нарушением является новое строительство в исторических районах, во многих случаях вызванное интересами финансовых групп, использующих политическое покровительство. Сюда же относится возведение многоэтажек в рекреационных зонах – наглядный пример незаконного строительства. Градостроительные проекты в исторических зонах должны максимально учитывать уже существующие там реалии и не нарушать существующих общепринятых международных стандартов. Даже руины, являющиеся культурными ценностями не только регионального масштаба, должны оставаться руинами, и вокруг них следует очень осторожно создавать туристическую инфраструктуру.



Алексей КУКОВЯКИН,
архитектор, директор
ООО Фирма «Алкута»,
г. Екатеринбург, Россия

Мы живем в мегаполисе, который, как живой организм, растет и развивается. Не вижу ничего плохого в том, что рядом со старыми объектами появляются современные, – ведь мы не можем остановить развитие общества, технологий – причем не только архитектурных. В то же время к историческому центру надо относиться очень осторожно и профессионально, и именно здесь выявляется мастерство архитектора. К сожалению, нередко то, что требуют от архитектора руководство города или заказчик, идет в разрез с веяниями времени, качеством архитектуры, истинными потребностями города. Для работы на ответственных участках исторической застройки нужно объявлять конкурсы, проводить детальный анализ, прорабатывать требования, потому что это памятники архитектуры. Я неоднократно бывал в Японии и не перестаю восхищаться Золотым павильоном – символом города Киото. Мой вопрос о том, когда его последний раз реставрировали, вызвал у японцев большое удивление. Мне ответили: «Его реставрируют каждый день». Вот это действительно бережное отношение к своей истории, потому что так японцы поступают со всеми храмами. В Италии, в старых городах типа Флоренции, запрещено строить в старинном стиле, потому что это девальвирует среду для людей, не понимающих ценности старинной флорентийской архитектуры. Ведь вся ее ценность в том, что она старая. И поэтому мы должны рядом делать высококачественную архитектуру. А на это нужно тратить деньги.



СОХРАНЯЯ ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ

СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН ЧРЕЗВЫЧАЙНО РАЗНООБРАЗНА. ПРОНИКАЮЩАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ОДИНАКОВО УСПЕШНО СПРАВЛЯЕТСЯ СО СВОЕЙ ЗАДАЧЕЙ В НОВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И В РЕКОНСТРУКЦИИ СТАРИННЫХ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ.

Так, например, дипломом II Международного конкурса проектировщиков, организованного Союзом проектировщиков РФ и холдингом «Пенетрон-Россия», был отмечен проект гидроизоляции подвала Главного корпуса Томского государственного университета. Этот объект имеет столь богатую историю, что о нем хочется рассказать подробнее.

Первый сибирский университет был основан в 1878 году, о чем свидетельствует постановление Государственного Совета Российской империи. В 1880 году, 7 сентября по новому стилю, состоялась торжественная закладка главного здания университета – это стало большим событием не только для Томска, но и для всей Сибири. На церемонию собрались тысячи горожан, зачитывались поздравительные телеграммы, пришедшие со всех концов России, выступали члены строительного комитета. Примечательно, что на должность ректора был приглашен знаменитый ученый-химик Д.И. Менделеев. И хотя по ряду причин его приезд в Томск не состоялся, в

проект архитектурного решения Главного корпуса ТГУ были внесены несколько предложений Дмитрия Ивановича.

С тех далеких лет началась деятельность университета как центра образования, науки, просвещения и культуры Сибири и Дальнего Востока. Среди множества событий, связанных с ТГУ, нельзя не вспомнить и период Великой Отечественной войны. Расположенный глубоко в тылу, университет внес свой вклад в победу. В частности, в Главном корпусе разместился эвакуированный из Подмосковья оптико-механический завод, работавший для нужд фронта. При этом учебный процесс не прекращался, он был перенесен в другие здания университета. В 1943 году учебный корпус возвратили ТГУ, и вскоре было принято постановление о выделении средств на его капитально-восстановительный ремонт – власти всегда заботились о состоянии исторического здания.

По мнению специалистов, «болевой точкой» этого сооружения изначально являлась его заглубленная часть, а ведь нарушение гидроизоляции подвала ставит под угрозу безопасность всего здания. С целью сохранения знакового объекта несколько лет назад была проведена реконструкция Главного корпуса университета. Весь комплекс проектных работ выполнялся ООО «Томтехпроект». Для устройства гидроизоляции сразу были выбраны материалы системы Пенетрон. «Перед проектировщиками стояла задача защитить конструкцию здания от разрушения, – рассказывает дипломант конкурса А. Сокольников. – Для этого требовалось устранить проникновение влаги в подвальные помещения, качественно выполнив гидроизоляционные работы. Никаких сомнений при выборе материалов, обеспечивающих водонепроницаемость заглубленных конструкций здания, не возникло. Мы неоднократно делали проекты административных и торговых комплексов, индивидуальных жилых домов, станций техобслуживания автомобилей, где использовали материалы системы Пенетрон. У нас было немало положительных отзывов об их применении.

Главный корпус ТГУ является памятником архитектуры XIX века. Он имеет бутовый фундамент, что потребовало разработки особых решений по гидроизоляции конструкции. За годы эксплуатации произошло проседание здания, нарушение отстки фундамента. Проникающая внутрь влага вызвала появление грибка в подвальных помещениях.

Нужно отметить, что в работе над проектом помогли результаты обследования здания, которое проводилось еще в 80-е годы прошлого века. К сожалению, в то время не было возможности выполнить гидроизоляцию подземной части конструкции с применением инновационных материалов Пенетрон. Зато теперь Главный корпус Томского государственного университета сможет еще много лет украшать собой город, способствуя дальнейшему развитию науки, продолжая славные традиции прошлого. В подземном этаже здания размещаются учебные аудитории, административные помещения, технические службы – их эффективной работе больше ничто не мешает.



Саморегулируемая организация
«Российский Союз производителей и поставщиков проникающей гидроизоляции»

ШКОЛА ГИДРОИЗОЛИРОВЩИКОВ

Проводит обучение по программе «Современные методы устройства гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций».

Курс адресован работникам строительных компаний, выполняющих или планирующих выполнять гидроизоляционные работы. Прощедшие обучение получают сертификат СРО РСПППГ и возможность сотрудничать с успешной компанией – лидером на рынке гидроизоляционных материалов.

Помогаем в трудоустройстве.

Продолжительность курса – 2 дня

Екатеринбург
Тел./факс: (343) 217-02-02
e-mail: una@penetron.ru

Москва
Тел./факс: (495) 660-52-00
e-mail: moscow@penetron.ru

www.penetron.ru

ПРОБЛЕМЫ АРХИТЕКТУРНОГО СООБЩЕСТВА РОССИИ

МЫ ЖИВЕМ В ОКРУЖЕНИИ АРХИТЕКТУРНОЙ СРЕДЫ. КАЖДЫЙ ИЗ НАС ВИДИТ ВОКРУГ СЕБЯ МНОЖЕСТВО ПРОИЗВЕДЕНИЙ ЗОДЧЕСТВА, НО НЕМНОГИЕ ЗНАЮТ, ПО КАКИМ ЗАКОНАМ ОНИ СОЗДАНЫ. СЕГОДНЯ МЫ БЕСЕДУЕМ С ТЕМ, КТО ВСЮ ЖИЗНЬ ТВОРИТ ПО ЭТИМ ЗАКОНАМ, – ПОЧЕТНЫМ АРХИТЕКТОРОМ РОССИИ, СОВЕТНИКОМ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬНЫХ НАУК, ГЛАВНЫМ АРХИТЕКТОРОМ ИНСТИТУТА «УРАЛЖЕЛДОРПРОЕКТ» (г. ЕКАТЕРИНБУРГ) ДАМИРОМ САФИНЫМ.

Дамир, у вас за плечами многолетний стаж и огромный опыт работы. Как вы оцениваете роль архитектора на современном этапе развития общества?

В последние годы роль архитектора в нашем городе странным образом начинает исчезать. Взять даже такую мелочь: раньше, когда мы делали объект, фамилии архитекторов при этом всегда упоминались. А сейчас на любой стройке будут указаны только инвестор, заказчик, застройщик, девелопер и подрядчик. Такое ощущение, что по негласному указанию фамилии проектировщиков не афишируются, как будто мы – лишь слепые орудия-исполнители. Не могу не вспомнить советские времена, когда к мнению архитекторов прислушивались: на заседаниях обкома партии, например, присутствовал главный архитектор города Г. Белянкин, туда приглашались мастера, ведущие объекты. Я заметил, что сейчас архитекторов практически не относят к области культуры, рассматривая их лишь как придаток строительного комплекса.

Можно ли как-то изменить ситуацию?

Можно и нужно. Необходимо принятие законов об архитектурной деятельности. Большой проблемой сейчас является огромное количество непрофессионалов, берущихся проектировать сложные объекты. Обратимся к опыту зарубежных стран: там есть закон об архитектурной безопасности общества. В Германии, например, нельзя проектировать объект, если стоимость архитектурной части проекта будет составлять не менее 2,2%. Во Франции, в за-



Дамир Сафин

висимости от объекта, это может быть 3–5%. Это общемировая практика, способствующая сохранению безопасности среды. У нас сейчас проектирование составляет в лучшем случае 1%. В США далеко не каждый архитектор имеет доступ на проектирование по всей территории Соединенных Штатов. Для работы в одном штате нужно изучить кипы документов. Во Франции, прежде чем получить право на проектирование, необходимо отработать у известного мастера 8–10 лет, а потом еще получить рекомендации двух специалистов, которые будут нести имущественную ответственность в том случае, если ты что-то сделал не так. Там в этом отношении все очень строго. У нас же сейчас любой дизайнер, проектирующий шторы, через год запросто может заняться крупным объектом. Нет законов, чтобы противостоять этому. Отношение к строительству за рубежом вообще более ответственное. Например, в Швеции для того, чтобы попасть на стройку в качестве рабочего, надо обязательно закончить специализированное училище. При застройке Стокгольма 12 операторов изучают,

анализируют возможность строительства какого-то объекта: учитывается назначение здания, процент застройки, предельная высота, пространственные ограничения. А какое качество строительства! И это не удивительно – для каждого объекта все технологии расписаны, подготовлен сборник соответствующей документации в несколько сотен страниц.

Тем не менее у нас происходит что-то положительное в сфере архитектуры и строительства?

Конечно. Нам, например, завидуют пермяки, челябинцы, тюменцы. В этом есть заслуга бывшего мэра Екатеринбурга А. Чернецкого. Он сумел использовать удачное географическое пересечение грузовых потоков Север, Запад, Восток, и в настоящий момент Екатеринбург – крупнейший научный, культурный, промышленный и транспортно-логистический центр. Это помогло городу выжить в трудные времена, привлечь инвестиции, использовать потенциал населения. Мы, например, первыми на Урале начали строить 25-этажные здания, занялись развязками. Высокую оценку Екатеринбургу дают москвичи. Они отмечают, что качество строительства у нас пока на достаточно

высоком уровне, город нравится им по архитектуре, фасадам.

Как вы оцениваете перспективы Екатеринбурга на проведение здесь Чемпионата мира по футболу-2018 и ЭКСПО-2020?

Вопрос непростой, особенно относительно строительства стадиона. Даже если удастся его построить, вряд ли этот 40-тысячник будет окупаться. А вот проведение ЭКСПО дает городу многое. Я видел, что сделали в Китае для ЭКСПО-2010. К бывшей промышленной зоне, занимающей площадь в пять квадратных километров, подвели дороги, мосты, метро, придумали какие-то фантастические инженерные системы. Там было построено здание театра, великолепная трехкилометровая набережная с прекрасным парком, подготовлена площадка для будущего торгового центра – все это стало достоянием города, превратив практически заброшенную территорию в один из его престижных районов. Чтобы такое стало возможным и у нас, нужны огромные средства, в первую очередь, федеральные. А уж построить мы сумеем.

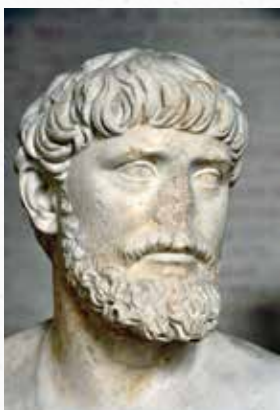


Региональный центр управления перевозками РЖД
(архитектор Д. Сафин)



АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО

В КАЖДОМ НОМЕРЕ «СУХОГО ЗАКОНА» МОЖНО ВСТРЕТИТЬ НЕ ОДНУ ИНТЕРЕСНУЮ ПОСТРОЙКУ – ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС, ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ИЛИ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОБЪЕКТ. НО РЕДКО ЗА ЭТИМИ ЗДАНИЯМИ И СООРУЖЕНИЯМИ УДАЕТСЯ РАЗГЛЯДЕТЬ ЧЕЛОВЕКА, ТВОРЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ КОТОРОГО В НИХ ВОПЛОТИЛАСЬ. И ВОТ, НАКОНЕЦ, МЫ РЕШИЛИ ИСПРАВИТЬ СИТУАЦИЮ И РАССКАЗАТЬ ВАМ О НЕКОТОРЫХ ЗНАКОВЫХ АРХИТЕКТОРАХ, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО МНОГИЕ ИХ ТВОРЕНИЯ НАПРЯМУЮ СВЯЗАНЫ С ПОКОРЕНИЕМ ВОДНОЙ СТИХИИ.



Мы знаем мало античных архитекторов. Один из тех, чье имя все же дошло до нас сквозь века, – Аполлодор из Дамаска, живший в I–II веках в Древнем Риме. Этот выходец из Сирии был любимцем императора Траяна, правление которого отмечено масштабными завоеваниями. Любопытно, что специально для вторжения в Дакию под руководством Аполлодора

построили испанский мост через Дунай протяженностью более километра. После смерти своего покровителя Аполлодор имел неосторожность пошутить над дилетантскими архитектурными упражнениями нового императора, Адриана, за что был сослан и вскоре приговорен к смерти. Впрочем, любители архитектуры и сегодня могут увидеть некоторые творения великого

мастера. Для этого нужно лишь приехать в Рим. В самом сердце вечного города расположены Форум и Колонна Траяна, спроектированные Аполлодором. Есть версия, что он приложил руку и к созданию Пантеона, вся конструкция которого выполнена из инновационного по тем временам монолитного бетона.

Пожалуй, каждый, кто был в Стамбуле, знает это имя. Слушая местных гидов, начинаешь думать, что все мечети города построены им. А если не им, то уж точно кем-то из его учеников. Итак, знакомьтесь: Синан – самый известный архитектор Турции. Он родился в 1489 году в христианской семье. В 23 года оказался в Стамбуле, причем не по своей воле. Дело в том, что в Османской империи существовала удивительная практика: иноверцы должны были платить налог «кровью», то есть поставлять юношей, которые становились личными невольниками султана, пополняя ряды госслужащих и военных. Вскоре талант Синана заметил сам Сулейман Великолепный: во время одного из



Форум Траяна, г. Рим, Италия



Мост через реку Дрина, Вишеград, Сербия



военных походов молодой архитектор построил мост через Прут всего за несколько дней. Карьерный рост был обеспечен... С тех пор утекло много воды, но до сих пор возвышаются над Стамбулом построенные Синаном мечети, верой и правдой служат возведенные им плотины и мосты, в частности, мост через р. Дрина в Сербии.

Санкт-Петербург принято называть городом на Неве. Хотя для специалистов в области архитектуры и строительства это скорее город на болоте. В начале XVIII века сюда по приглашению молодого императора Петра Алексеевича устремились лучшие зодчие Европы. Это была поистине грандиозная стройка,

которой прежде не знал мир. Тогда же шестнадцатилетним юношей приехал в Петербург наш герой – Бартоломео Франческо Растрелли. Отец его был известным итальянским архитектором, но слава сына вскоре затмила отцовскую. Уже в 21 год Растрелли приступает к строительству дворца для молдавского господаря Антиоха Кантемира. Потом выполняет заказы Бирона – всесильного фаворита Анны Иоанновны. Но главные свои шедевры Растрелли создает при Елизавете Петровне. Это построенные в стиле русского барокко ансамбль Смольного монастыря, Большой дворец в Петергофе, Екатерининский дворец в Царском Селе и, наконец, Зимний дворец.



Екатерининский дворец, г. Пушкин, Россия



Здание Ассамблеи, г. Чандигарх, Индия



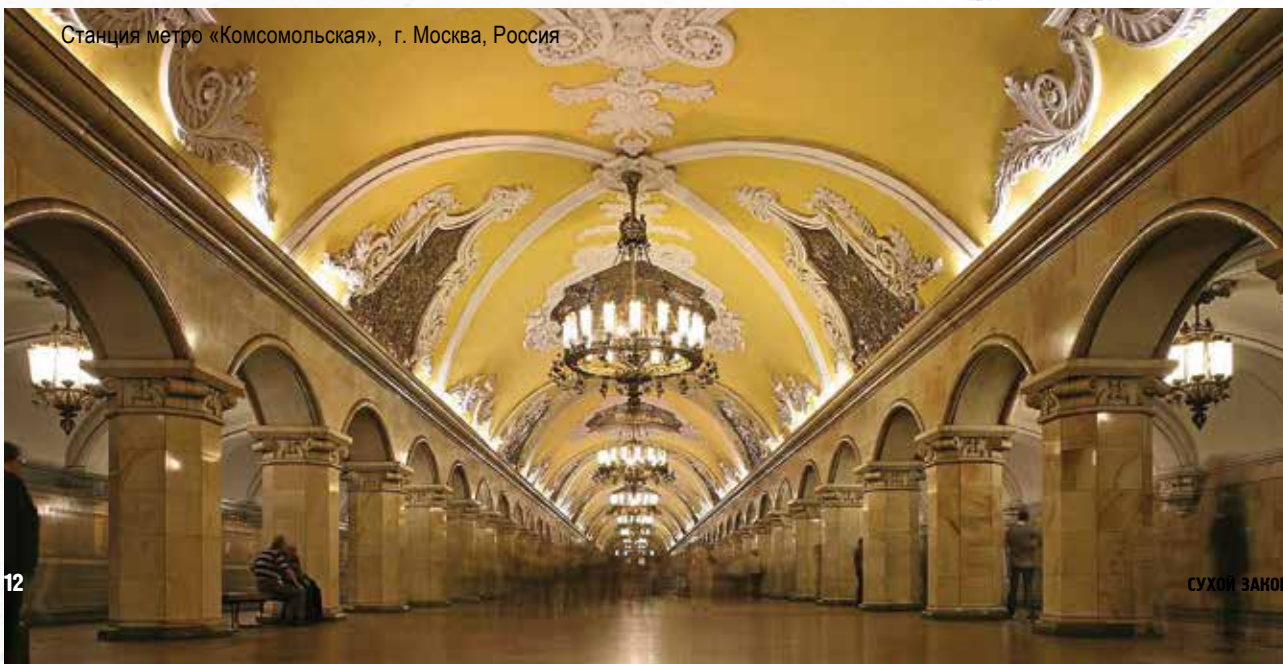
Строгий темный костюм, галстук-бабочка и неперемные круглые роговые очки – по одному этому описанию мы узнаём Ле Корбюзье – известного мэтра архитектуры XX века. Его работы можно увидеть во всех уголках земного шара – от мировых столиц, таких, как Берлин, Женева, Париж, Токио, до построенного с нуля по его же проекту индийского Чандигарха (сегодня это название известно, пожалуй, каждому архитектору).

Удивительно, но Корбю, как его называли друзья, поработал и в советской России. Именно он, выиграв открытый конкурс, построил здание Центросоюза в Москве – один из крупнейших офисных центров того времени. Одновременно здесь может работать до трех с половиной тысяч человек. В этом опередившем свое время сооружении, кажется, идеально воплощены пропагандируемые Ле Корбюзье принципы современной архитектуры: ленточное остекление, поддерживающие блоки офисов открытые стойки-опоры, свободные пространства первого этажа, горизонтальные крыши... И конечно же, много столь любимого мэтром железобетона – материала, позволяющего воплотить в жизнь самые смелые проекты.

Неслучайно иностранные туристы буквально цепенеют в Московском метрополитене, рискуя утонуть в бурном потоке вечно спешащих горожан. Ни в Лондоне, ни в Нью-Йорке, ни в Токио такого не увидишь: каждая станция – настоящий шедевр. Во многом это заслуга первых архитекторов метрополитена, руководил которыми Самуил Миронович Кравец. Удивительно, но он один из всего коллектива побывал в подземках других стран и буквально на пальцах объяснял коллегам, что же такое метро. При этом талантливый архитектор не стал слепо копировать чужой опыт. «Для подземных сооружений характерны «экономные» высотные габариты, – писал Самуил Миронович, – мы же стремились к тому, чтобы у нас в метро легко дышалось. И это достигнуто главным образом хорошей высотой станционных зал, – таких высот не знает Запад». Сегодня Московский метрополитен – один из крупнейших в мире. Ежедневно им пользуется до десяти миллионов пассажиров, которых обслуживает 37000 сотрудников. Открыто 186 станций. 44 из них признаны объектами культурного наследия.



Станция метро «Комсомольская», г. Москва, Россия



ФОНТАНЫ: СТИХИЯ В МИНИАТЮРЕ

С ДРЕВНИХ ВРЕМЕН ЧЕЛОВЕКУ НРАВИЛОСЬ ПОКОРЯТЬ СТИХИЮ. КОГДА-ТО АНТИЧНЫМ МЕХАНИКАМ УДАЛОСЬ ПОДЧИНИТЬ СЕБЕ ВОДУ – ЗАСТАВИТЬ ЕЕ ТЕЧЬ С ОПРЕДЕЛЕННОЙ СКОРОСТЬЮ, В НУЖНОМ НАПРАВЛЕНИИ. ТАК ПОЯВИЛИСЬ ФОНТАНЫ. ИГРА ВОДЯНЫХ СТРУЙ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВЕКОВ ВДОХНОВЛЯЛА ПОЭТОВ, КАЖДЫЙ УЛАВЛИВАЛ СВОЕ НАСТРОЕНИЕ. НАПРИМЕР, У ПУШКИНА «...ЛЕТЯТ АЛМАЗНЫЕ ФОНТАНЫ С ВЕСЕЛЫМ ШУМОМ К ОБЛАКАМ», А ДЛЯ ТЮТЧЕВА «...ФОНТАНЫ ПЛЕЩУТ ТИХОВЕЙНО, ПРОХЛАДОЙ СОННОЙ ДЫШИТ САД».

Фонтаны и сегодня обладают особой притягательностью. Летом они спасают от жары, создают романтическое настроение вечером, а по мнению психологов, являются еще и источником положительной энергии, служат антидепрессантом, снимают усталость.

Если взглянуть на фонтан с другой точки зрения, то это, прежде всего, гидротехническое сооружение, возведение которого – дело непростое и требует специальных знаний. Большинство городских фонтанов имеет бетонную чашу. Как известно, бетон обладает капиллярно-пористой структурой, и при определенных условиях под воздействием воды могут развиваться процессы коррозии. Чтобы избежать негативных последствий, необходимо обеспечить повышенную водонепроницаемость данных конструкций. Надежную защиту от воды гарантируют материалы системы Пенетрон, что подтверждают дилеры холдинга «Пенетрон-Россия»: часть фонтанов строилась с использованием гидроизоляционной добавки для бетона «Пенетрон Адмикс», другие пришлось ремонтировать с применением различных материалов линейки Пенетрон.

В последние годы строительство фонтанов приобрело особый размах. В Москве, например, их на-

считывается сейчас несколько сотен. Старейшим считается фонтан неподалеку от Большого театра. А вот тот, что построен у здания Центра международной торговли гораздо моложе, но и ему уже потребовалась помощь проникающей гидроизоляции. Используя материалы системы Пенетрон, удалось восстановить водонепроницаемость чаши и ликвидировать возникшие протечки.

В Минске одним из центральных элементов сквера перед Национальным Большим театром оперы и балета Республики Беларусь является светодинамический фонтан, состоящий из двух частей – круглой и продолговатой ее продолговатой каскадной. Круглая часть формой, создаваемой игрой вертикальных струй воды, по замыслу авторов проекта, напоминает архитектурный образ театра. Далее, переливаясь из чаши в лоток, вода наполняет каскадную часть фонтана, состоящую из семи чаш. Особенно красиво здесь вечером – благодаря подсветке динамичных струй все выглядит прекрасным театральным действием.

Столица Республики Молдова Кишинев продолжает традицию размещения фонтанов перед зданием оперного театра. В ходе реконструкции необходимо



г. Москва, Россия



г. Минск, Беларусь



г. Кишинев, Молдова



г. Павлодар, Казахстан

было решить проблему утечки воды из бетонной чаши фонтанного комплекса. Материалы для гидроизоляции выбирались по нескольким критериям: высокая технологичность, гарантированный результат, удобство применения и т.д. С помощью материалов системы Пенетрон задача была решена успешно. Также пользуются любовью горожан и фонтаны у гостиницы «Кодру». Практически вся линейка материалов Пенетрон потребовалась, чтобы обеспечить высокое качество гидроизоляции этих объектов.

Славится своими фонтанами и Республика Казахстан. Их бесперебойной работе также способствует проникающая гидроизоляция Пенетрон. Кроме знаменитого фонтанного комплекса в столице республики Астане дилеры ГК «Пенетрон-Россия» занимались восстановлением гидроизоляции фонтанов в Уральске. Эти гидротехнические сооружения, расположенные на площади Чапаева и проспекте Достык – Дружба, были построены в 70-е годы XX века. За несколько десятилетий герметичность бетонных чаш была нарушена, но ее успешно восстановили с помощью проникающего материала «Пенетрон» и шовного состава «Пенекрит». В городе строятся

и новые объекты – на площади М. Маметовой в чрезвычайно сложных условиях велось бетонирование чаши фонтана с использованием гидроизоляционной добавки в бетон «Пенетрон Адмикс». Несмотря на 30-градусный мороз, работы были выполнены на «отлично», а гидротехнические испытания прошли успешно. В Павлодаре потребовались «Пенетрон» и «Пенекрит», чтобы вновь в полную силу заработал фонтан перед городским Домом культуры им. Евстая. Теперь горожане могут наслаждаться его красотой и прохладой.

В Украине крупнейшее металлургическое предприятие «Донецксталь» в рамках реконструкции заводского Дворца культуры решило превратить окружающую его территорию в уголок отдыха европейского уровня. Украшением преобразованной площади стал самый крупный в Донецке каскадный фонтан, построенный с применением материалов системы Пенетрон. А вот в Харькове проникающая гидроизоляция была использована при проведении реконструкции и восстановлении гидроизоляции чаш фонтанов в Соборном и Александровском скверах, на площади Архитекторов. Теперь эти фонтаны работают в бесперебойном режиме.



г. Уральск, Казахстан



г. Донецк, Украина



г. Батуми, Грузия



г. Томск, Россия

Комплекс из четырех фонтанов различной конфигурации украшает Приморский парк Батуми в Грузии. При бетонировании чаш использовалась гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс». Выбор сразу был сделан в пользу материалов системы Пенетрон, так как они успешно применялись при реконструкции первого и строительстве второго «поющих» фонтанов парка. До ремонта потери воды составляли ежедневно более 60%. Настоящий подарок получили недавно жители Кутаиси – на центральной площади города был торжественно открыт так называемый Колхидский фонтан. На нескольких уровнях этого сооружения расположились фигуры, воспроизводящие найденные на колхидской низменности золотые статуи. Оригиналы хранятся в Государственном музее Грузии, позолоченные копии в несколько раз превосходят их по размеру. Несколько ярусов чаши фонтана, сочетание различных форм, движение воды в четырех режимах – слаженная работа этого сооружения обеспечивается надежной гидроизоляцией, выполненной материалами системы Пенетрон.

Возвращаясь в Россию, хочется отметить, что расцвет фонтанного дела наблюдается не только в столице или южных краях страны. В сибирском городе Томск, к примеру, количество водных сооружений прибывает с каждым годом, несмотря на краткость теплого времени года. Здесь для обеспечения водонепроницаемости чаш фонтанов также используется проникающая гидроизоляция. Так, в ходе благоустройства территории вокруг спортивного комплекса «Кедр» и легкоатлетического манежа был построен фонтан диаметром 6 метров, при герметизации которого применили гидроизоляционную добавку в бетон «Пенетрон Адмикс», проникающий материал «Пенетрон», шовный состав «Пенекрит» и гидроизоляционную прокладку «Пенебар». Использовалась добавка «Пенетрон Адмикс» и при сооружении фонтана на Театральной площади Северска, расположенного в Томской области. На этом объекте были применены и другие материалы линейки Пенетрон.



г. Кутаиси, Грузия



г. Северск, Россия



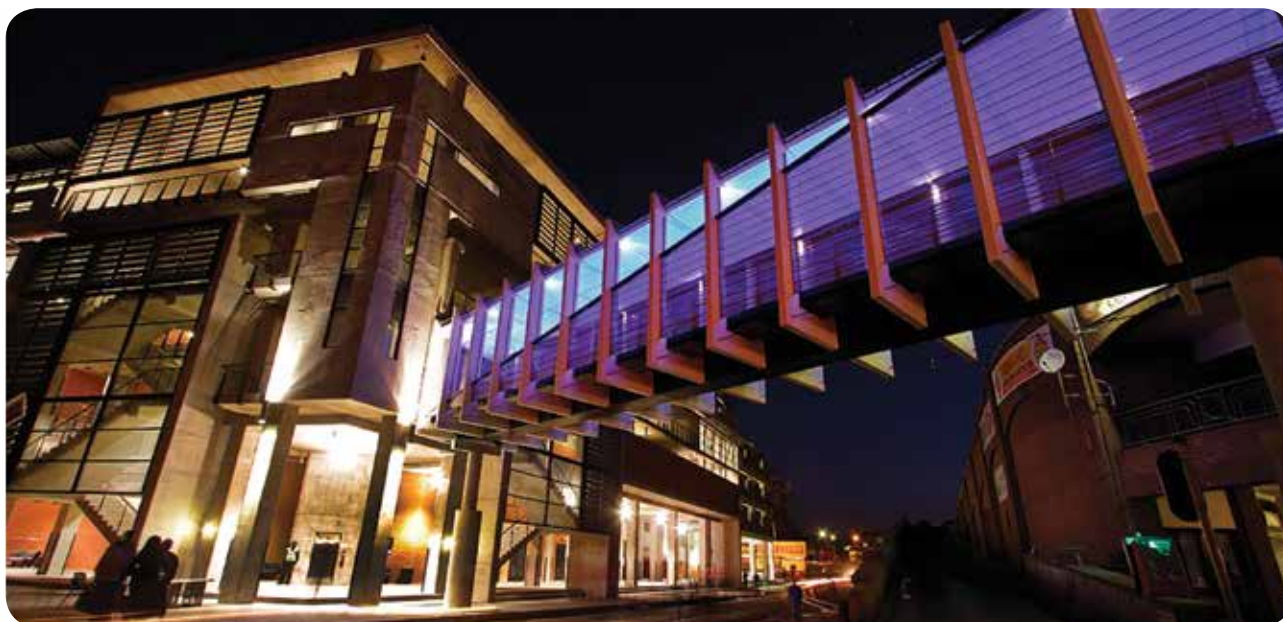
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА УНИВЕРСИТЕТА РАЗВИТИЯ г. САНТЬЯГО, ЧИЛИ

Строительство стоматологической клиники Университета развития в Сантьяго велось с применением современных материалов и технологий. Для обеспечения длительного срока эксплуатации здания на этапе бетонирования фундамента была использована гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».



ТЕХНОПАРК г. САРАНСК, МОРДОВИЯ, РФ

На ответственном объекте республиканского значения потребовалось восстановить гидроизоляцию бетонных и железобетонных конструкций здания. Для ликвидации активных напорных течей использовали быстросхватывающую смесь «Пенеплаг». Герметизацию мест вводов инженерных коммуникаций обеспечила бентонитовая гидроизоляционная прокладка «Пенебар». На объекте использовались и другие материалы системы Пенетрон.



ИНТЕРМОДАЛЬНЫЙ ЦЕНТР МАНГАУНГ г. БЛУМФОНТЕЙН, ЮАР

Интермодальный центр Мангаунг был построен в рамках реконструкции города, приуроченной к проведению Кубка мира по футболу в 2010 году. Это многоэтажный транспортный узел, способный вместить около тысячи единиц автобусов и маршрутных такси. Особая надежность железобетонных конструкций обеспечена благодаря введению в бетонную смесь гидроизоляционной добавки «Пенетрон Адмикс».



СПОРТКОМПЛЕКС «МЕТЕОР» г. ДНЕПРОПЕТРОВСК, УКРАИНА

Использование бассейна олимпийского резерва стало невозможным из-за нарушения водонепроницаемости чаши, протечек в обводной дорожке, а также основании душевых и саун. В ходе восстановительных работ по гидроизоляции были применены проникающий материал «Пенетрон», шовный состав «Пенекрит» и ремонтная смесь «Скрепа М500».

ОБРАБОТАНО

Питьевые резервуары,
с. Зеленое Зеленовского
района, Казахстан.

Поставка материалов и
выполнение
гидроизоляционных работ –
ТОО «Пенетрон-Казахстан»
(г. Астана, Казахстан).



До начала работ



По окончании работ



ПЕНЕТРОНОМ



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

До начала работ



По окончании работ





УСТРОЙСТВО ГИДРОИЗОЛЯЦИИ ПРИЧАЛЬНЫХ СООРУЖЕНИЙ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРОБЛЕМЕ ДОЛГОВЕЧНОСТИ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ И СООРУЖЕНИЙ УДЕЛЯЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ВНИМАНИЕ. ОГРОМНЫЕ МАСШТАБЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЭТОГО СТРОИТЕЛЬНОГО МАТЕРИАЛА И ОГРАНИЧЕНИЕ СРОКОВ ЕГО СЛУЖБЫ В РАЗЛИЧНЫХ СРЕДАХ ОБУСЛОВИЛИ НАРАСТАЮЩИЕ ОБЪЕМЫ РАБОТ ПО РЕМОНТУ И ВОССТАНОВЛЕНИЮ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ЖЕЛЕЗОБЕТОНА.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

В настоящее время большое количество морских гидротехнических сооружений в России эксплуатируется на грани срока полезного использования. По данным издания «Прямые инвестиции», общий износ причалов и портового оборудования уже достиг 80%. Однако при восстановлении данных сооружений необходимо учитывать особенности условий их эксплуатации.

Причал – это совокупность сооружений и устройств, предназначенных для стоянки и обслуживания судов, посадки и высадки пассажиров, грузовых операций и т.п. В процессе всего срока эксплуатации причальные сооружения находятся в постоянном контакте с речной или морской водой.

Морская вода одна из наиболее распространенных природных многокомпонентных сред, представляет собой сложную физико-химическую систему, в которой содержатся соли, агрессивные по отношению к бетону: хлорид натрия, сульфат и хлорид магния, сульфат кальция и т.д.. При контакте с бетоном развиваются процессы взаимодействия этих солей с продуктами гидратации портландцемента, что приводит к последствиям деструктивного характера.

Поэтому при строительстве и ремонте данных сооружений одна из основных задач заключается в обеспечении уплотнения и водонепроницаемости бетона, что ограничит доступ агрессивной среды в его тело.

Для морских сооружений, расположенных в суровых климатических условиях, что характерно не только для России, к задаче придания коррозионной стойкости в морской воде добавляется задача придания ему морозостойкости. Ремонт таких сооружений чрезвычайно затруднен и дорогостоящ, поэтому задача придания бетону высокой морозостойкости и водонепроницаемости уже на стадии строительства особенно

актуальна, что существенно увеличит межремонтный срок таких сооружений.

К наиболее распространенным дефектам, возникшим в результате многолетней эксплуатации причальных сооружений, относятся:

1. Разрушение защитного слоя бетона с оголением арматуры;
2. Отсутствие герметизации деформационных швов;
3. Наличие трещин, имеющих различный характер образования (усадочные, температурные, образованные вследствие намывания ослабленного бетона и т.д.)
4. Шелушение бетонной поверхности и т.д.

С целью определения имеющихся дефектов перед выполнением ремонтных работ обязательно проводится обследование конструкции. В результате материалы обследования должны содержать данные, необходимые для разработки проекта ремонта. Сюда, в первую очередь, входит:

- оценка степени агрессивности среды эксплуатации по отношению к материалам конструкции,
- данные о фильтрации воды через трещины, деформационные и строительные швы,
- оценка прочности и пористости бетона, определение глубины повреждений бетона (размера от проектного положения поверхности конструкции до границы неослабленного материала),
- оценка степени коррозии закладных деталей и анкеров и т.д.

Данные сведения позволяют определить перечень ремонтных материалов. Но при этом следует учитывать, что любое техническое решение зависит от причины образования дефектов.

Ниже мы предлагаем один из вариантов технического



Порт «Восточный», г. Находка

решения проблем, часто возникающих при эксплуатации причальных сооружений, а именно – разрушения заполнителя межплитных швов, растрескивания, расслоения и

разрушения бетона с образованием каверн и обнажением арматуры. Варианты решения могут меняться в зависимости от сложности проблемы.

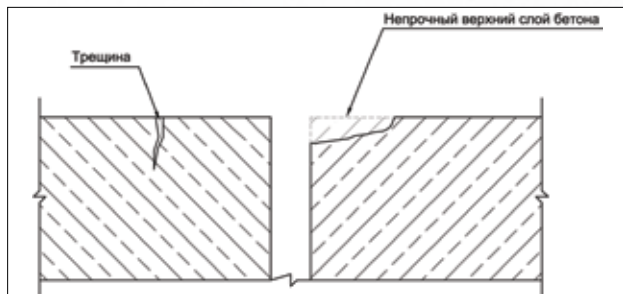
ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

I этап: подготовка поверхности

1. Удалить непрочный верхний слой бетона с применением отбойного молотка.

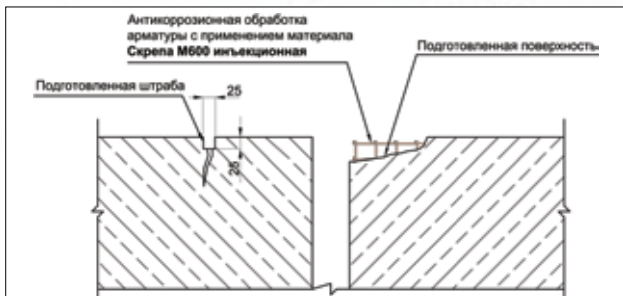
2. Очистить кромки деформационного шва при помощи щетки с металлическим ворсом от пыли, грязи, нефтепродуктов и других материалов, препятствующих проникновению активных химических компонентов материала «Пенетрон» в бетон; при этом бетонная основа должна быть структурно прочной и чистой.

II этап: восстановление разрушенного слоя бетона



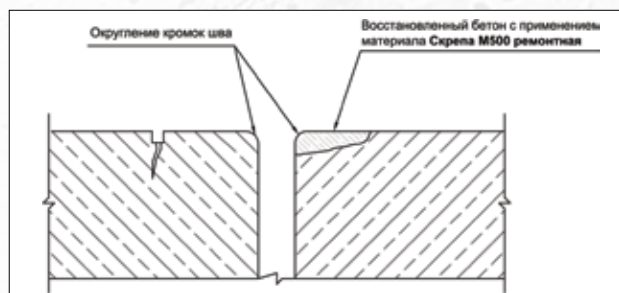
1. Тщательно увлажнить поверхностный слой бетона до его полного насыщения.

2. Произвести антикоррозионную обработку арматуры раствором «Скрепа М600 инъекционная».



3. Приготовить раствор материала «Скрепа М500 ремонтная».

4. Восстановить разрушенные участки бетона с применением материала «Скрепа М500 ремонтная».



III этап: герметизация трещин и швов бетонирования

1. Расшивка швов бетонирования, трещин в виде штраб «П»-образной конфигурации размером не менее 25x25 мм.

2. Очистка поверхности штраб от пыли, высолов, цементного молока, штукатурки, препятствующих проникновению химических компонентов материала «Пенетрон» в глубь бетона и образованию нерастворимых кристаллогидратов.

3. Увлажнение внутренней поверхности штраб.

4. Приготовление раствора материала «Пенетрон».

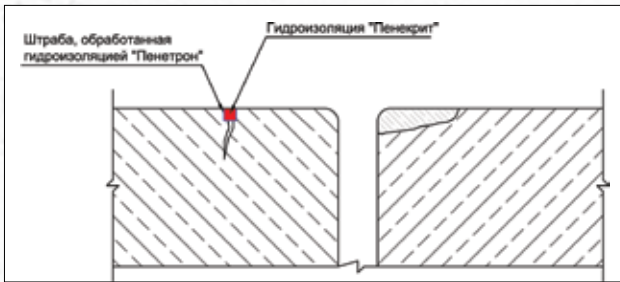
5. Грунтование поверхности штрабы в один слой раствором материала «Пенетрон».

6. Приготовление раствора материала «Пенекрит».

7. Заполнение штраб раствором шовного безусадочного материала «Пенекрит».

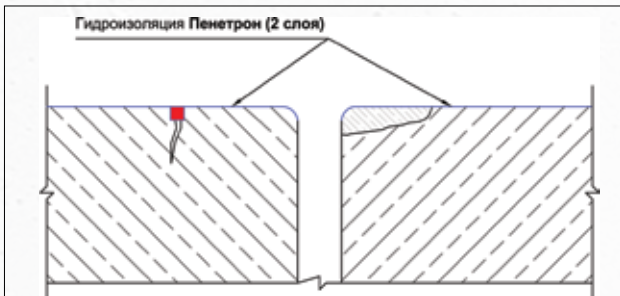
8. Приготовление раствора материала «Пенетрон».

9. Нанесение раствора материала «Пенетрон» на увлажненную поверхность штрабы, герметизированной раствором материала «Пенекрит», в два слоя. Первый слой раствора материала «Пенетрон» наносить на влажный бетон. Второй слой наносить на свежий, но уже схватившийся первый слой. Перед нанесением второго слоя поверхность увлажнить.



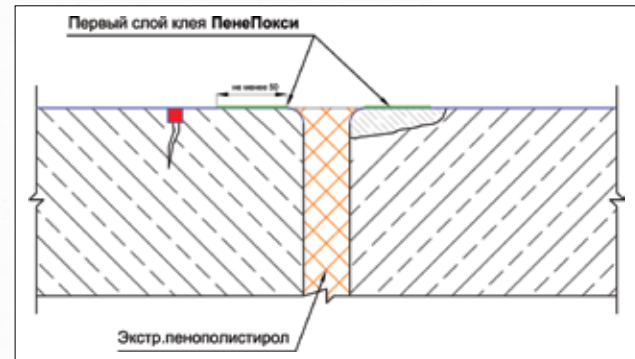
IV этап: гидроизоляция бетонной поверхности

1. Тщательно увлажнить поверхностный слой бетона до его полного насыщения, бетон должен быть матово-влажным. Излишки воды удалить.
2. Приготовить раствор материала «Пенетрон», нанести его в два слоя кистью из синтетического волокна.
3. Первый слой материала «Пенетрон» нанести на влажный бетон (расход материала 600 г/м²). Второй слой нанести на свежий, но уже схватившийся первый слой (расход материала 400 г/м²).
4. Перед нанесением второго слоя поверхность следует увлажнить.
5. Бетонную поверхность, обработанную раствором материала «Пенетрон», следует защищать от механических воздействий и отрицательных температур в течение 3 суток. При этом бетонная поверхность после обработки в течение трех суток должна оставаться влажной, не должно наблюдаться растрескивания и шелушения нанесённого раствора материала. Для увлажнения обработанной бетонной поверхности обычно используются следующие методы: водное распыление, укрытие бетонной поверхности полиэтиленовой пленкой.

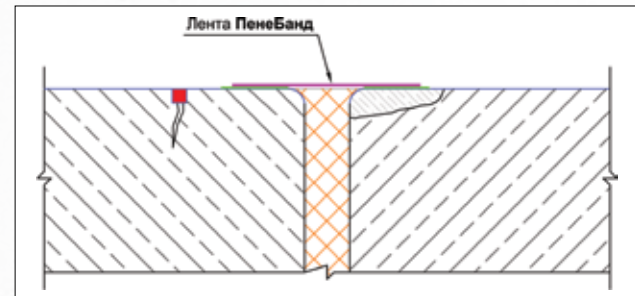


V этап: герметизация деформационных швов

1. После проведения работ по гидроизоляции бетона и последующего ухода за бетонной поверхностью провести работы по герметизации деформационных швов. Обеспылить и обезжирить горизонтальную поверхность кромок шва. При герметизации деформационных швов в зоне постоянного воздействия воды минимально требуемая ширина ленты должна составлять не менее 200 мм и толщина 1,5 мм.
2. Нанести первый слой клея «ПенеПокси» шириной 50 мм и толщиной 1 мм по обе стороны шва. Для нанесения клея применяется зубчатый шпатель или кельма.

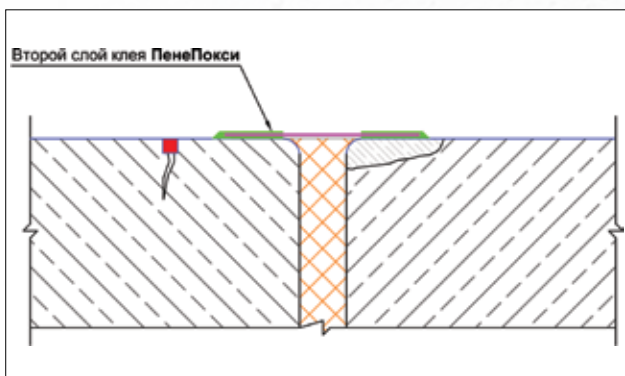


3. Приклеить ленту «ПенеБанд» с помощью пластикового ролика, прижимая её к клеевой основе, избегая появления воздушных пузырей до появления из-под ленты клея. При больших смещениях шва необходимо заложить ленту в шве петлей. При герметизации швов большой протяженности ленты склеиваются между собой внахлест, при этом конец одной ленты должен заходить на другую не менее чем на 100 мм.



4. После монтажа ленты на первый слой клея в течение суток следует обеспечить сильный прижим ленты к клею в требуемом положении с использованием металлических листов с закреплением их на анкера.

5. Нанести на ленту «ПенеБанд» второй (покрывной) слой клея «ПенеПокси» по обеим сторонам шва толщиной в 1 мм, сводя его по краям ленты в «ноль».



6. Обеспечить защиту системы от механических воздействий методом устройства металлических компенсаторов.

Группа компаний «Пенетрон-Россия», имея более чем 20-летний опыт работы в области гидроизоляции и защиты бетонных конструкций, в т.ч. причальных сооружений, накопила практический опыт работы в этой области. Обследование сооружений, разработка технологических карт, тесное сотрудничество с проектными и научно-исследовательскими организациями на стадии проектно-изыскательных работ, технический надзор за выполнением работ и, конечно же, непосредственное участие в работах как на стадии строительства, так и при выполнении ремонта, – основная специализация предприятия. Именно этот факт позволяет нам утверждать, что основная цель ремонта бетонных конструкций – это не только восстановление первоначальной или про-

ектной прочности, но и улучшение свойств бетонных элементов причальных сооружений с целью повышения долговечности их эксплуатации с учетом новых научных разработок, современных материалов и технологий, какими и обладает ГК «Пенетрон-Россия». Комплексное применение проникающих гидроизоляционных материалов, ремонтных составов для восстановления поврежденных участков бетона, инъекционных материалов, лент для гидроизоляции деформационных швов и т.д. позволяет достичь очень высоких результатов и быть конкурентноспособными в этой области строительства и ремонта причальных сооружений.

ЗДЕСЬ ПРИМЕНЯЛСЯ ПЕНЕТРОН:

Морской порт, г. Мариуполь

Бетонирование причалов с применением добавки «Пенетрон Адмикс».

Порт «Восточный», п. Врангель, Приморский край

Гидроизоляция пирсов в районе переменного уровня воды, гидроизоляция свай-оболочек угольного терминала.

Морской порт, г. Сочи (Адлерский, Лазаревский и другие пирсы)

Ремонт и гидроизоляция пирсов.

Морской порт, г. Ялта

Использование добавки «Пенетрон Адмикс» при бетонировании пирсов и волноломов.

Морской торговый порт, г. Приморск

Гидроизоляция вводов коммуникаций противопожарных резервуаров терминала перегрузки нефтепродуктов.

Порт «Южный», г. Одесса

Гидроизоляция доков и причалов.

Шлюз, г. Чайковский, Пермский край

Гидроизоляция низового подходного канала и камер.



Морской порт, г. Сочи

КАК ТУЛЬСКИЙ АВИАТОР СТАЛ ПЕНЕТРОН ПРОДАВАТЬ

КАКИЕ ЖЕ ОНИ РАЗНЫЕ – ДИЛЕРЫ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ». ОДИН НЫРЯЕТ С АКВАЛАНГОМ В МОРСКИЕ ПУЧИНЫ, ЧТОБЫ УСТРАНИТЬ ТАМ ПОДВОДНЫЕ ТЕЧИ. ВТОРОЙ, ЛИШЬ ВЫЙДЯ НА ПЕНСИЮ, НАЧИНАЕТ СВОЙ БИЗНЕС И ДОСТИГАЕТ НЕВИДАННОГО УСПЕХА. А ТРЕТИЙ, НАЩУПАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ЖИЛКУ ЕЩЕ В ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ, ДОЛГО ИЩЕТ СЕБЯ – ТО В СУМАТОХЕ СТРОЙКИ, ТО В ТИШИ КАБИНЕТА – И, КОНЕЧНО ЖЕ, НАХОДИТ ЗОЛОТУЮ СЕРЕДИНУ, ОРГАНИЗОВАВ ООО «ПЕНЕТРОНИКА». РЕЧЬ ИДЕТ О ДЕНИСЕ КРАСУЛИНЕ, РУКОВОДИТЕЛЕ ДИЛЕРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ» В г. ТУЛА. БЕЗ СОМНЕНИЯ, И НОВИЧКАМ, И БИЗНЕСМЕНАМ СО СТАЖЕМ БУДЕТ ИНТЕРЕСНА ЕГО ИСТОРИЯ.

Денис, я знаю, что вы закончили машиностроительный факультет. Учились конструировать боевые ракеты и самолеты. Об этом, правда, поговорить не удастся – мешает подписка о неразглашении секретной информации. Потом были еще два института. Как же складывалась карьера выпускника сразу трех вузов?

После учебы знакомый предложил должность замдиректора в своей строительной компании. Долго не думал (всего пару минут) – согласился, хотя работа не по специальности. В институте я учился делать ракеты, которые призваны разрушать, а тут задача обратная – строить. Ещё более сложной задачей стало управление сотрудниками в офисе и на объектах. Мне всего 25, и большая часть рабочих в отцы годилась. Это была хорошая школа. На практике я узнал, что значит управлять многочисленным коллективом из самых разных, в том числе грубых, порой даже озлобленных людей. «Пойдем выйдем...» «Мы тебя встретим...» Чего только на стройке не было! Уверенности придавали достаточно серьезная спортивная подготовка и, конечно же, знания, полученные во время многолетней учебы. Уже че-



КРАСУЛИН ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ

Родился в г. Тула 4 января 1974 г.

Образование:

1. Тульский государственный университет, машиностроительный факультет, авиаракетостроение;
2. Джeneral моторс институт инжиниринга и менеджмента GM I Flint, Michigan, USA. Управленческий менеджмент (MBA);
3. Институт гражданской защиты МЧС России, Безопасность жизнедеятельности.

Карьера:

Строительная компания «ФАЙН» (Тула), заместитель директора;
Институт управления и бизнеса – заместитель директора тульского филиала Среднерусский университет (наукоград Обнинск) – проректор;
ООО «Роспроект Групп» – директор;
ООО «ПЕНЕТРОНИКА» – директор.

Основные объекты:

Пивоваренная компания «БАЛТИКА»,
Новомосковская ГРЭС,
Черепетская ГРЭС.

Семья: жена, дочь.

Домашние животные: аквариумные рыбки.

Увлечения: хоккей, автомобили.

рез год я контролировал 80% всех объемов работ. Доходность фирмы за это время возросла в четыре раза.

Когда строили здание для тульского филиала Института управления и бизнеса, получил предложение занять там должность заместителя директора по развитию. И с грубой, пыльной, шумной стройки я попал в тихое, интеллигентное научное сообщество. Работать было интересно. Уже через год с небольшим перевелся проректором в умирающий от заплесневелого менеджмента Среднерусский университет, что в городе Обнинске. Начинать пришлось не с нуля, а с минуса: учебное заведение было убыточным более пяти лет. Пришлось реализовать жесткие антикризисные меры. Глобальная реорганизация всего управленческого аппарата привела к многочисленным увольнениям. Набирали новых, современно мыслящих и хорошо образованных специалистов. Полностью изменился и учебный процесс: в дополнение к классическим формам организовали дистанционное обучение, экстернат, курсы повышения квалификации. Через полтора года доходность вуза увеличилась в семь раз.

Впечатляющий результат. Теперь осталось разобраться, как же проректор университета стал заниматься проникающей гидроизоляцией.

После рождения дочери мне пришлось отказаться от работы в Среднерусском университете. Перспектива видеть малышку один-два раза в месяц из-за постоянных командировок меня мало радовала. Хотелось смотреть, как она растёт, слышать её голос, глядеть в её бездонные глаза.

Вернулся в Тулу. Родной город, большое количество друзей и знакомых дали возможность быстро перестроиться и заняться новой деятельностью. Фирма, которую я с товарищем учредил несколько лет назад, требовала свежих идей. Хорошо шли риэлтерское направление, проектирование, но вот серьезного скачка в развитии не было. И тут на одном из мероприятий «Деловой России» я познакомился с Игорем Черноголовом. Он буквально обрушил на меня шквал информации – о Пенетроне, о перспективах бизнеса в сфере гидроизоляции, об инновационных технологиях...

Уже через неделю я беседовал с управляющим филиалом ГК «Пенетрон-Россия» в Москве Ириной Григорьевой. Все переговоры прошли в комфортной и дружеской обстановке. Никакой излишней бюрократии, никаких нереальных условий. Всё быстро и четко. Вот мы и начали продвигать Пенетрон на тульском строительном рынке. Через два года объемы продаж выросли в разы. Стало понятно, что совмещать несколько направлений в одной организации уже не получается. Так появилась компания «Пенетроника», которая полностью специализируется на использовании современных технологий гидроизоляции и ремонте конструкций. Активные действия в этом направлении позволили на порядок увеличить объемы реализации предлагаемых нами материалов.

Очень уж гладко все получается. Взял – и начал свое дело. А как же трудности, с которыми сталкивается каждый предприниматель?

Особых трудностей не было. К тому же бизнесом я занимался, по сути, с 15 лет. Уже в то время мы с друзьями увлекались мотоциклами: ремонтировали, настраивали, приторговывали дефицитными запчастями. Во время учебы в университете я заключал договора с только появившимися на рынке операторами сотовой связи на разработку документации и мероприятий по технике безопасности. Словом, я постоянно имел какой-то собственный микробизнес, поэтому четко знал: если есть идеи, желание работать и при этом отсутствуют страхи и неуверенность в себе, – то все получится. Остается лишь вопрос эффективности бизнес-процессов. А здесь все полностью зависит от знаний и опыта. Пусть это нескромно звучит, но у меня прекрасное образование и приличный опыт как в строительной индустрии, так и в вопросах экономики и управления.

Расскажите подробнее, как организованы эти самые бизнес-процессы в вашей компании? В чем секрет их эффективности?

Вся наша работа построена на высокой скорости информационных потоков. Мы используем все достижения прогресса в области IP-технологий. Мобильность обеспечивается за счет постоянного передвижения по области. Это даёт возможность напрямую общаться с клиентом. Такой метод в российских условиях, где до сих пор работают принципы «Фомы неверующего», является достаточно эффективным. Хорошее знание психологии, уважение к людям, а порой и методика атакующего маркетинга делают своё дело.

Что касается манеры управления, ее можно охарактеризовать фразой «уважительный авторитаризм». Я убежден, что никакие расхлябанные демократические методы нельзя использовать для управления компанией. Но и неуважение к личности абсолютно недопустимо. Для России ведь характерно самодурство начальников. Считаю, что все это от скудных знаний и недостатка воспитания. Я стараюсь управлять достаточно твердо, иногда жестко, но никогда не позволяю себе унижать достоинство подчиненных. Во всем должна быть справедливость, а если сотрудник компании эту самую справедливость не видит, я готов сколь угодно долго пояснять ему свои действия.

Хорошо, что речь зашла о сотрудниках. Хочется узнать, кто же вас окружает. Как вы формируете команду?

Коллектив формируется системно и строго по специализации каждого сотрудника. Например, бухгалтер в нашей компании, Анна Белякова, – профессионал своего дела, имеет университетское образование по специальности «Бухучет и аудит». Водитель, он же экспедитор, Сергей Мареев, – профессионал своего дела, имеет водительские права всех категорий, мно-

голетний опыт работы на всех существующих видах автотранспорта. Экономической безопасностью компании занимается Максим Пухов – в прошлом кадровый офицер, сотрудник ОБЭП. Только профессионалы могут сделать работу предприятия эффективной.

Значит, главные требования – это образование и профессионализм. На что еще обращаете внимание при приеме на работу?

На отсутствие вредных привычек, на внешние данные – для тех, кто непосредственно работает с клиентом. И непременно – на желание много работать. Но как же сложно найти людей, соответствующих всем этим критериям! Деградация в нашей стране бьет все рекорды. Курение даже у девушек считается почти неотъемлемой частью «образа». У выпускников вузов нет мотивации для активной работы. И все-таки, несмотря на все это, я встречаю много хороших и способных людей, с которыми можно эффективно развивать бизнес. Ведь бизнес, который не развивается, просто медленно умирает.

Что бы вы назвали главным достижением вашего коллектива за время работы в сфере гидроизоляции?

Формирование обширной клиентской базы, в которую входят крупнейшие в регионе предприятия, строительные и энергетические компании, – это главный результат в продвижении технологий проникающей гидроизоляции и материалов системы Пенетрон.

Какие задачи ставите перед компанией сейчас?

Корпоративный клиент, на мой взгляд, в Тульской области нами охвачен почти полностью. А вот с частником работа велась достаточно посредственно. Но экономический кризис все изменил. Спрос со стороны крупных корпоративных клиентов снизился, а число заказов от частных клиентов, напротив, неуклонно продолжает расти. Поэтому сейчас мы разрабатываем стратегию увеличения продаж Пенетрона частнику. Стандартный путь реализации товаров через розничные магазины показал себя как малоэффективный. Сказывается то, что мы реализуем продукт премиального сегмента рынка. Такой товар требует серьезной информационной поддержки, то есть квалифицированного и подробного разъяснения преимуществ материалов системы Пенетрон. Но в большинстве магазинов продавцы и двух слов связать не могут, а значит, ведра с Пенетроном будут пылиться на полках. Поэтому первая стратегическая задача – это поиск партнеров, которые сами уверовали в достоинства Пенетрона и заинтересованы в его реализации на строительном рынке Тульской области. Вторая задача – продажа материалов через строительные компании, которые активно применяют нашу проникающую гидроизоляцию. Есть и другие методы, которые доказали свою высокую эффективность, но это уже наша коммерческая тайна.

Не могу удержаться от вопроса о самом интересном объекте, на котором пришлось работать.

Как ни странно, но самым интересным объектом для меня было бомбоубежище на одном из предприятий Тулы. Причина – капризная конструкция объекта. На нем мы применили практически все материалы, начиная от Скрепы и заканчивая Пенетроном. Сначала строителям поручили гидроизолировать полы, так как все протечки были именно там. Я убедил скупого заказчика сделать дополнительно и герметизацию швов между стенами и полом. Сделали. Пенетрон запер воду, полы высохли, и рабочие начали класть керамическую плитку... Осень. Несколько дней лили дожди. Я поехал посмотреть, как дела в бомбоубежище. С главным инженером заказчика вошли внутрь... Такого я никогда не слышал. За толстыми стенами объекта четко слышалось зловещее бульканье воды. Дотронулся до стены. Гул воды передавался на кончики пальцев. Все стены будто вибрировали под напором грунтовых вод. Взяли яркую лампу и стали осматривать стены. Они будто плакали. Тоненькие струйки воды стекали к полу практически со всей поверхности. Ощущение было таким, что вот-вот вода прорвет бетонные оковы и все мы поплывём. Я предложил заказчику подумать о гидроизоляции стен. На следующий день звонят представители строительной организации и просят повторно прибыть на объект. Захожу в бомбоубежище. Оно уже больше похоже на бассейн. Капает уже и с потолка. Один из рабочих берет перфоратор и делает пробное отверстие в стене. Через секунду из него вырывается поток, словно открыли водопроводный кран, и с ног до головы обливает испуганного рабочего. Срочно выключили весь электроинструмент. А скупому заказчику все же пришлось потратиться на гидроизоляцию стен и потолка. Работы длились почти 4 месяца. «Скрепой М500» восстанавливали разрушенный бетон, «Скрепой М600» заполняли найденные в процессе работы внутренние полости, «Пенекритом» заделывали трещины, «Ватерплагом» и «Пенеплагом» останавливали напорные течи. Но результата мы все-таки добились. Прошло уже более двух лет. С заказчиком сложились хорошие партнерские отношения. Много раз встречались, вспоминали тот потоп, смеялись. И, конечно же, успели поработать на других объектах этого завода.

Что-то мы все о работе и о работе. А я помню, что вы ушли с должности проректора как раз для того, чтобы больше времени проводить с семьей...

Семья у меня небольшая – жена Анна и дочь Полина. Я люблю детей, и хотелось бы ещё как минимум сына. Но тут уже как бог или судьба распорядится... А дочь у меня умница. В три с половиной года она уже начала читать. Очень любознательная. Мы с ней по вечерам прочли всю славянскую и древнегреческую мифологию, начали читать индийские «Махабхарату» и «Рамаяну». Полина в четыре года



Полина Красулина на тренировке

наизусть знала несколько басен Крылова. С выражением читала «У лукоморья дуб зелёный...» из «Руслана и Людмилы». Эту поэму мы читали пять раз. В шесть лет освоила верховую езду. Выступала на соревнованиях нашего федерального округа как самая юная наездница. Поступила в музыкальную школу, где впервые за полувековую историю учебного заведения её, шестилетнюю, зачислили в профильный класс «фортепиано» (обычно детей туда берут после двух лет обучения, в возрасте 8–9 лет). А ещё художественная школа, моделирование и лепка из глины, народные танцы, плавание – всего и не перечислишь. Пришлось купить второй автомобиль, чтобы жена с дочкой успевали с одного занятия на другое.

Об увлечениях вашей дочери мы теперь все знаем. Остается ли свободное время на собственное хобби?

Я с детства увлекаюсь хоккеем. Многочисленные тренировки, мечты о будущих победах в ЦСКА... Все это, к несчастью, погибло вместе с Советским Союзом в начале 90-х. Спорт стал никому не нужен. Поэтому я создал и возглавил Федерацию хоккея Тульской обла-

сти. Ежегодно проводим десятки соревнований – как взрослых, так и детских. Это как раз то, что называется социальной ответственностью бизнеса. А когда есть время, сам выхожу на лед. Знаете, как приятно поиграть в хоккей с друзьями!

Ну и в заключение нашей беседы – по традиции – дайте совет тем, кто только начинает работать с Пенетроном.

Борьба с самой сильной стихией на Земле – это очень сложная задача. Вода слабаков не терпит. Изучайте подробно технологию работы с материалами системы Пенетрон. А дальше – только практика. Я стараюсь побывать на всех объектах, где проводятся работы по гидроизоляции. И каждый раз в течение пяти лет узнаю всё новые нюансы. Этот опыт очень помогает в продвижении гидроизоляционных материалов. Ну и, конечно же, учитесь работать с людьми! Без сплоченной команды далеко не уедешь.

**Материал подготовил
Евгений Виктор**



МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Для экономики любой страны огромное значение имеет развитие малого предпринимательства. В странах с развитой рыночной экономикой на долю малого бизнеса приходится 60 – 70% валового национального продукта, поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса. В рамках нашего круглого стола мы постараемся разобраться в механизмах поддержки малого предпринимательства в России.



На фото (слева направо): А. Овсянников, Т. Слободяник, О. Кошкарова, В. Мурадари, В. Фролов

УЧАСТНИКИ МЕРОПРИЯТИЯ:

Вячеслав Архангельский, главный специалист, секретарь Совета по малому и среднему предпринимательству, г. Екатеринбург

Вадим Фролов, главный специалист Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства, г. Екатеринбург

Андрей Овсянников, руководитель департамента строительства, ЖКХ, энергетики Ассоциации молодых предпринимателей России, г. Екатеринбург

Максим Гуменюк, зам. директора департамента кредитования МСБ СКБ-банка, г. Екатеринбург

Ольга Кошкарова, ведущий специалист отдела кредитования малого бизнеса Сбербанка России, г. Екатеринбург

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

Виталий Мурадари, директор Издательского дома по работе с корпоративной прессой «ASTRON media group», г. Екатеринбург

Ольга Яровая, генеральный директор ООО «Пенетрон-Дон», г. Ростов-на-Дону

Александр Тоцкий, генеральный директор ООО «Сивил Инжиниринг», г. Великий Новгород

Роберт Торосянц, руководитель отделения «ОПОРА России», г. Магадан

Руслан Курбанов, директор ЗАО «Бирюза», г. Махачкала, Дагестан

Елена Багуто, директор по развитию Торгового дома «Стройдинг», г. Новосибирск

Ред.:

Сегодня у нас в гостях специалисты организаций, созданных для оказания поддержки малым предприятиям г. Екатеринбурга и Свердловской области. Однако чтобы получить более полную картину, мы привлекли к заочному участию в нашем сегодняшнем мероприятии дилеров ГК «Пенетрон-Россия» из разных регионов страны, а также представителей общественной организации «ОПОРА России». В ходе подготовки нашего мероприятия выяснилось, что никакого единообразия в этой сфере нет. Вот несколько примеров.

Ольга Яровая:

В Ростовской области есть различные структуры содействия малому предпринимательству. В частности, у нас действует муниципальный бизнес-инкубатор. На его базе периодически проводятся бесплатные семинары для предпринимателей. Я лично была на таком мероприятии, посвященном электронным торгам: проводилось обучение, специалисты отвечали на интересующие нас вопросы. Что касается возможности арендовать помещение в бизнес-инкубаторе, то все не так просто. Проводится конкурс, в котором могут участвовать компании, за-

регистрированные не менее года назад. И, к сожалению, не принимаются заявки от компаний, занимающихся торговлей, строительством, страхованием, бытовыми услугами. Для организации собственного дела на конкурсной основе предоставляются субсидии в размере 70 процентов от фактически произведенных предпринимателем затрат, связанных с приобретением и созданием основных средств и началом предпринимательской деятельности, но не более 200 тысяч рублей.

Александр Тоцкий:

Наша компания является членом местной Торгово-промышленной палаты, что позволяет получать скидки на некоторые ее услуги, например, при проведении нами семинаров или при участии в региональных строительных выставках. А в целом местные власти готовы компенсировать затраты на участие в выставках, правда, ограниченному количеству заявителей. Государственными программами поддержки или субсидиями нам пользоваться пока не приходилось, в первую очередь потому, что оформление соответствующих бумаг требует слишком больших временных затрат.

Ред.:

Кстати, предоставление субсидий для начала собственного дела – это новое направление для Великого Новгорода, появившееся только в 2011 году. Так же, как и в Ростове-на-Дону, субсидии не превышают 200 тысяч рублей. Работают там и другие программы. Например, более 100 предпринимателей воспользовались льготной приватизацией для выкупа арендуемых помещений, проводится конкурс «Предприниматель года».

Руслан Курбанов:

Хочу отметить, что на сегодняшний день предпринимательство – одна из основных сфер экономики нашей республики. В Дагестане сформирована система поддержки малого и среднего бизнеса: созданы республиканские и муниципальные фонды поддержки, бизнес-инкубаторы, активно поддерживается инновационное и молодежное предпринимательство. Планируется, что сектор малого бизнеса должен занять в республике не менее 50% экономики. За прошлый год он выплатил налогов на сумму более 2 миллиардов рублей. В республике действуют 3424 малых предприятия и 34556 индивидуальных предпринимателей. Законом о республиканском бюджете ежегодно предусматриваются расходы на финансирование программ по поддержке малого и среднего бизнеса в объеме не менее 100 миллионов рублей.

Елена Багуто:

Мы знаем обо всех программах поддержки малого бизнеса – и про финансирование, и бесплатное обучение, и кредитование. И не просто знаем, но и активно пользуемся ими. Например, в 2011 году получили 300

тысяч рублей на покупку оборудования. Ездили за счет бюджетных средств на Всероссийский молодежный форум «Селигер-2012» как молодые предприниматели от Новосибирской области. Сейчас занимаемся оформлением льготного кредита в фонде микрофинансирования для открытия нового бизнеса. Не спорю, бумажной волокиты очень много, но тем не менее получить поддержку – вполне реально.

Роберт Торосянц:

Могу сказать по Магаданской области: тот, кто нуждается в поддержке, собирает необходимый перечень документов и получает её. Не могут получить никакой поддержки начинающие предприниматели, у которых пока ничего нет, кроме идеи и желания. Для них программу ещё не написали, хотя «ОПОРА России» пытается через Сбербанк пробить специальные кредитные продукты и мелкие франшизы. Активно используются в нашем регионе такие продукты, как возмещение первого взноса по лизинговым договорам и финансовые гарантии Фонда банкам. А вообще, на сайте областной администрации продукты Фонда поддержки предпринимательства представлены, постоянно идёт информация по радио и телевидению, я сам на телевидении каждый месяц затрагиваю этот вопрос. Поэтому кто работает в правовом поле – тот все знает.

Ред.:

Как обстоит дело с поддержкой малого бизнеса в Екатеринбурге?

Вячеслав Архангельский:

В свое время, когда я только начал работать в сфере поддержки малого бизнеса, в городе не существовало единой стратегии, программы развития и поддержки малого предпринимательства. Мне пришлось начинать все это дело с нуля. Все строится следующим образом: у нас есть стратегия развития города, в рамках которой существуют отдельные направления (экономика, социальная политика и т.п.), в рамках этих направлений существуют стратегические программы, а уже подпрограммы – это стратегические проекты. Стратегический проект, непосредственно нацеленный на поддержку малого бизнеса, назывался «Развитие малого производственного бизнеса».

Ред.:

Почему производственного?

Вячеслав Архангельский:

Специфика работы нашего комитета прежде всего нацелена на реальный сектор экономики – это поддержка инновационного и производственного бизнеса. А на тот момент в городе сложилась такая диспропорция, что свыше 50% субъектов малого бизнеса были в торговле. Сейчас эта пропорция начинает меняться

в сторону реального сектора из-за того, что мы начали создавать инфраструктурные организации, предпосылки, условия для развития производственного бизнеса. В рамках реализации этого стратегического проекта мы принимали ряд среднесрочных программ, рассчитанных на три года. То есть алгоритм заложен, и теперь он будет действовать независимо от нас.

Ред.:

По каким принципам осуществляется планирование финансирования?

Вячеслав Архангельский:

Методика выделения финансирования на эти программы отработана не нами, она установлена Министерством финансов Свердловской области, и расчет там очень простой – 10 рублей на каждого жителя города (или городского поселения). Если в Екатеринбурге 1 миллион 380 тысяч жителей, то, значит, из бюджета города должны быть выделены 13 миллионов 800 тысяч. На практике, правда, полная сумма ни разу не выделялась: то мы попадали в кризис, то нам сокращали финансирование до 40%, и т.д. То есть жизнь диктует свои условия. Это я имею в виду местный бюджет. Что касается привлечения денег из бюджетов высших уровней, то здесь все тоже очень просто. За 8 лет моей работы в администрации в этом году в первый раз выделили средства из областного бюджета на софинансирование. До этого были «политические причины» – конфронтация между городом и областью, сейчас команды поменялись, и проявлением этих перемен стало привлечение денег из

областного бюджета. В этом году 3 миллиона 350 тысяч привлечено из областного бюджета в качестве софинансирования на отдельные мероприятия программы. В частности, это обучение, консультирование, информационная поддержка, поддержка нескольких инфраструктурных организаций типа бизнес-инкубаторов, технопарков и т.д. Здесь принцип выделения финансирования очень простой – 50% на 50%. Он заложен в общем-то и на федеральном уровне: под какие-то конкретные программы деньги выделяются при условии, что субъект федерации закладывает в бюджет аналогичную сумму. Есть отдельные программы – на строительство инфраструктурных объектов, капитальное строительство, реконструкцию, создание бизнес-инкубаторов – где финансирование может быть в другой пропорции (30% на 70%, 40% на 60%), т.е. федеральный бюджет дает больше. Кстати, на следующий год планируется привлечение из федерального бюджета 60 миллионов на строительство и реконструкцию бизнес-инкубатора для стартапов.

Ред.:

Какие существуют в нашем городе направления поддержки малого бизнеса?

Вячеслав Архангельский:

Программа строится в соответствии с Федеральным законом № 209. Но идеология наша такова – мы прежде всего направляем средства (из-за того, что они очень небольшие, особенно в сравнении с европейскими странами, с Китаем) на создание и поддержку инфраструктурных организаций, на обучение, консультирование, информационную поддержку, чтобы предприниматели знали, где и когда они могут получить какую-то помощь. Единственная финансовая поддержка, которую мы оказываем всем предпринимателям, зарегистрированным на территории города, это компенсация затрат на участие в выставках. Мы практикуем это уже лет 6–7, несколько сотен организаций получили такую компенсацию. Организация подает заявку, прилагает документы, подтверждающие участие в выставке (договор, счет, копию платежки), и на основании этих документов мы компенсируем 50% от заявленных затрат. Каждый год объем этого финансирования увеличивается. В текущем году на это у нас направлен 1 миллион 200 тысяч, примерно 10% от объема программы.

Андрей Бедрин:

Какую-то более существенную материальную поддержку у вас можно получить?

Вячеслав Архангельский:

Инфраструктурным организациям мы предоставляем льготы по аренде, если это муниципальное помещение – технопарк, бизнес-инкубатор. Основная ее цель – поддержка стартапов, им мы предоставляем льготу по арендной плате до 80%. Как вы сами понимаете, это очень



На фото (слева направо):
В. Архангельский,
М. Гуменюк

солидные деньги. Пример: мы выделили помещение площадью 380 квадратных метров, где разместили Екатеринбургский центр развития предпринимательства. За это огромное помещение он платит 18 тысяч рублей в месяц. Это финансовая поддержка? Естественно.

Ред.:

На чем вы основываетесь, разрабатывая программы?

Вячеслав Архангельский:

Программу мы делали, исходя из потребностей предпринимателей: проводили маркетинговое исследование, анкетирование, мониторинг. С большим отрывом лидировало мнение «недостаток информации». Предприниматели не знали, где найти информацию, получить помещение, где находится бизнес-инкубатор и т.д. Мы поняли, что надо поднимать это направление. Вначале сделали информационную концепцию системы поддержки малого бизнеса в городе, в которую входил ряд элементов. Одним из первых был сайт «Деловая сеть малого бизнеса». Это было предложение от предпринимателей, они сами и делали этот сайт под нашим руководством и при нашем финансировании. И сейчас мы по-прежнему финансово его поддерживаем. Там существует электронная приемная, в режиме онлайн можно задать любой вопрос. Мы адресуем его соответствующим службам в администрации города. Я каждый день начинаю с того, что просматриваю вопросы и первым делом отвечаю на них. Считаю, если люди обратились, значит, им эта информация нужна срочно.

Ред.:

А есть возможность пройти обучение в рамках ваших программ?

Вячеслав Архангельский:

Ведущие предприятия и объединения предпринимателей получают новостную рассылку о том, какие мероприятия и при какой поддержке проводятся в городе. Мы проводим бесплатные обучающие семинары для различных направлений. У нас есть направление молодого предпринимательства, также (может быть, кто-то удивится) мы поддерживаем женское предпринимательство как таковое. На первый взгляд какая разница, кто занимается бизнесом – мужчина или женщина. Но, оказывается, есть тонкости. Женщины нам это показали, и мы уже семь лет обучаем их по специальной программе. Даем основы бизнеса, и хочу отметить очень высокую эффективность этой поддержки. За эти годы создано примерно 150 предприятий и субъектов малого бизнеса, сотни рабочих мест. Есть примеры очень успешного бизнеса, а все начиналось с нашей обучающей программы. Женщины-предприниматели защитили бизнес-планы, получили поддержку, стартовали, работают. Такие примеры греют душу. Мне лично приятно, когда на моих глазах человек начинал бизнес

и он развивается успешно. Это самый главный кайф в моей работе – видеть реальный бизнес, когда созданы рабочие места, предприятие работает вбелую, платятся налоги, зарплата.

Ред.:

Это все касается только предпринимателей Екатеринбурга. А в области другие механизмы поддержки?

Вадим Фролов:

Я представитель Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства. Мы поддерживаем предпринимателей всей Свердловской области, которые зарегистрированы и фактически работают на ее территории. Подавляющая часть услуг Фонда по поддержке малого и среднего бизнеса бесплатна. Программы поддержки условно можно разделить на два крупных блока. Первый: реализуется совместно с банками-партнерами, а именно предоставление обеспечения (поручительства) по банковским кредитам и предоставление льготных инвестиционных кредитов малым предприятиям в размере до 7 миллионов сроком до 5 лет под ставку рефинансирования ЦБ без взимания каких-либо комиссий. Второй: предоставление целевых субсидий. Например, субсидирование авансовых платежей по договорам лизинга или субсидирование затрат предприятиям-экспортерам. Экспортеры имеют возможность субсидировать 5 видов расходов: процент по банковским кредитам, затраты, на сертификацию, затраты связанные с участием в зарубежных выставках, расходы на правовую защиту за рубежом и регистрацию средств индивидуализации (наименование, торговая марка и т.д.). Наша цель – стимулирование продвижения товаров, произведенных в Свердловской области, на зарубежные рынки. В свете вступления в ВТО это очень актуально. Особенным спросом это пользуется у предприятий, которые экспортируют свою продукцию в Казахстан, Беларусь, так как с появлением Таможенного союза все стало намного проще.

Виталий Мурадари:

Я слышал о конкурсах, в которых могут участвовать молодые предприниматели. Кто их организует – город или область?

Вадим Фролов:

С 2010 года Фондом проводится ежегодный конкурс «Молодой предприниматель». Основные условия участия следующие: предприниматель должен быть зарегистрирован, а предприятие должно работать. Главным критерием является возраст – если это ИП, то до 30 лет включительно на момент подачи заявки. Если это юридическое лицо, то директор должен быть в возрасте до 30 лет, и не менее 50% учредителей этого предприятия должны быть в возрасте до 30 лет на момент подачи заявки. Для участия в конкурсе нужно запол-

нить заявочную форму, размещенную на нашем сайте. Также необходимо лично присутствовать и презентовать свое предприятие. Цель конкурса – вовлечение молодежи в бизнес, повышение предпринимательской компетенции, поддержка молодых предпринимателей.

Виталий Мурадари:

Каковы результаты прошлогоднего конкурса?

Вадим Фролов:

По результатам конкурса было предоставлено 68 субсидий. В этом году планируется не менее 30, субсидии в размере до 300 тысяч рублей. Эффективность конкурса достаточно высока, потому что обращаются предприниматели, которые уже начали свой бизнес и хотят получить субсидии на дальнейшее развитие, расширение и модернизацию. Оценивается инновационность, созданные рабочие места, социальная направленность, востребованность для конкретного муниципального образования. Ведь для Екатеринбурга актуально одно, а для Алапаевска или Красноуфимска – совсем другое.

Вячеслав Архангельский:

Возраст руководителя – слишком субъективный критерий для конкурса. Руководитель может быть и 20 лет, и 30 лет, а сотрудники – 70-летние пенсионеры. Не проще ли посчитать средний возраст? Посоветуйте своим коллегам немного его расширить.

Вадим Фролов:

Это вопрос не к Фонду и даже не к области. Чтобы претендовать на софинансирование из федерального бюджета – программы поддержки должны соответствовать условиям, которые устанавливает Москва.

Вячеслав Архангельский:

Например, возрастной критерий по предоставлению субсидий молодым семьям – 35 лет. Почему в данном случае 30? Просто так решил какой-то чиновник...

Вадим Фролов:

Если мы будем устанавливать критерии, не соответствующие условиям Москвы, то потеряем софинансирование из федерального бюджета, а это около 70% средств.

Андрей Бедрин:

Можно подробнее рассказать о льготных кредитах?

Вадим Фролов:

Льготные инвестиционные кредиты: целевая группа – субъекты малого предпринимательства, работающие в приоритетных отраслях. В основном это реальный сектор экономики – производство, из услуг там присутствуют мини-детсады, которые сейчас очень актуальны не толь-

ко для Екатеринбурга, но и для всей области, и развитие внутреннего въездного туризма. В рамках данного продукта может быть поддержано приобретение и ремонт основных средств – недвижимости, оборудования, транспорта и пр. В рамках данного продукта с нами сотрудничает 9 банков, еще с двумя идет процесс переговоров.

Андрей Бедрин:

Здесь присутствуют представители банков, может быть, они расскажут о своих наиболее интересных программах?

Максим Гуменюк:

Кредитование малого и среднего бизнеса – один из стратегических приоритетов нашего банка, поэтому мы стремимся создавать продукты, которые быстро и просто удовлетворяют спрос целевой аудитории. Придерживаясь принципа «сила простоты», мы не стали делать большую линейку с десятком разных кредитов, а создали всего два продукта, полностью отвечающие потребностям предпринимателей. Ключевой кредитный продукт для малого и среднего бизнеса – кредит «Просто так», на который поступает до 90% всех заявок. Он рассчитан на небольшие суммы. Кредит «Набирай обороты» предназначен для предпринимателей, которые нуждаются в средствах на инвестиционные цели. По нашим стандартным условиям мы даем деньги на 5–7 лет, ставка, в зависимости от вида кредита, составляет от 19% годовых. Минимальная сумма – 50 тысяч рублей, максимальная – 10 миллионов. Стоит обратить внимание на гибкость при обеспечении кредита: мы принимаем товарные остатки, оборудование, недвижимость по рыночной стоимости без традиционного дисконта, приобретаемое за счет кредита имущество. Наконец, сумму до 2 миллионов рублей у нас можно получить без залога.

Ольга Кошкарлова:

Кредитная политика нашего банка предусматривают специальные условия кредитования представителей малого бизнеса. В частности: либеральный подход к обеспечению, включая кредитование только под залог приобретаемых активов (транспортные средства, оборудование, недвижимость), длительные сроки кредитования, в т.ч. на инвестиционные цели до 10 лет, выгодные процентные ставки, отсутствие комиссий.

Большим спросом у предпринимателей пользуется беззалоговый кредит «Доверие», который можно получить на любые цели – от финансирования текущих затрат, приобретения товаров и комплектующих до покупки транспортных средств и оборудования. Срок рассмотрения кредитной заявки составляет менее 3 дней. Проценты за пользование начисляются по ставке 19% годовых при сроке кредитования до двух лет, по ставке 19,5% при сроке до трех лет. При этом отсутствуют единовременные и ежемесячные комиссии: платежи по кредиту включают только уплату процентов за его использование и возврат

основного долга. Дополнительное преимущество возможность оформления кредита на собственника бизнеса (без открытия расчетного счета).

Для тех, кто ранее не осуществлял хозяйственную деятельность, наш банк предлагает абсолютно новый кредитный продукт «Бизнес-старт». У начинающих предпринимателей появилась уникальная возможность начать свой бизнес с «нуля» и стать владельцем салона красоты, ресторана, магазина, фитнес-зала и других популярных видов бизнеса по программе франчайзинга. В рамках «Бизнес-старта» предусмотрено финансирование до 80% от объема средств, необходимых для начала бизнеса, на срок до 3,5 лет. Банк предлагает кредитование стартового капитала в сумме от 100 тысяч до 3 миллионов рублей под залог приобретаемого имущества. По кредитам устанавливается годовая процентная ставка – 17,5% или 18,5% годовых (в зависимости от срока, на который предоставляется кредит). Погашение кредита не утяжеляется ежемесячными или единовременными комиссиями. Помимо собственно кредитования «Бизнес-Старт» включает в себя целый набор сервисов, которые помогут начинающему предпринимателю быстро освоиться в бизнес-среде. Обращаясь к продукту «Бизнес-Старт», клиент получает всестороннюю поддержку со стороны банка и стабильные технологии ведения бизнеса, разработанные и реализуемые компанией-франчайзером.

Ред.:

Вадим, вы говорили о программе для предприятий-экспортеров, как можно получить более подробную информацию об этом?

Вадим Фролов:

В нашем Фонде есть Международный центр, который занимается поддержкой экспортно ориентированных предприятий. Нужно обратиться туда за консультацией.

Ред.:

Еще вопрос – какая компания может считаться инновационной?

Вадим Фролов:

Если честно, у меня четкого определения нет. Существуют разные трактовки, но в целом понимание такое: если предприниматель (предприятие) имеет какое-то изобретение или технологию, а также улучшение уже существующей технологии, которые являются уникальными, уже запатентованы или еще нет, то он может быть признан инновационным.

Ред.:

Какие преференции может иметь такая компания?

Вадим Фролов:

Их много. Вплоть до того, что, если у человека есть какая-то идея, но нет средств, чтобы ее запатентовать

(это на самом деле требует денег и времени), наш Инновационный центр помогает получить патент, оплачивая расходы на 100%. При этом за счет средств Инновационного центра может быть изготовлен промышленный образец. Также есть две программы субсидирования: для начинающих инновационных предприятий, которые работают менее года и еще, можно сказать, находятся на старте, они имеют возможность получить субсидию в размере до 500 тысяч рублей. Вторая программа – для действующих инновационных предприятий, размер субсидии до 15 миллионов рублей. Субсидируется широкий перечень затрат, в том числе затраты на приобретение и замену оборудования. Если это инновационная сфера деятельности, как правило, там используется высокотехнологичное оборудование, которое стоит немало. Цель данных мероприятий – стимулировать размещение и развитие инновационного производства на территории Свердловской области.

Вячеслав Архангельский:

Хочу добавить, есть и другие критерии оценки инновационности: сколько нового оборудования приобретает предприятие, какие новые программные продукты внедряет и сколько инновационной продукции в процентном отношении выпускает от общего объема.

Андрей Овсянников:

Вы отслеживаете эффективность работы Фонда?

Вадим Фролов:

Конечно. На нашем сайте можно посмотреть ежегодные отчеты. Кроме того, в форме заявки на субсидию присутствует такая строка – «Уплаченные налоги на последний отчетный период». В течение двух лет после выдачи субсидии мы собираем следующую информацию: какое количество налогов уплачено, сколько создано рабочих мест, какие были вложения в основные средства. Эффективность поддержки малого бизнеса отслеживается.

Максим Гуменюк:

И у нас, конечно, есть повторные обращения. Не менее 50% наших заемщиков снова подают нам заявки на кредит. Именно по таким клиентам мы отслеживаем развитие их бизнеса. Кроме того, при выдаче инвестиционных кредитов отслеживается вложение денег и то, как это повлияло на бизнес клиента. Это помогает строить дальнейшую эффективную работу с клиентами.

Андрей Овсянников:

На основании опыта нашей работы хочу попросить банки проводить информационно-разъяснительную работу с населением в муниципальных образованиях. Проблема в том, что, испытывая потребность заняться бизнесом, люди просто боятся обращаться в банки, считая, что их там хоть в чем-то, но обманут.

Ред.:

Андрей, расскажите об организации, которую вы представляете.

Андрей Овсянников:

Ассоциация молодых предпринимателей России ставит своей целью привлечение молодежи (до 35 лет) к обсуждению проблем, возникающих в сфере малого и среднего бизнеса. Я – руководитель Департамента строительства, энергетики и ЖКХ. Если ваш бизнес связан со строительством, энергетикой или же вы планируете этим заняться, то наш Департамент готов оказать содействие и поддержку. Мы проводим много мероприятий большого и малого формата, и я могу сделать вывод – у нас на уровне государства нет простой и четкой политики поддержки предпринимательства, развития экономики, и, главное, у нас нет идеологии. Все делается как-то хаотично. Безусловно, у отдельных организаций работа систематизирована, могу отметить в этом смысле Инфраструктурный ХАБ. Плохо то, что предприниматели не хотят объединяться. В одиночку ничего не сделаешь. Необходимо создание профсоюзов предпринимателей, некоммерческих партнерств. По моему мнению, поддержку предпринимателям должны оказывать сами предприниматели. Нужно создать эффективную модель управления в определенном секторе малого и среднего бизнеса, после этого сформировать некоммерческое партнерство как общий механизм регламентирования, управления и помощи. При этом каждый предприниматель – это самостоятельное лицо.

Вячеслав Архангельский:

Нельзя не согласиться с тем, что единая экономическая политика в стране действительно отсутствует.

Ред.:

Как, по вашему мнению, повлияет на состояние малого бизнеса вступление России в ВТО?

Андрей Овсянников:

Мы вступили в ВТО на неплохих для России условиях, позиция страны в мире укрепляется. На малом бизнесе вступление в ВТО, на мой взгляд, практически не отразится. Малый бизнес у нас – это сфера услуг (мы свои услуги экспортировать не будем, так же как и нам их импортировать не будут). Еще в малом бизнесе представлены инновационные предприятия, но их явно недостаточно, их надо раз в сто больше, чтобы закрыть потребности крупного сектора.

Андрей Бедрин:

У нас процент малого бизнеса очень мал.

Вячеслав Архангельский:

Это не так. В 2010 году крупные предприятия Екатеринбурга произвели продукции на 20 миллиардов рублей,

а малые – на 50 миллиардов. Это именно сфера производства. Что касается ВТО, то в целом это, конечно, хорошо. Если говорить о малом бизнесе, то в сфере торговли, например, он испытал на себе влияние крупных торговых сетей. В частности, по Верх-Исетскому району, как только появились в городе магазины «Ашан», «Мегамарт», количество субъектов малого предпринимательства в торговле сократилось на 30 процентов. Это существенно. Малые предприятия такой конкуренции не выдерживают, происходит естественный отбор.

Андрей Овсянников:

Есть хорошее выражение «То, что нас не убивает, делает нас сильнее». Прошедший кризис показал, что хоть и было трудно, но мы выстояли и начали работать эффективнее. Я проводил мониторинг строительного сегмента на тот период – эффективность строительства повысилась в разы. Будет ВТО – повысится эффективность, потому что ВТО – это конкуренция.

Вадим Фролов:

В связи с вступлением России в ВТО могу сказать, что есть предприятия, которые ждали этого, потому что раньше им было достаточно сложно выйти на рынки дальнего зарубежья. Товары у них хорошего качества и цена более низкая. Теперь они имеют больше возможностей для продвижения своей продукции.

Вячеслав Архангельский:

Одна из современных тенденций заключается в том, что на смену экономике, связанной с непосредственным производством реальных товаров, продуктов, приходит экономика знаний. Сейчас ценны идеи, инновации. Другое дело, что в России механизм внедрения полностью не работает. Должна быть воля государства, единая экономическая политика, промышленная политика, подкрепленные законами прямого действия, а не подзаконными актами. У нас есть федеральный закон № 209, но единой системы нет.

Вадим Фролов:

Все регламенты разработки программ, по сути, отданы на откуп субъектам федерации. Поэтому у нас, например, большинство услуг в сфере поддержки малого бизнеса бесплатны, а в каком-то другом регионе вообще все за деньги, даже консультации.

Андрей Овсянников:

Мало того что нет инициативы сверху, ее нет и снизу. Мы говорим о демократии и при этом все время ждем указаний сверху. С другой стороны, давайте подведем такой итог: чем больше у нас проблем, тем больше пассионарности. Согласно теории Л. Гумилева, пассионарии – предприимчивые, активные и рискованные люди, стремящиеся к выполнению поставленной задачи. Чем выше пассионарность народа, тем выше его выживаемость.



ВИЗИТЫ ВЕЖЛИВОСТИ

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ КЛИЕНТ ВОШЕЛ В РАЗРЯД «ПОСТОЯННЫХ», С НИМ НУЖНО РАБОТАТЬ. ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ BAIN & CO, ПОЧТИ 70% КЛИЕНТОВ УХОДЯТ ПОТОМУ, ЧТО С НИМИ НИКТО НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ КОНТАКТЫ. КАК ИЗБЕЖАТЬ ПОДОБНОЙ ОШИБКИ?

ЦЕЛЬ

Начать практику визитов топ-менеджеров к клиентам компании «не для продажи», что приведет ко многим хорошим для вас результатам, в том числе к увеличению продаж.

ПО СУТИ

Визитами вежливости я называю посещения существующих клиентов «не для продаж», т.е. не для того, чтобы что-то запродать и допродать, а для того, чтобы поинтересоваться у клиента, как у него дела, как ему работает с вашей компанией, что ему нравится в вашей продукции, а что не нравится, что вы еще можете сделать для него.

Назначать такие встречи тяжело: отсутствие времени и боязнь услышать что-то не очень приятное для себя – факторы не мотивирующие.

Но смотрите, что вы получаете.

Во-первых, это сюрприз (приятный) для клиента и положительные эмоции: клиент точно будет удивлен вашим вниманием к нему.

Во-вторых, это возможность услышать клиента, понять его проблемы и новые потребности (что и приведет потом к продажам). Иногда это и возможность снять напряжение, возникшее по каким-то причинам у клиента.

В-третьих, вы можете, основываясь на результатах визита, попросить подготовить маркетера отзыв (см. прием «Отзывы»).

И наконец, это очень хороший источник идей.

На встречу необходимо приезжать с 8–12 вопросами. Необязательно, чтобы вопрос шел за вопросом – будьте гибкими. Ваши вопросы – всего лишь шпаргалка.

Записывайте ответы и комментарии клиента.

Благодарите за идеи и критику.

Можно приезжать не с пустыми руками. Небольшой подарок растопит лед в начале встречи (я, например, дарил хорошую бизнес-книгу).

После встречи с клиентом рекомендуется написать короткое электронное письмо, поблагодарить, сделать краткий протокол вашего разговора, разослать копию вашим сотрудникам и распределить между ними задачи.

Как это работает на практике

Когда я работал в компании «Арктел», то раз в неделю встречался с нашими клиентами. Признаться, было лень выезжать (поездка по Москве к клиенту – то еще удовольствие, и к тому же почти всегда на полдня).

Было неприятно общаться с недовольными, а то и злыми клиентами.

Было очень неприятно сообщать о недостатках нашей технической службы или промахах менеджеров по продаже.

Но все это окупалось!

Идеи, дополнительные продажи, отзывы и – главное (что важно для маркетинга) – понимание того, чем живет клиент, что ему нужно на самом деле (а не твой об этом представления).

Для наших региональных представительств мы создали специальную программу «Званные гости». Это было «коробочное решение», в котором описывалось, что делать до, во время и после визита.

ВАЖНО

Личный пример здесь очень важен. Если вы не будете встречаться с клиентами, ваши топ-менеджеры как никогда с большим удовольствием возьмут с вас пример.

Некоторые клиенты отказываются от встречи и приводят обычные возражения: «А зачем?», «У меня нет времени», «Давайте по телефону все обсудим...» (см. прием «Звонки вежливости»).

Будьте готовы к этим возражениям и умейте договариваться о встрече. Ее результаты приятно удивят и вас, и клиента.

«ФИШКИ»

Облегчить начальный период в визитах вежливости вам поможет дублер – помощник или маркетер. Они договорятся о вашем визите, подтвердят его – вам нужно будет только выехать на встречу.

Вы можете организовать состязание между топ-менеджерами (или филиалами) – кто больше совершит визитов к клиенту. Поверьте, это хорошая мотивация и контроль.

Вы будете видеть, кто сколько раз был у клиентов, и, надеюсь, обязательно примете меры.

ПРИЕМ «ОТЗЫВЫ»

ЦЕЛЬ

Использовать для увеличения продаж один из самых эффективных маркетинговых инструментов.

ПО СУТИ

Отзывы ваших клиентов и партнеров – мощный инструмент маркетинга. Но при этом он почти не используется большинством компаний. Когда я на своих семинарах спрашиваю: «У кого в офисе при входе, в переговорных, в зоне ожидания висят отзывы клиентов?», не более 20% участников поднимают руки.

Покупатели знают, что в своей рекламе вы всегда

будете восхвалять свои решения и свою компанию. Поэтому степень доверия к рекламным сообщениям очень низкая.

Чему клиенты верят больше, так это отзывам других клиентов.

От кого получать отзывы?

Вы должны собирать отзывы:

- покупателей (никто не мешает вам запрашивать отзывы от тех клиентов, которые в настоящее время не работают с вами; иногда запрос об отзыве такому клиенту – прекрасный повод возобновить отношения);
- бизнес-партнеров компании;
- лидеров общественного мнения;
- возможно, журналистов, консультантов, аналитиков.

Список неполный – как, например, насчет вашего банка, поставщиков, торговых ассоциаций, научных институтов? Но главное – это клиенты.

Когда и как получать отзывы?

Заведите привычку просить об отзыве каждого клиента, с которым вы работаете или начинаете работать.

Старайтесь получить отзыв как можно скорее – в тот день, когда заключена сделка, произведена отгрузка, закончена инсталляция оборудования (потом у вас появятся другие задачи, приоритеты, а у клиента произойдут события, которые заслонят положительные эмоции от приобретения решения вашей компании).

Одна моя знакомая не выпускала клиентов из офиса до тех пор, пока они не оставляли ей экспресс-отзывы. Правильный подход. Я видел эту книгу отзывов (подобные книги можно увидеть в музеях) – она производила большое впечатление и размерами, и количеством записей в ней. И главное – почти все отзывы были очень эмоциональными и оригинальными (кстати, отзывам, написанным от руки, доверяют больше).

Заведите стандартное письмо для запроса отзыва. Отсылайте его тем клиентам, которые не смогли оставить вам отзыв сразу. Чем конкретнее ваш запрос, тем выше вероятность того, что вы получите правильный отклик. Включайте в запрос следующие вопросы:

- Почему предпочтение было отдано именно нам?
- Что вы о нас думаете?
- Какой результат вы получили (планируете получить)?
- Кому вы могли бы еще порекомендовать нашу компанию, решение? Для чего? (Очень хороший вопрос, который может принести вам новых потенциальных клиентов).

Никогда не давите на людей, которых вы попросили об отзыве. Если они отказались один раз, второй, больше не повторяйте свою просьбу.

Помните, что сотрудник невысокого ранга зачастую должен утвердить свой отзыв у руководителя. У руководителей

высокого уровня другая проблема – нехватка времени.

Будьте готовы к тому, что вам могут сказать: «Мы все подпишем, вы нам только все напишите». Вариант, когда пишется черновик для его дальнейшего редактирования и утверждения клиентом, достаточно распространен.

И еще: отзывы бесплатны. Вы никому не обязаны за них платить.

Отзыв – это реклама не только для вас, но и для того, кто его дает.

Как оформлять отзыв?

Уже сами слова «отзывы наших клиентов» привлекают внимание читателей. Но этого недостаточно. Чтобы отзывы сработали лучше, при их создании и оформлении необходимо учесть следующее.

– Текст должен быть коротким (стандартом может стать 300 слов, которые надо постараться уместить на одной странице).

– Делайте отзыв легко читаемым (попробуйте подход AIDA, делайте больше абзацев, играйте со шрифтами).

– Старайтесь, чтобы в отзыв вошли конкретные, количественные результаты, которым читатели отзывов доверяют больше.

– Подробности, детали, решение сложных проблем и внутренняя информация интересны всегда.

– Хорошо, если в отзыве будет указано, что клиент сделал или как сэкономил деньги с помощью вашего решения.

Хорошо бы, чтобы отзыв не был анонимным и включал полную информацию о том, кто его дает.

В идеале отзыв должен быть подписан так: Иван Иванович Иванов, бухгалтер, компания «УТП Лимитед», Москва.

– Вы можете включить в отзыв фотографию (фотографии): они значительно увеличивают эффективность отзыва.

Что делать, когда отзыв от клиента получен?

Попросите у клиента разрешение использовать отзыв (если вы не оговорили это заранее).

В некоторых случаях лучше получить письменное разрешение (сохраните его).

Обязательно поблагодарите клиента за отзыв. Он сделал для вас и для вашей компании большое дело, напишите ему электронное письмо или позвоните.

Когда вам потребуется от клиента личная рекомендация или обновленный отзыв, вы получите их с большей вероятностью и большей скоростью.

Где использовать отзывы?

Вы можете использовать отзывы:

- собрав их в одном месте (это может быть папка «Так говорят клиенты», или папка отзывов, или что-то другое);
- на сайте, в брошюрах, каталогах и других печатных рекламных материалах, в рекламе в СМИ, в прямой почтовой рекламе, коммерческих письмах, пресс-релизах, аудио- и видеоматериалах.

– в коммерческих предложениях, заявках (документах) на участие в торгах или тендере.

А если некоторые отзывы будут критическими?

Если клиенты указывают на ваши недостатки, радуйтесь: когда вы видите узкие места, то можете их «расшить».

Конечно, если клиент высказал полностью отрицательное мнение, его следует поблагодарить, но использовать такой отзыв не стоит.

Если же там отмечены и положительные, и отрицательные моменты, то я бы рекомендовал использовать такой отзыв в работе. Потому что верить ему будут намного больше, чем целиком положительному.

А про недостатки вы можете сказать: «Это мы уже устранили».

Как это работает на практике

В каждой компании, где мне довелось работать, я начинал крестовый поход за отзывами. Это окупается многократно.

ВАЖНО

Чи отзывы лучше использовать – высокопоставленных клиентов или обычных покупателей? Это зависит от бизнеса. Для одних лучше использовать отзывы простых людей, для других – знаменитостей.

А некоторые должны сочетать оба подхода.

Например, однажды я обедал в небольшом ресторанчике около Ярославля. Туда заходили, чтобы поесть, космонавты, эстрадные артисты, другие знаменитости, и одна стена была увешана их фотографиями с автографами и отзывами. А другая – утыкана простыми визитными карточками обычных людей, которые там завтракали, обедали или ужинали. И я оставил свою карточку.

Так накапливается множество визиток – фактически отзывов.

Если ресторан плохой, то никто не оставит в нем свою визитку, и посетители это понимают.

Однако в других ресторанах, где мне доводилось бывать, вывешиваются только фотографии знаменитостей с их автографами.

Владельцы, управляющие сами решают, что лучше использовать.

И уже понятно, что первое заведение демократичное, а второе пафосное.

Отзывы, которые вы используете, – это сигнал потенциальным посетителям и покупателям.

«ФИШКИ»

Попробуйте сделать видеоотзывы. Говорят, одно изображение стоит тысячи слов. Представляете, какой эффект будет иметь видеоотзыв? А функции видеосъемки есть почти в каждом современном телефоне и фотоаппарате.

Убедитесь, что отзывы используются для создания историй, помогающих продавать.

ПРИЕМ «ЗВОНКИ ВЕЖЛИВОСТИ»

ЦЕЛЬ

Начать практику звонков топ-менеджеров клиентам компании «не для продажи», что приведет ко многим хорошим для вас результатам, в том числе увеличению продаж.

ПО СУТИ

Звонки вежливости, как и визиты, обладают многими полезными для бизнеса свойствами.

У них по сравнению с визитами есть плюсы (основной – экономия времени), но есть и несколько минусов.

Во-первых, вы не видите клиента, его реакции невозможно считывать.

Во-вторых, очень тяжело поддерживать разговор, управлять беседой.

В-третьих, клиенты не привыкли к таким звонкам и настороженно относятся к ним.

Но это прекрасная практика, которая приведет к росту лояльности ваших клиентов, новым идеям и продажам.

Сколько звонков в день делать?

Два звонка – хороший результат. Таким образом, за неделю вы сможете обзвонить десять клиентов.

Как часто звонить клиентам?

Звонки вежливости стоит совершать один-два раза в год.

Как это работает на практике

Работая в компании «Арктел», наряду с визитами вежливости я совершал звонки вежливости, стараясь сделать не менее 10 звонков за рабочую неделю.

Часто звонок становился поводом для визита или деловой встречи.

ВАЖНО

Самое сложное – начало разговора. Попробуйте так: «Хочу поблагодарить вас за то, что вы наш клиент. Мы ценим сотрудничество с вами, и я хочу узнать, есть ли у вас какие-либо проблемы, сложности в работе с нами, всем ли вы довольны?»

Дальше – по ситуации. Но 10–12 вопросов, подготовленных заранее, следует держать перед собой, и не забывайте быстро записывать ответы клиента.

Постарайтесь избегать ситуаций, когда одному и тому же клиенту звоните сначала вы, а потом кто-то еще из ваших коллег.

После встречи с клиентом рекомендуется написать короткое электронное письмо и поблагодарить, сделать протокол вашего разговора, разослать копии вашим коллегам и распределить между ними задачи.

«ФИШКИ»

Попросите вашего помощника соединять вас с клиентом. Не тратьте свое время на дозвон (если, конечно, у вас нет прямого или мобильного номера клиента).

Игорь Манн, бизнес-консультант

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ КОНСТРУКЦИЙ

ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ ИНЪЕКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ



ПенеСплитСил

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



ПенеПурФом



ПенеПурАдмикс

- ускоритель полимеризации смолы ПенеПурФом Н

Получить техническую консультацию и приобрести материалы можно у региональных представителей ГК «Пенетрон-Россия»
www.penetron.ru