

СУХОЙ ЗАКОН

Гидроизоляция элементов
ограждающей конструкции

Факторинг как инструмент
развития бизнеса

Пенетрон в Азербайджане:
победа над грунтовыми
водами

Гидроизоляция в ритме
сальсы

Не попал в Интернет –
бизнеса нет



ОТ РЕДАКЦИИ

Вот и прошел еще один день. Международный день защиты детей. У нас нет каких-то особых традиций, связанных с ним. Разве что автоинспекторы 1 июня более требовательны к водителям: осторожно, дети! И те снижают скорость, с особым вниманием смотрят на знаки и терпеливо ждут, пока маленькие пешеходы перейдут дорогу.

«Как все эти рассуждения связаны с проникающей гидроизоляцией?» – спросите вы. На первый взгляд совершенно не связаны. Так, просто несвоевременные мысли. Но если приглядеться внимательнее...

Видишь дома с затопленными подвалами. В них ужасный микроклимат. Сырость. Комары. А то и крысы. Жильцы постоянно болеют – и взрослые, и особенно дети. Есть и вовсе ветхие строения. По стенам трещины. Фундамент изъеден водой. То, что когда-то было бетоном, крошится, как сухая земля. Заржавевшим скелетом отовсюду торчит арматура. Того и гляди, все обрушится. А ведь в доме люди. Взрослые и, конечно же, дети.

И очень жаль, что не нашлось пока строгого инспектора, который бы, заботясь о безопасности маленьких жильцов, заставил безответственных балансодержателей привести эти дома в порядок – восстановить гидроизоляцию.

Вот и получается, что все в этом мире связано. И проникающая гидроизоляция, и день защиты детей...

На обложке: офисное здание компании «Сокар Петролеум», г. Тбилиси, Грузия.

Поставка материалов и выполнение гидроизоляционных работ – ООО «Гидроизоляционные технологии» (дилер ГК «Пенетрон-Россия» в Грузии).



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

РЕДАКЦИЯ:

автор проекта:

Игорь ЧЕРНОГОЛОВ

шеф-редактор:

Алена ЧЕРНОГОЛОВА (personal@penetron.ru)

выпускающий редактор:

Татьяна СЛОБОДЯНИК (cz@penetron.ru)

технический редактор:

Денис БАЛАКИН (denis@penetron.ru)

build-редактор:

Ирина ГРИГОРЬЕВА (moscow@penetron.ru)

литературный редактор:

Анастасия КОНСТАНТИНОВА (anastasia@penetron.ru)

текст:

Ирина ЛУТФИЕВА (pressa@penetron.ru)

Евгений КАБЛУКОВ (pr@penetron.ru)

автор рубрики «Популярное пенетроноведение»

Александр СЕМЕНОВ (saa@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
- посольства и консульства
- 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».

Выходит 1 раз в 1,5 месяца.

За достоверность информации в рекламных материалах
редакция ответственности не несет.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

suhoy-zakon@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

PENETRON-NEWS

ВЕСЕННИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ СЕЗОН **2**

СОБЫТИЕ

ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ В РИТМЕ САЛЬСЫ **4**

БИЗНЕС-STORY

ОЧЕРК О НАСТОЯЩЕМ ЧЕЛОВЕКЕ **6**

БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

ВОДА ПЕНЕТРОНУ НЕ ПОМЕХА **8**

КОНКУРС ПРОЕКТИРОВЩИКОВ

ГРАНИ СОВЕРШЕНСТВА **10**

БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

РЕКОНСТРУКЦИЯ ЗНАКОВЫХ ОБЪЕКТОВ **12**

ОПЫТ РЕНОВАЦИИ КРЫШ

14

ОБЗОР

КУРС – НА МОДЕРНИЗАЦИЮ **16**

ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ

18

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

20

ОБЪЕКТЫ

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ УРЕНГОЙСКОЙ ГРЭС **22**

ОПЫТ

КАК ПОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ ДИАГНОЗ **24**

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА **26**

СОВЕДУЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ **32**

ТЕХЛИКБЕЗ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОГРАЖДАЮЩИХ КОНСТРУКЦИЙ **34**

ВЕСЕННИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ СЕЗОН

ВЕСНА ДЛЯ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ» И ЕЕ ДИЛЕРОВ – НЕ ТОЛЬКО СЕЗОН ГИДРОИЗОЛЯЦИОННЫХ РАБОТ. ЭТО И ПЕРИОД АКТИВНОЙ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕМИНАРОВ, УКРЕПЛЕНИЯ ПОЗИЦИЙ ПЕНЕТРОНА НА САМОМ ВЫСОКОМ УРОВНЕ.

Холдинг «Пенетрон-Россия» принял участие в двух крупнейших зарубежных биеннале. IX Международная строительная выставка FECONS прошла в Гаване, собрав на своей площадке профессионалов стройиндустрии всей Латинской Америки (об этом читайте в статье «Гидроизоляция в ритме сальсы»). А в Мюнхене состоялась одна из крупнейших выставок Европы – IFAT. Впервые она была организована в 1966 году и является сейчас наиболее представительным форумом в сфере водоподготовки и водоотведения.

Весьма результативной на протяжении весенних месяцев была и деятельность дилерских компаний. Они приняли участие в десятках выставочных мероприятий по всей России и странам СНГ, организовали семинары для строителей и проектировщиков. Назовем некоторые из них.

По традиции, московское представительство ГК «Пенетрон-Россия» приняло большое количество специалистов из проектных и строительных организаций на своем стенде в ходе крупнейшего строительного форума России «Мосбилд-2012». Особый интерес посетителей вызвала линейка новых материалов для герметизации деформационных швов, а также двухкомпонентных полиуретановых смол для

инъекций подвижных и статичных швов, трещин и стыков.

В ходе выставки «AstanaBuild 2012» стенд ТОО «Пенетрон-Казахстан» посетила правительственная делегация. Специалисты компании рассказали о материалах системы Пенетрон и объектах, на которых они применялись. Первый заместитель Премьер-министра Республики Казахстан С. Н. Ахметов высоко оценил технологичность материалов и те обширные возможности, которые они дают эксплуатационным организациям, архитекторам и строителям.

В г. Томске состоялась специализированная выставка-презентация «Энергоэффективные проекты в домостроении и эксплуатации объектов социальной сферы и ЖКХ». Мероприятие было организовано в рамках Всероссийского совещания «Строительство энергоэффективных домов и совершенствование управления жилищно-коммунальным хозяйством в целях создания благоприятных условий проживания граждан». Стенд компании «Служба спасения бетона» был по достоинству оценен как томскими посетителями выставки, так и представителями других регионов России, что укрепило существующие деловые связи и позволило приобрести новые.

На выставке-ярмарке «Стройкомплекс-2012»

в рамках XV Кузбасской международной недели строительства и лесного комплекса, которая прошла в г. Кемерово, свою продукцию презентовали более 150 российских и зарубежных предприятий. Острая потребность строительной отрасли в современных и эффективных материалах была в очередной раз подтверждена неподдельным интересом посетителей к стенду ООО «Пенетрон-Кузбасс», представившему новые разработки холдинга «Пенетрон-Россия».

В г. Нижневартовске в ходе 11-ой межрегиональной выставки «Строймаркет – 2012. Энергетика. ЖКХ» компания «Пенетрон-Северстрой» (г. Сургут) при поддержке Торгово-промышленной палаты г. Нижневартовска провела презентацию на тему: «Современные технологии гидроизоляции бетона».

Дилерские компании ГК «Пенетрон-Россия» – ЗАО «ЦИТ-М» и ООО «Пенетрон-Дон» – в г. Ростове-на-Дону и Ростовской области предложили вниманию специалистов гидроизоляционные материалы нового поколения на выставке «Строительство. Архитектура», «Вода. Тепло. Город ЖКХ», «ДорТехСтрой». По решению выставочной комиссии ЗАО «ЦИТ-М» было награждено дипломом «За активное продвижение на Юге России новейших энергосберегающих технологий и материалов».

В г. Перми выставка «Строительный комплекс регионов России» собрала на трех своих площадках более 450 компаний из Германии, Италии, Люксембурга, Финляндии и 50 городов России, в том числе, две дилерские компании – ООО «Гидрокомплиз» и ТД «Пенетрон-Пермь».

Популяризации материалов системы Пенетрон способствовали и другие выставочные мероприятия,

такие как XII межрегиональная специализированная выставка «Стройиндустрия и инновационные технологии в сфере ЖКХ» (компания «ГидроСар», г. Саранск); XVI специализированная выставка «Кондиционирование, отопление, водоснабжение» (Группа компаний «Эффективные технологии», г. Уфа).

Отмечен весенний сезон и другими мероприятиями для профессионалов в сфере строительства, проектирования и ЖКХ. В г. Донецке (Украина) почти 90 специалистов-проектировщиков собрались на семинар, который инициировала компания ООО «Пенетрон-Донецк». Здесь были представители крупных металлургических заводов «Донецксталь», «Азовсталь», коксохимических предприятий, шахт, энергогенерирующих компаний ДТЭК, Донбассэнерго, частных проектных фирм Донецкой области. Сотрудники ООО «Пенетрон-Краснодар» провели технический семинар в НТЦ «Гео Проект». Особое внимание было уделено технологии гидроизоляции на стадии нового строительства. Семинар «Обеспечение качества и долговечности гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций» организовала в г. Ставрополь компания «Гидроизоляция +».

Дилерская компания «Пенетрон Юг» приняла участие в VII научно-практической конференции, посвященной вопросам подготовки Сочи к Олимпийским играм: «Строительство в прибрежных курортных регионах». Специалисты компании рассказали об опыте применения материалов системы Пенетрон на очистных сооружениях в Адлере, железнодорожном вокзале в Сочи, комплексе жилых зданий Олимпийской деревни и многих других объектах.



ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ В РИТМЕ САЛЬСЫ

СИСТЕМА МАТЕРИАЛОВ ПЕНЕТРОН УЖЕ ИЗВЕСТНА НА КУБЕ. НО ПОКА ЛИШЬ В УЗКИХ КРУГАХ. СИТУАЦИЮ РЕШИЛ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТЬ НОВЫЙ ДИЛЕР ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ» НА ОСТРОВЕ СВОБОДЫ – КОМПАНИЯ «SECOM». ЕЕ СОТРУДНИКИ РАЗРАБОТАЛИ ЦЕЛЫЙ КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ПРОНИКАЮЩЕЙ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ И ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧАЮЩИХ СЕМИНАРОВ. ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПАРТНЕРОВ НА КУБУ ВЫЛЕТЕЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЬНАЯ ДЕЛЕГАЦИЯ РОССИЙСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ.



IX Международная строительная выставка FECONS проходит раз в два года. Уже это подчеркивает масштаб события, которого с нетерпением ждут специалисты всей Латинской Америки, но особенно кубинцы. В последние годы они проявляют повышенный интерес к новым материалам и технологиям. Поговаривают, что все это влияние прогрессивно мыслящего Рауля Кастро – младшего брата легендарного Фиделя и нынешнего руководителя страны.

Стенд Пенетрона на кубинской строительной биеннале был особенно популярен. Специалисты компании «SECOM» не успевали отвечать на вопросы. Им на помощь периодически приходил руководитель новокузнецкого представительства ГК «Пенетрон-Россия» Алексей Прилепский, свободно владеющий испанским. По его словам, посетители особенно интересовались применением материалов для реконструкции зданий и сооружений.

По мнению президента ГК «Пенетрон-Россия» Игоря Черногорова, кубинский рынок для холдинга весьма привлекателен. Строительная отрасль здесь активно развивается. Как на дрожжах растут целые кварталы. Много жилья строят для военных, которые на Кубе традиционно пользуются большими привилегиями. А климат, сами понимаете, просто обязывает уделять особое внимание защите зданий от водной стихии.

Не менее востребованным является восстановление гидроизоляции на уже построенных объектах. Стоит оглянуться, и вы увидите массу обветшалых жилых домов и административных зданий. Все они нуждаются в ремонте, часто – капитальном. И деньги на это у государства есть. Они выделяются и тратятся в том числе на допотопную рулонку. Как ни странно, именно этот малоэффективный, но очень уж привычный материал сегодня главный конкурент проникающей гидроизоляции.

Участием в выставке дело не ограничилось. Да и разве поехала бы столь представительная делегация за тридевять земель из-за одной выставки? Планы были куда более серьезными. В Министерстве строительства и архитектуры Кубы прошел семинар, посвященный гидроизоляционным материалам системы Пенетрон (еще одна инициатива нового кубинского дилера). В нем участвовали ведущие специалисты со



Приветствие участникам семинара

всей Кубы: архитекторы, проектировщики, строители. И главное, представители военного ведомства, которое, напомним, является одним из основных заказчиков строительных работ. Сначала собравшихся приветствовал президент ГК «Пенетрон-Россия» Игорь Черноголов. После презентации материалов техническому директору холдинга Денису Балакину было задано множество вопросов, что свидетельствовало о неподдельном интересе кубинцев к проникающей гидроизоляции и желании освоить технологию.

Но самое интересное было на следующий день. Прямо под палящим кубинским солнцем прошли практические занятия по применению материалов системы Пенетрон. Под руководством Дениса Балакина специалисты дилерской компании наглядно показали, как можно за считанные минуты устранить напорную течь. Как быстро зачеканить Пенекритом швы между бетонными плитами. Как очистить и обработать раствором Пенетрона бетонную поверхность. Зрители периодически включались в процесс: пробовали приготовить раствор, своими руками проверяли его консистенцию, просили повторить. В итоге работали, пока не закончились материалы, заготовленные для презентации.

Но зачем же кубинцам покупать российскую проникающую гидроизоляцию? Ведь совсем рядом – в 180 километрах – Соединенные Штаты с их передовыми технологиями и мощными заводами, способными удовлетворить спрос всей Латинской Америки. Дело в том, что введенное еще в 1961 году эмбарго действует до сих пор и предполагает запрет на любые экономические связи между странами. Так что осваивать Кубу предстоит российскому Пенетрону!



Проведение подготовительных работ на занятиях ШГ



Очередной этап практических занятий



Гидроизоляционные работы успешно завершены

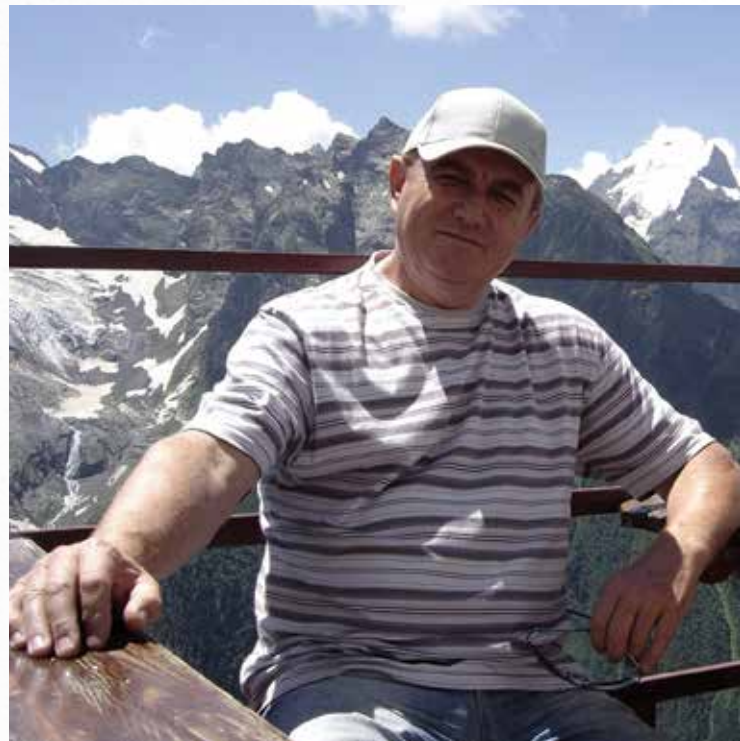
ОЧЕРК О НАСТОЯЩЕМ ЧЕЛОВЕКЕ

ОБЩАТЬСЯ С НИКОЛАЕМ ИВАНОВИЧЕМ ЛЕВЧЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЕМ ЗАО «ЦИТ-М», ДИЛЕРОМ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ» В г. ВОЛГОДОНСКЕ, ЛЕГКО. НЕ ЧУВСТВУЕШЬ ДИРЕКТОРСКОГО ГОНОРА, КОТОРЫЙ ЕСТЬ СЕГОДНЯ У КАЖДОГО ВТОРОГО ВЫПУСКНИКА ВУЗА. ОН ДЕРЖИТ СЛОВО, НЕСМОТЯ НА ВСЕ ЦЕЙТНОТЫ И ФОРС-МАЖОРЫ. И ВООБЩЕ ПРОИЗВОДИТ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ОЧЕНЬ НАДЕЖНОГО, ПОРЯДОЧНОГО, ГРАМОТНОГО И, ТАК СКАЗАТЬ, НАСТОЯЩЕГО ЧЕЛОВЕКА. МОЖЕТ БЫТЬ, ПОТОМУ ЧТО, КРОМЕ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА, ЕСТЬ У НЕГО ПРЕКРАСНАЯ СЕМЬЯ, А МОЖЕТ, ПОТОМУ ЧТО СУМЕЛ СОХРАНИТЬ СКРОМНОСТЬ И ПРОСТОТУ ДЕРЕВЕНСКОГО МАЛЬЧИШКИ, КОТОРЫЙ ТО И ДЕЛО МЕЛЬКАЕТ В ЕГО ВОСПОМИНАНИЯХ...

«...Школу я заканчивал сельскую и потому профессию выбирал такую, что могла пригодиться «на земле». Но за годы учебы в политехническом институте горизонты, как говорится, расширились. О работе в сельском хозяйстве больше не думал. Тем более что как раз в то время семимильными шагами развивалась промышленность. После института – в 79-м – пошел мастером на завод «Красный Аксай», что в Ростове-на-Дону. Предприятие выпускало сельхозтехнику для всего Союза. Но и этого было мало в век, когда «космические корабли бороздят просторы Вселенной». И тут повезло. Совсем рядом, в Волгодонске, началось строительство завода «Атоммаш». Даже название завораживало! Мы с женой с энтузиазмом откликнулись на призыв поучаствовать в этой «великой стройке».

Трудовые будни на заводе начались с изучения уникального импортного оборудования. Его монтировали под руководством иностранных специалистов. Для молодого инженера это был неоценимый опыт. Наверное, тогда я окончательно убедился в том, что надо постоянно идти вперед, искать и внедрять что-то новое. Все это мы делали на «Атоммаше»: предприятие было действительно уникальным, с современным оборудованием, новейшими технологиями и высокой культурой производства».

Но к концу 80-х – началу 90-х здесь, как и на многих других промышленных гигантах, начались неурядицы. Некогда передовое оборудование стремительно устаревало, а менять его никто не собирался. Жизнь на заводе как будто замерла. А это нашего героя явно не устраивало. Тем более что вокруг прорастали первые побеги российского капитализма. Тогда Николай Иванович с единомышленниками создал коопера-



НИКОЛАЙ ЛЕВЧЕНКО

Родился в 1957 г. в с. Веприк Бобровицкого района Черниговской области.

Образование:

Факультет энергетического машиностроения Новочеркасского политехнического института.

Карьера:

Мастер, шеф-инженер, инструктор Волгодонского ГК КПСС
Секретарь парткома, зам. начальника цеха ОАО «Атоммаш»
Директор по производству САОЗ (ОАО «Атоммаш»)
Директор ЗАО «Авант»
Директор МУП «Управление городского строительства»
Администрации г. Волгодонска
Генеральный директор ЗАО «Центр инновационных технологий и материалов», г. Волгодонск, Ростовская область

Семья:

Жена Светлана, сыновья Сергей и Александр, внуки Иван и Никита

Значимые объекты:

Очистные сооружения в г. Волгодонск, Шахты, Каменск-Шахтинский, Ростов-на-Дону, Таганрог, Цимлянск и др.
Ростовская АЭС
Волгодонская АЭС

тив, а затем и ООО. Сфера деятельности была широкой – от маркетинга до производства металлоизделий и развития международных связей промышленных предприятий России. Потом была работа в администрации Волгодонска – возглавлял Управление городского строительства. Постоянное общение со специалистами проектных институтов, с разработчиками и производителями строительных материалов, посещение профильных выставок и семинаров не прошло даром. Накопился огромный багаж знаний и, главное, идей. Но реализовать их в тесном кабинете начальника управления было нельзя. Так на свет появилась компания «Центр инновационных технологий и материалов» («ЦИТ-М»).

«Название компании полностью отражало наш настрой: мы стремились использовать исключительно новейшие технологии. Естественно, посещали выставки, где видели стенды группы компаний «Пенетрон-Россия». Да, первоначально мы осторожничали. Информации о проникающей гидроизоляции было слишком мало. А работать с «котом в мешке» как-то не привыкли. Прежде чем приняли решение о сотрудничестве, досконально изучили материалы: пообщались со специалистами, проштудировали огромное количество литературы, но главное – отработали материал на образцах. И только после этого приняли верное (практика это уже доказала) решение о тесном сотрудничестве с производителем инновационной проникающей гидроизоляции.

До сих пор помню наши первые объекты, сделанные с Пенетроном. В их числе резервуар для хранения продуктов государственного резерва Министерства регионального развития РФ. До этого здесь применялась привычная всем обмазочная гидроизоляция. И заказчики, признаюсь, крайне недоверчиво смотрели на сухие смеси проникающего действия. В успех работ они явно не верили. Даже технадзор привлекли – для контроля. Акты нам не подписывали до тех пор, пока не прошли первые дожди. А потом вторые. А потом ливни. Но протечек все не было. Заказчики были удивлены. Мы довольны: дебют оказался успешным!

Потом были десятки объектов разной сложности и до сих пор – ни одной рекламации. Уверен, это результат нашей совместной работы со специалистами ГК «Пенетрон-Россия».

Не буду рассказывать сказки о том, что заниматься бизнесом сейчас легко (раньше было, пожалуй, попроще). Конкуренция очень высока. Сталкиваемся и с подделками, которые портят общее впечатление от материалов. Да и географическое положение нашего города не способствует поиску клиентов: вокруг на 200–300 километров только деревни да степи. До крупных городов далеко. Но все эти трудности можно преодолеть. Поделюсь опытом. Мы ведем постоянный мониторинг проблемных объектов, требующих ремонта. Тесно работаем с ведущими проектными институтами региона. Проводим семинары и обучение работе с материалами. Участвуем в выставках. Ведем активную рекламную деятельность. Стараемся



работать так, чтобы предвосхищать запросы заказчиков. Кстати, для каждого из них устраиваем своеобразный ликбез: рассказываем про материалы и технологию их применения, подробно расспрашиваем о проблемах. Результат этой работы – серьезные заказы и репутация, которой можно по праву гордиться».

Как удастся Николаю Ивановичу с ходу разбираться с новейшими технологиями? Справляться с самыми сложными объектами? Думаю, помогает огромный опыт и основательность человека, привыкшего работать в атомной отрасли, а также требовательность к себе. Но сам Николай Иванович называет еще одну причину:

«Помните, что в советские времена называли ячейкой общества? Конечно же, СЕМЬЮ! Когда в семье все хорошо – мир, согласие, любовь, – хочется жить и работать. Мы с женой вместе 33 счастливых года. Двое замечательных сыновей. Уже взрослые, женатые. Живут сейчас в Ростове-на-Дону. И двое внуков – мальчик и... еще мальчик. Стараемся отдыхать вместе. Выезжаем на Дон, причем в любое время года. А там и рыбалка, и сбор грибов, и катание на санках, и просто прогулки. Отдыхаем так активно, что потом еще несколько дней хочется просто полежать!»

Такая вот простая история. Учеба. Работа. Семья. И за этими словами целая жизнь, кипящая, бурлящая и, главное, счастливая. Пожелаем Николаю Ивановичу и дальше наслаждаться ею! А молодым читателям «Сухого закона» посоветуем внимательно прочитать этот очерк: где-то в нем скрыта тайна гармонии, успеха и счастья. Разгадаете ее – и все у вас получится!

Материал подготовил Евгений Викторов

ВОДА ПЕНЕТРОНУ НЕ ПОМЕХА

СТОЛИЦА АЗЕРБАЙДЖАНА ЯВЛЯЕТСЯ СЕГОДНЯ САМЫМ БОЛЬШИМ ГОРОДОМ НА КАВКАЗЕ И КРУПНЕЙШИМ ПОРТОМ НА КАСПИЙСКОМ МОРЕ. СЕЙЧАС, КОГДА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ КРИЗИСЫ ПОСТСОВЕТСКИХ ЛЕТ ОСТАЛИСЬ ПОЗАДИ, ГОРОД ПЕРЕЖИВАЕТ ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ДО 2030 ГОДА ОХВАТЫВАЮТ НЕ ТОЛЬКО БАКУ, НО И ПРИЛЕГАЮЩИЕ К НЕМУ ПОСЕЛКИ, А ТАКЖЕ АБШЕРОНСКИЙ ПОЛУОСТРОВ В ЦЕЛОМ.

Разумеется, перспективы роста мегаполиса неразрывно связаны с масштабным строительством. Благоприятный инвестиционный климат создал широкие возможности для возведения комфортабельных современных жилых домов, отвечающих уровню мировых стандартов гостиничных комплексов, крупных супермаркетов, офисных зданий, банков и т.д.

Однако интенсивная человеческая деятельность в этой сфере оказывает очень серьезное влияние на гидрогеологическую ситуацию на территории Абшеронского полуострова. Непосредственная близость к морю сама по себе уже представляет проблему, учитывая, что рельеф местности кое-где понижается на несколько десятков метров от уровня моря. По словам заслуженного строителя Азербайджана Э. Ахундова, в земной коре постоянно происходят изменения, а деятельность человека приводит к тому, что эти процессы идут очень бурно и активно.

В частности, строительство без учета рельефа местности перекрывает естественные пути почвенного дренажа. В результате грунтовые воды проникают в подвалы домов или даже выходят на поверхность земли. Ситуация усугубляется тем, что в составе грунтовых вод имеются карбонатные и сульфатные эле-

менты, которые разрушающе воздействуют на железобетонные конструкции, следовательно, ставят под угрозу сохранность всего сооружения.

Если обратиться к недавнему прошлому города, то исследования показывают – уровень грунтовых вод стал повышаться еще в 70-е годы XX века, после проведения в столицу водопровода от реки Куры. Для предотвращения этого явления на территории города было пробурено около 500 скважин для откачивания грунтовых вод. После распада Советского Союза скважины были разрушены. Восстановить их невозможно, а в настоящее время они необходимы как никогда. Баку нужен механизм по управлению грунтовыми и подземными водами. Если раньше от поверхности земли грунтовые воды находились на глубине 28 метров, то теперь этот показатель составляет 1,5–2 метра, а в некоторых районах еще меньше. На ситуацию отрицательно влияют и обильные атмосферные осадки, и постоянные утечки в водопроводных и канализационных сетях, и даже чрезмерное орошение дачных участков. Не только Баку, но и окружающие его многочисленные поселки испытывают при строительстве трудности с грунтовыми водами.

Решать такую проблему пришлось ООО «KSF»,



Затопленный подвал дома



Фундамент дома в бетонной «рубашке» с гидродобавкой «Пенетрон Адмикс»



Дефекты в бетоне подвального помещения

дилеру ГК «Пенетрон-Россия» в Азербайджане. Вот что рассказывает руководитель дилерской компании Кирман Мамедов: «Объект, на котором мы должны были решить проблему гидроизоляции, расположен в населенном пункте в тридцати километрах от Баку. Этот район отличается особой близостью грунтовых вод. Вода появляется уже на глубине 0,7–1 метра. В некоторых дворах этого поселка грунтовые воды выходят на поверхность и практически круглый год текут по дренажной системе. В подвале строящегося частного дома в несколько этажей наблюдалось активное поступление грунтовых вод. Фундамент представлял собой бетонную плиту толщиной 60 сантиметров. В качестве стенового материала использовался местный природный камень, сквозь швы в кладке в подвальное помещение постоянно поступала вода.

Интенсивное поступление грунтовых вод мешало вести строительство. Сначала для преодоления ситуации предполагалось установить дренажную систему. Однако это вариант был нежелателен, так как при отведении воды начинаются подвижки грунта. Это могло нанести ущерб безопасности всего здания. Еще одна попытка справиться с проблемой заключалась в устройстве вокруг дома нескольких колодцев для оттока воды – она также оказалась несостоятельной. В результате когда мы прибыли на объект, то увидели, что дом окружен водой. Глубина ее достигала 1 метра.

Изначально в проект была заложена битумная гидроизоляция, к счастью, эта идея не успела реализоваться. Стало ясно, что при существующей ситуации с грунтовыми водами о возможности использования подвального помещения в качестве зоны отдыха, как планировал заказчик, придется забыть. Большой удачей для него стало знакомство дизайнеров, занимав-

шихся разработкой интерьеров дома и ландшафтным проектом, с проникающей гидроизоляцией Пенетрон. Таким образом наша компания попала на этот объект. Мы оказались единственными, кто не просто взялся за такую работу, но и предоставил гарантию на качество гидроизоляции.

Разработав техническое решение, мы приступили к его воплощению. Выше плиты фундамента, там, где начиналась каменная кладка, мы сделали «рубашку» толщиной 10 см из армированного бетона с добавлением гидроизоляционной добавки «Пенетрон Адмикс» для предотвращения капиллярного подсоса влаги. Железобетонную плиту фундамента обработали проникающим материалом «Пенетрон». Швы между фундаментом и бетонной «рубашкой» заделали составом «Пенекрит». Обязательным этапом устройства гидроизоляции стала обработка пола подвала материалом «Пенетрон». В процессе работ обнаружились отдельные дефектные участки в бетоне, которые мы восстановили с помощью материалов ГК «Пенетрон-Россия».

Материалы системы Пенетрон еще раз подтвердили свое высокое качество. Несмотря на сложную ситуацию, нам даже не потребовалось разрабатывать какое-то сверхновое техрешение. Без особых сложностей мы выполнили работу по устройству гидроизоляции, можно сказать, в классическом варианте.

Нужно отметить, заказчику не верилось, что удастся сделать подвал сухим. Он еще два-три месяца наблюдал, как поведут себя грунтовые воды. Только после этого было решено закончить внутреннюю отделку подвального помещения. Сейчас прошло уже два года с момента выполнения гидроизоляционных работ, жалоб от заказчика не поступало».



ГРАНИ СОВЕРШЕНСТВА

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ КОМПЛЕКС «ИЗУМРУДНЫЙ КВАРТАЛ» В ЦЕНТРЕ СТОЛИЦЫ КАЗАХСТАНА БЕЗ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЯ МОЖНО НАЗВАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ НОВЕЙШЕГО ПОКОЛЕНИЯ ОФИСНЫХ ЗДАНИЙ, ПОСКОЛЬКУ КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ВКЛЮЧАЮТ ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ МИРОВОЙ АРХИТЕКТУРНОЙ И ИНЖЕНЕРНОЙ МЫСЛИ.

Вполне закономерно, что проектная организация «Базис-проект LTD», разработавшая это грандиозное сооружение, стала победителем II Международного конкурса проектировщиков, который организовали и провели Союз проектировщиков РФ и ГК «Пенетрон-Россия». По мнению жюри конкурса, проектное решение по гидроизоляции комплекса является наиболее передовым. При этом оно соответствует всем требованиям безопасности и надежности защиты железобетонных конструкций от воды и агрессивных сред в сложных гидрогеологических условиях.

«Изумрудный квартал» расположен на Водно-Зеленом бульваре рядом с резиденцией президента и правительственными зданиями, здесь же находятся офисы крупнейших национальных компаний. Пло-

щадь бизнес-центра составляет 280 тысяч квадратных метров. Собственная инфраструктура включает фитнес-центр, рестораны, бутики, зимний сад, гостевые номера. На 48-м этаже расположен внушительных размеров конференц-зал, оснащенный по последнему слову техники и рассчитанный на 200 человек. Одновременно в «Изумрудном квартале» могут работать более 15 тысяч человек.

Идея создания «Изумрудного квартала» родилась, когда строительная корпорация «Базис-А» приобрела три гектара земли на левобережье столицы. Теперь деловой центр Астаны украшают три величественных небоскреба высотой в 37, 43 и 54 этажа. Начиная с 32 этажа площадь каждого последующего увеличивается, и здание становится асимметричным – верхушка отклоняется от оси на 15 метров.

«Необычная форма административного комплекса у многих вызывает сомнения относительно его устойчивости, – отмечает председатель совета директоров корпорации «Базис-А» Александр Белович. – Задолго до утверждения проекта мы провели колоссальную работу совместно с зарубежными специалистами. Макеты небоскребов прошли неоднократные испытания на ветровую нагрузку в аэродинамической трубе. За основу мы брали максимальную силу ветра, которая наблюдалась в Астане за последние 50 лет».

Помимо необычной формы здание обладает солидным весом: 210-метровая башня самого высокого небоскреба весит 186 тысяч тонн. «Изумрудный квартал» установлен на сваях глубиной до 20 метров и мощном фундаменте, состоящем из плиты трехметровой толщины.

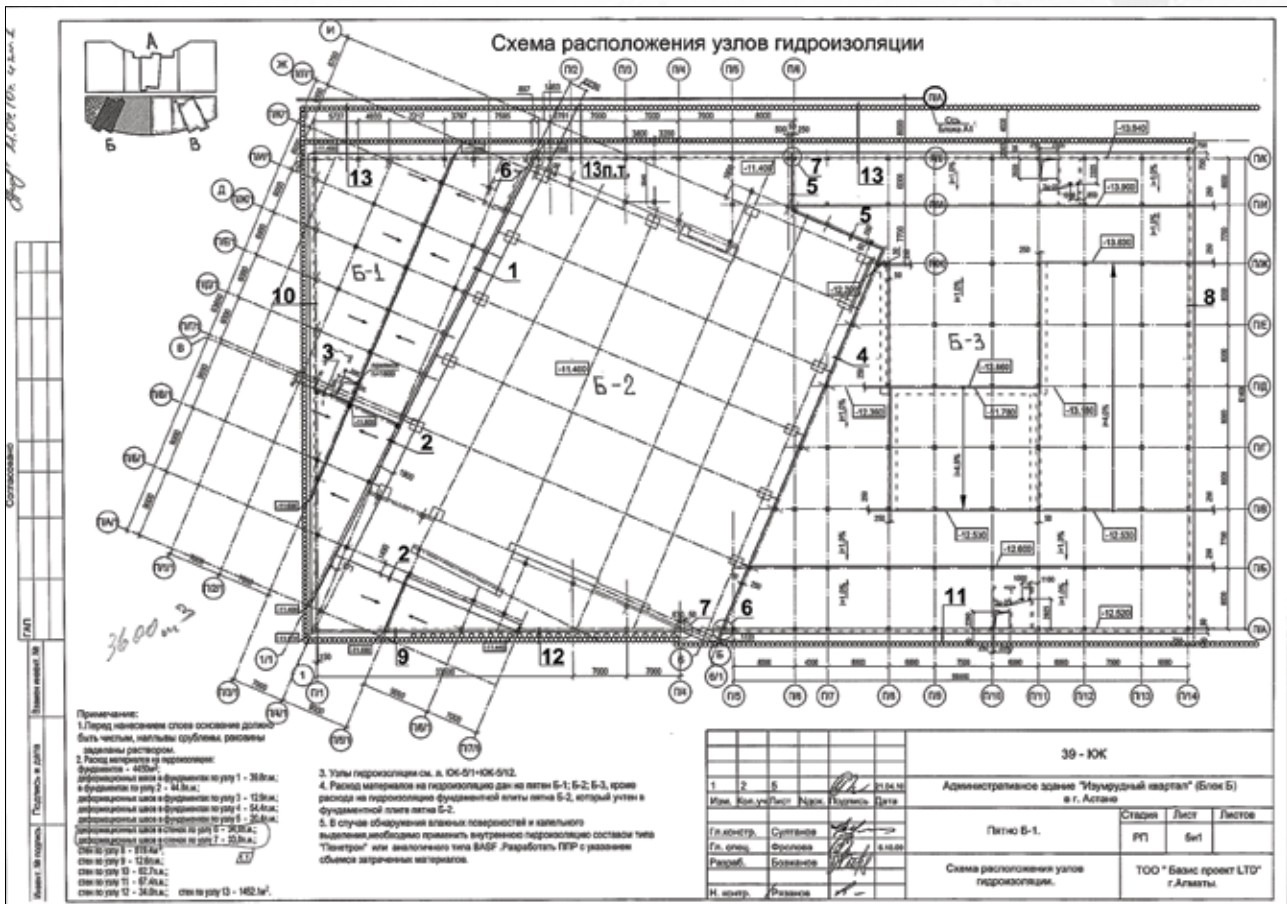
В строительстве «Изумрудного квартала» использованы новейшие технологии. Как известно, Астана, и в особенности левый берег, где располагается административная часть города, находится в зоне повышенного уровня грунтовых вод. Кроме того, постоянное строительство масштабных сооружений кардинально меняет картину уровня грунтовых вод от весны к осени. В связи с этим критерии выбора гидроизоляционных материалов были очень

строгими, так как требовалось обеспечить 100% результат.

Решение было принято в пользу системы материалов Пенетрон и основывалось на том, что она включена в казахстанский СНиП, имеет значительный опыт применения в республике, а также располагает большой доказательной базой и множеством положительных отзывов. Также немаловажным фактом при выборе материалов явилось наличие представительства производителя в этом регионе и возможность на месте получить консультацию специалистов по всем возникающим вопросам.

Заливка бетона для фундамента «Изумрудного квартала» осуществлялась в несколько этапов. Изначально было произведено бетонирование ростверка с гидроизоляционной добавкой «Пенетрон Адмикс», затем бурозаливных свай, а уже после стен, также с применением гидродобавки «Пенетрон Адмикс».

«Изумрудный квартал» называют в республике индикатором перемен в казахстанской экономике, абсолютно новым для страны концептуальным подходом как к имиджу, так и к организации работы крупных компаний.





ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ ГРУЗИИ НАБЛЮДАЕТСЯ НЕБЫВАЛЫЙ РОСТ. ЭТОМУ СПОСОБСТВУЮТ ОГРОМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИНОСТРАННЫЕ, КОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНЫ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ, ВОЗВЕДЕНИЕ УНИКАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, РЕКОНСТРУКЦИЮ СООРУЖЕНИЙ ПРОШЛЫХ ЛЕТ.

Особенности климата и географического положения страны, практически повсеместно высокий уровень грунтовых вод требуют серьезного отношения к такому этапу строительства и реконструкции, как гидроизоляция. В каждом отдельном случае необходимо найти оптимальное решение для защиты железобетонных конструкций зданий от воздействия воды. С этой задачей строителям и проектировщикам всегда поможет справиться ООО «Гидроизоляционные технологии», дилер ГК «Пенетрон-Россия» в Грузии. За несколько лет работы компания обеспечила надежную гидрозащиту множеству самых разных сооружений – от подвалов жилых домов до проектов республиканского значения.

Ультрасовременное офисное здание компании «Сокар Джорджия Петролеум», представляющей в Грузии государственную нефтяную компанию Республики Азербайджан, построено в Тбилиси по проекту известной архитектурной мастерской «Кобулия и партнеры». Оно возвышается на левом берегу реки Кура и представляет собой 8-этажное сооружение, объединившее в своем облике архитектурное новаторство и особенности ландшафта города (см. фото на обложке). Крутой склон, на котором разместился офис «Сокара», состоит из скальных грунтов. Вследствие тектонических процессов скальные грунты этой местности, обладая высокой прочностью, отличаются в то же время достаточно большим количеством проникаемых трещин. Являясь проводящей средой для подземных вод, они стали причиной протечек в подземной части сооружения. Из всего многообразия представленных на строи-

тельном рынке Грузии гидроизоляционных материалов заказчик выбрал Пенетрон для защиты от воды подземного этажа здания, чаши бассейна, лифтовых шахт. На всех участках материалы системы Пенетрон справились со своей задачей.

А на правом берегу Куры можно увидеть здание «Сакартвелос Банки» (Банк Грузии), построенное в 1975 году. Его стиль объединяет черты советского конструктивизма и японского метаболизма. В 2007 году этому сооружению был присвоен статус памятника архитектуры. Реконструкция 18-этажного здания общей площадью 13500 квадратных метров, оснащенного также большим подземным паркингом, началась в 2010 году и завершилась два года спустя. Для правобережья Куры характерно наличие активно действующих грунтовых вод, насыщенных сульфатами. По этой причине для защиты несущих конструкций подземной части здания от агрессивной водной среды была использована вся линейка материалов Пенетрон.

Совсем недалеко от Тбилиси, также на берегу Куры, находится город Рустави. В советское время он был одним из крупных промышленных центров, однако сейчас Рустави живет совсем другой жизнью. Одной из его достопримечательностей является гоночная трасса, построенная в 1978 году. В послеперестроечные годы стране было не до автогонок, и трасса постепенно ветшала и разрушалась, в руины превратились и зрительские трибуны. Однако в 2010 году компания «Стромос» начала полную ре-



конструкцию автодрома: с серьёзными изменениями конфигурации трассы, укладкой нового дорожного полотна, возведением зданий технических боксов, центра гостеприимства, крытых трибун и других сооружений. Обновленный автодром соответствует уровню международных стандартов и имеет огромное значение для развития города. Есть в этом и вклад Пенетрона – он использовался для гидроизоляции кровли и других участков конструкций автомобильных боксов. Всего материалами системы Пенетрон было обработано свыше 1000 квадратных метров бетонных поверхностей.

В Батуми, культурном, экономическом и туристическом центре Грузии, у компании «Гидроизоляционные технологии» тоже немало успешно выполненных объектов. В центре старого города была проведена реконструкция офисного здания на ул. Гамсахурдия. Перед строителями стояла задача – сохранить основные архитектурные элементы сооружения. Про-

блема заключалась в том, что в Батуми, как и во всех городах черноморского побережья, фасады зданий подвергаются постоянному воздействию проливных дождей. Воздействуя на стены домов под наклоном, они усиливают разрушительный эффект. Чтобы восстановить фасадную часть старинного здания, после многочисленных консультаций со специалистами дилерской компании было принято решение применить гидродобавку в раствор «Пенетрон Адмикс». Тщательное соблюдение технологии нанесения штукатурки дало превосходные результаты. Заказчик остался доволен восстановленным и надежно защищенным фасадом. Этот объект – пример успешного использования гидродобавки «Пенетрон Адмикс» в штукатурных составах с целью его долговременной защиты в условиях влажного климата. Также этот материал был использован для гидроизоляции железобетонной плиты кровли.

Значимым объектом, которым по праву можно гордиться, является также батумский Центр творчества и музыки (ранее – оперный театр). Это здание было построено в 50-е годы XX века, однако несколько десятилетий спустя потребовалось вдохнуть в него новую жизнь. Проектом реконструкции занималась компания «Латерит» и ее главный архитектор Ладо Хмаладзе. Теперь центр творчества и музыки насчитывает пять этажей и может вместить почти полторы тысячи зрителей. Стала просторней сцена, расширились вестибюли, где разместился каскадный фонтан. Сейчас в его стенах выступают мировые оперные знаменитости. Первоначально планировалось выполнить гидроизоляцию кровли этого многоуровневого сооружения с помощью мембранных материалов. Однако окончательный выбор был сделан в пользу материалов системы Пенетрон. Проникающую гидроизоляцию применили также для обеспечения водонепроницаемости различных участков подземной части здания, так как оно находится всего в нескольких метрах от берега моря и подвергается активному воздействию грунтовых вод.



Центр творчества и музыки
в Батуми



ОПЫТ РЕНОВАЦИИ КРЫШ

В ПЕРИОД С 70-х ПО 90-е ГОДЫ В ЛАТВИИ, КАК И НА ТЕРРИТОРИИ ДРУГИХ СТРАН, БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛОГО ФОНДА ПОЛУЧИЛИ ПРОЕКТЫ ПАНЕЛЬНЫХ ДОМОВ С КРОВЛЯМИ ИЗ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ПАНЕЛЕЙ ЛОТКОВОГО СЕЧЕНИЯ, ИЛИ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ ЛОТКОВЫЕ БЕЗРУЛОННЫЕ КРОВЛИ.

Безусловно, данный вид кровли имеет ряд существенных преимуществ – простота монтажа, большой межремонтный срок по сравнению с рулонными видами кровель. Для упрощения логистики во многих регионах были запущены линии по изготовлению данных железобетонных элементов.

Наибольшее распространение получили кровли с внутриливневой системой – когда лоток и водопринимающие воронки находятся в средней центральной части кровли. Соответственно эти железобетонные

части поверхности крыши оказались более других подвержены разрушающему воздействию воды в виде атмосферных осадков и знакопеременных температур.

Несмотря на то, что периодически проводились локальные ремонтные работы по восстановлению водонепроницаемости железобетонных панелей с использованием примитивных и неэффективных методов (обмазочная гидроизоляция битумными мастиками), они потеряли свои гидроизоляционные свой-



Разрушение ж/б панелей лотковой кровли



Кровля жилого дома до ремонта

ства. Даже при современном развитии строительной отрасли в Прибалтийских странах на данный момент более 70% безрулонных кровель жилых домов в городах Латвии все еще нуждаются в восстановлении гидрозащитных свойств. Именно поэтому, сначала в качестве экспериментально-показательных работ, а на сегодняшний день уже как зарекомендовавшая себя технология, были применены материалы системы Пенетрон.

С целью создания проекта по реконструкции кровель была организована рабочая группа, обследовавшая состояние железобетонных кровельных элементов и выявившая степень их разрушения. На основании результатов был выполнен проект по реконструкции и определен подрядчик. Учитывая многолетний опыт работы с материалами системы Пенетрон, подряд по реконструкции кровель получала компания ООО «Бувинициатива» (г. Даугавпилс, Латвия).

Несмотря на различные степени разрушений, основные этапы работ заключались в следующем:

- с помощью шлифовального инструмента железобетонные поверхности были очищены, а также удален рыхлый, неплотный слой бетона.
- оголенная арматура очищена от продуктов коррозии и обработана специальным защитным составом.
- с целью восстановления разрушенных участков бетона и придания им правильных геометрических размеров был применен высокопрочный безусадочный ремонтный состав «Скрепа М500».
- имеющиеся трещины в железобетонных лотках были гидроизолированы шовным материалом «Пенекрит».

– для придания водонепроницаемости ж/б лоткам, после их предварительного водонасыщения, на поверхность был нанесен гидроизоляционный материал проникающего действия «Пенетрон». Он позволил не только обеспечить лотки высокими гидроизоляционными свойствами, но и значительно повысить марку бетона по морозостойкости, что в значительной степени увеличит межремонтный срок кровель в условиях постоянного воздействия атмосферных осадков и знакопеременных температур.

Немаловажным аспектом при выполнении таких работ является и экономическая составляющая. Уже на момент производства работ их стоимость стала как минимум на 20% ниже, чем гидроизоляционные работы с применением материалов рулонного, мембранного типа или жидкой резины.

Время производства всех ремонтно-восстановительных работ по одной кровле бригадой из шести человек составило 1 месяц.

Площадь кровли 1200 квадратных метров.

По прошествии трех лет после выполнения данных работ дефектов и разрушений не выявлено. Жалоб со стороны жильцов не поступало. Проведенные замеры по определению водонепроницаемости железобетонных элементов лотковых кровель подтверждают повышение марки бетона до W 14, что, безусловно, говорит о высокой степени надежности данной технологии.

Рашид Гараев,
инженер-строитель, директор ООО «Бувинициатива»,
официального дилера «Пенетрон-Балтия»
в Латгальском регионе



Железобетонные панели лотковой крыши после реновации

КУРС – НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

В РАЗЛИЧНЫХ ДРЕВНИХ И СРЕДНЕВЕКОВЫХ КУЛЬТУРАХ И ЦИВИЛИЗАЦИЯХ СОХРАНИЛИСЬ СЛЕДЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИИ. ИНТЕРЕСНО, ЧТО МНОГИЕ ЕЕ МЕТОДЫ, УСТРОЙСТВА И ТЕХНОЛОГИИ БЫЛИ ИЗОБРЕТЕНЫ В ДРЕВНЕМ КИТАЕ, А ПОЗЖЕ ЭТО РЕМЕСЛО ОСВОИЛИ И РАЗВИЛИ ЕВРОПЕЙЦЫ. В ЦЕЛОМ ОСВОЕНИЕ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ МЕТАЛЛОВ ОКАЗАЛО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА СУДЬБУ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА. И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ МЕТАЛЛУРГИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Последнее десятилетие было для нее сложным, но в то же время, несмотря на кризис, благоприятным. Это связано в первую очередь с разработкой стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Одним из ее ключевых пунктов стала модернизация отрасли. И, по мнению Виктора Семенова, директора департамента базовых отраслей промышленности Минпромторга РФ, с 2000 года она ведется вполне успешно благодаря реализации глобальных инвестиционных проектов.

С чувством вполне законной гордости можно отметить, что материалы, производимые ГК «Пенетрон-Россия» для гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций, активно используются при реконструкции крупнейших металлургических предприятий.

Один из старейших среди действующих сейчас заводов по производству металла – ОАО «Ижсталь». Его строительство началось в 1760 году. Тогда граф П. И. Шувалов приказал организовать постройку молотовой фабрики и железокованого завода на реке Иж. Спустя сто лет завод стал эксклюзивным поставщиком оружейной стали для всех предприятий Российской империи. В 30-е годы XX века здесь впервые в СССР стали производить марки стали для авиационной промышленности. В 1960–1980 годах на предприятии всерьез занялись модернизацией технологии кузнеч-

ного и металлургического производства. Так столица Удмуртии стала центром научных исследований в сфере обработки черных металлов. В новом тысячелетии здесь идет коренная реконструкция производства и модернизация проектных мощностей. В соответствии с ней осуществляется усиление фундаментов всех производственных и вспомогательных помещений. Для их эффективной гидроизоляции используется система материалов Пенетрон, а также сухие смеси «Скрепa M500 ремонтная» и «Скрепa M600 инъекционная». Их применили при высокоточных подливках под новое оборудование.

К корифеям отрасли относится и Гурьевский металлургический завод. Основанное в 1816 году, это сибирское предприятие положило начало индустриализации Кузбасса. И сегодня завод органично вписывается в современную систему промышленности благодаря традиции постоянного развития и реконструкции производства. Материалы системы Пенетрон использовались при проведении восстановительных работ по герметизации железобетонной плотины и устройству локальной гидроизоляции железобетонной конструкции самотечной галереи гидроузла котельного цеха. В процессе реконструкции были восстановлены дефектные участки бетона, обеспечена водонепроницаемость стыков и примыканий частей конструкций.

ОАО «Ижсталь», г. Ижевск



Гурьевский металлургический завод, г. Гурьевск



Применяется Пенетрон и на металлургических предприятиях Украины. Макеевский металлургический завод начал работу в конце XIX века и, несмотря на свою долгую историю, по-прежнему сохраняет свои позиции на внутреннем и внешнем рынках. Для обновления производства на предприятии были сооружены новые резервуары оборотного водоснабжения комплекса стана 390. Бесперебойной работе комплекса способствует надежная гидроизоляция 3000 квадратных метров поверхностей резервуаров, обработанных материалами проникающего действия Пенетрон. Ремонт дефектных участков бетона выполнялся сухой строительной смесью «Скрепа М500».

В 1930 году началось строительство металлургического комбината «Азовсталь». Через три года предприятие дало первый чугун. Спустя 40 лет, в 1973 году, ввод в эксплуатацию толстолистового стана 3600 ознаменовал новый виток развития завода. Прошло еще несколько десятилетий, и предприятие ощутило потребность в модернизации. В ее ходе была осуществлена реконструкция оборотного цикла водоснабжения того самого стана ТЛЦ 3600. На стадии бетонирования буферного сборника шламовой воды, градирни, отстойника окалины в качестве абсолютной защиты железобетонных конструкций от воды использовалась гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».

Деятельность предприятий цветной металлургии развивается не менее успешно. Высокая степень монополизации обеспечивает им значительную рыночную мощь, подкрепленную серьезной производственной базой и сырьевыми преимуществами России. Отечественные предприятия являются очень крупными даже по мировым меркам. Так, объединенная компания «РУСАЛ» занимает третье место в мире по выплавке алюминия. На двух заводах, входящих в «РУСАЛ», в рамках глобальной модернизации при реконструкции

различных объектов также применяются материалы системы Пенетрон.

Иркутский алюминиевый завод в этом году отметил свой 50-летний юбилей. Это один из крупнейших и старейших алюминиевых заводов не только в Восточной Сибири, но и в России. Реализация проекта масштабной модернизации началась в 2005 году со строительства пятой серии электролиза. В ходе работ по сооружению узла оборотного водоснабжения № 2 было использовано 3000 кубических метров бетона с гидроизоляционной добавкой «Пенетрон Адмикс», что позволило обеспечить 100% герметичность конструкций без дополнительных мероприятий по гидроизоляции.

Всего на два года позже был пущен в эксплуатацию Красноярский алюминиевый завод, второй по величине в мире. Он производит 27% всего выпускаемого в России алюминия и 3% мирового объема. Одной из важнейших задач реновации предприятия является повышение его экологической безопасности. Строительство и внедрение станции доочистки промливневых стоков стало завершающим этапом работы по модернизации системы водооборота завода. Ввод объекта позволяет обеспечить соответствие качества воды, прошедшей через систему очистки, всем санитарным нормам законодательства. Кроме того, за счет внедрения станции доочистки увеличивается использование возвратной воды и снижаются объемы потребления свежей воды из Енисея. Эффективность функционирования станции напрямую связана с качественной гидроизоляцией контактных осветлителей, представляющих собой конструкцию из сборного железобетона. С помощью проникающего материала «Пенетрон», шовного состава «Пенекрит» и гидропрокладки «Пенебар» задача герметизации стыков панелей и вводов трубопроводов была успешно решена.

Металлургический комбинат «Азовсталь», г. Мариуполь



Красноярский алюминиевый завод, г. Красноярск



ОБРАБОТАНО

ОАО «Арнест»,
г. Невинномысск, Россия.
Поставка материалов –
ООО «Гидроизоляция +».
Выполнение
гидроизоляционных работ –
ООО «Северо-Кавказская
строительная фирма»
(г. Невинномысск,
Ставропольский край)



До начала работ



По окончании работ



ПЕНЕТРОНОМ



Ледовый дворец,
г. Москва, Россия.
Поставка материалов и
выполнение
гидроизоляционных работ –
ООО «БАЗИС-Про»
(г. Москва, Россия)

До начала работ



По окончании работ





СТАДИОН «ЭТЛОУН»

г. КЕЙПАУН, ЮАР

Стадион «Этлоун», вмещающий 30 000 человек, построен в 1972 году. В рамках подготовки этого объекта к использованию в качестве тренировочной площадки для Кубка ФИФА-2010 были произведены серьезные ремонтные работы. Для обеспечения абсолютной водонепроницаемости бетонных полов подсобных помещений использовались материалы системы Пенетрон.



«САЯНСКИМПЛАСТ»

г. САЯНСК, ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ, РОССИЯ

На предприятии, одном из крупнейших в химическом комплексе России, тщательно следят за состоянием коммуникаций, обеспечивающих безопасность объекта при возникновении ЧС. Для достижения 100% герметичности пожарных резервуаров были использованы проникающий материал «Пенетрон» и шовный состав «Пенекрит».



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ВЕРДИНО ВИСТА ГЕРМОЗА»

г. ГВАТЕМАЛА, РЕСПУБЛИКА ГВАТЕМАЛА

Новый жилой комплекс – уникальный для страны проект, соединяющий комфорт с природой. При его разработке использовались только экологически чистые технологии. Материалы системы Пенетрон, при производстве которых не используются продукты нефтепереработки, идеально вписались в концепцию Вердино. Для эффективной защиты бетонных конструкций от воды применили гидроизоляционную добавку «Пенетрон Адмикс».



АКВАПАРК

г. МИНСК, БЕЛАРУСЬ

На территории единственного в стране парка развлечений расположен крупнейший детский аквапарк. Для герметизации чаш четырех сообщающихся бассейнов использовались гидродобавка в бетон «Пенетрон Адмикс», проникающий материал «Пенекрит» и гидропрокладка «Пенебар».

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ УРЕНГОЙСКОЙ ГРЭС

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС – ОСНОВА БЛАГОПОЛУЧИЯ КАК ВСЕГО ГОСУДАРСТВА, ТАК И КАЖДОГО ЕГО РЕГИОНА В ОТДЕЛЬНОСТИ. ПОЭТОМУ ВАЖНЕЙШЕЙ ЗАДАЧЕЙ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭНЕРГООБЪЕКТОВ, ПОДВЕРГАЮЩИХСЯ В ПРОЦЕССЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ КОЛОССАЛЬНЫМ НАГРУЗКАМ.



Строительство Уренгойской ГРЭС

В немалой степени надежность их работы зависит от состояния бетонных и железобетонных конструкций этих сооружений, а также качества материалов, использованных при строительстве и ремонте. Долговечности таких конструкций в огромной степени способствует грамотно выполненная гидрозащита. Самым высоким требованиям по водонепроницаемости и прочности несущих частей сооружений энергетического комплекса соответствует проникающая гидроизоляция системы Пенетрон, о чем свидетельствует многолетний опыт ее применения на энергообъектах в разных странах мира.

Для Ямало-Ненецкого автономного округа энергетика является первостепенным аспектом развития. В арктическом регионе эта отрасль – одна из самых дорогих, поэтому вполне объяснимо, что здесь актуальна проблема энергодефицита. Создание комфортных условий для жизни и работы на Крайнем Севере – задача не из легких. Зима длиной в две трети года, отрицательная среднегодовая температура воздуха, близость холодного Карского моря, многолетняя мерзлота, населенные пункты, отрезанные от «большой земли» огромными расстояниями: строить в таких условиях электростанции непросто, но необходимо. На территории ЯНАО добывается более 90% российского газа и свыше 14% нефти страны, при этом расположенные в автономном округе электростанции обеспечивают только 30% потребляемой нагрузки. Переломить ситуацию должна реализация программы социально-экономического развития ЯНАО на период 2010–2015 гг. В ней предусмотрено возведение объектов генерации и электросетевого комплекса, в частности, возобновление строительства Уренгойской ГРЭС.

История станции непроста и насчитывает уже тридцать лет: в 1982 году по решению правительства СССР началось возведение базовой электростанции для скорейшего освоения месторождений и развития промышленности в регионе. Строительство этого объекта в условиях вечной мерзлоты было настоящим подвигом – зимой работы велись

при температуре -50 градусов и ниже. Тогда впервые в стране был применен метод электрооттаивания грунта. Официально станция вошла в число действующих в 1987 году, в 1992 году в полном объеме начала эксплуатироваться ПРТЭЦ (пускорезервная теплоэлектроцентраль) Уренгойской ГРЭС.

Совсем немного оставалось до того момента, когда станция могла бы обеспечивать электроэнергией весь регион, но сначала возникли сложности с ведением строительных работ в условиях сурового климата, а потом не менее суровые 90-е годы принесли проблемы с финансированием строительства. И вот теперь Уренгойская ГРЭС получила возможность развиваться дальше. Более того – после ввода в эксплуатацию энергоблока ПГУ-450 МВт она станет одной из самых современных электростанций не только в России, но и в Европе.

Одновременно с ПГУ идет возведение вспомогательных объектов: инженерно-бытового корпуса, гидротехнических сооружений, резервуаров, складов, дизель генераторной, насосных и т.д. Эффективность работы ПГУ-450 напрямую зависит от надежности центральной насосной станции, которая обеспечивает функционирование системы охлаждения. Для того чтобы быть абсолютно уверенным в водонепроница-

емости железобетонных конструкций этого гидротехнического сооружения, подрядчик строительства ОАО «Технопромэкспорт» принял решение об использовании гидроизоляционной добавки в бетон «Пенетрон Адмикс». Она будет применена при бетонировании насосной станции. С поставки тринадцати тонн этого материала началось сотрудничество ООО «Пенетрон-Северстрой», дилера ГК «Пенетрон-Россия» по Тюменской области, с Уренгойской ГРЭС. Это не первый объект энергетического комплекса, с которым работает компания «Пенетрон-Северстрой». На ее счету участие в реконструкции Сургутской ГРЭС-2 – одного из лидеров тепловой генерации России. С помощью материалов системы Пенетрон там проводились ремонт и восстановление несущей способности существующих поврежденных железобетонных конструкций подземной части здания береговой насосной станции (БНС-3), водозаборного ковша и водоприемных камер ГРЭС.

Использование проникающей гидроизоляции Пенетрон на стадии строительства имеет большое значение для ГРЭС, расположенной в регионе с суровым климатом. Долгий безремонтный срок эксплуатации гидротехнических объектов значительно снизит расходы на обслуживание электростанции и обеспечит ее бесперебойное функционирование.



Возведение вспомогательных объектов



КАК ПОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ ДИАГНОЗ

ИНОГДА В СРЕДЕ ГИДРОИЗОЛИРОВЩИКОВ, ПРИМЕНЯЮЩИХ МАТЕРИАЛЫ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН, МОЖНО УСЛЫШАТЬ МЕДИЦИНСКИЙ ТЕРМИН – ЛЕЧИТЬ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, МОЖНО ПРОВЕСТИ АНАЛОГИЮ МЕЖДУ ЛЕЧЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА И ВОССТАНОВЛЕНИЕМ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ, ПОСКОЛЬКУ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ, НЕ ВЫПОЛНЯЮЩАЯ СВОЕЙ ФУНКЦИИ, НЕИЗБЕЖНО ПРИВЕДЁТ К РАЗРУШЕНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ.

Компания «УралГидроТехЭкспедиция» работает на рынке проникающей гидроизоляции пять лет и считает, что подход к ремонтным работам должен быть сродни восстановлению здоровья человека, то есть проходить в несколько этапов, каждый из которых имеет принципиальное значение для получения желаемого результата – обеспечения качественной и долговечной гидрозащиты конструкции.

Продолжая аналогию со здоровьем, для того чтобы «вылечить» конструкцию, необходимо, в первую очередь, поставить правильный и точный диагноз, основанный на результатах проведенного обследования. После этого следует назначение наиболее эффективного метода лечения. Применительно к строительству – это разработка проекта, а затем – непосредственно само «лечение», в нашем случае – выполнение работ в строгом соответствии с проектом.

Пренебрежение первоначальным этапом обследования и постановки диагноза при планировании работ по восстановлению гидроизоляции может при-

вести к тому, что все дальнейшие мероприятия будут напрасны.

Так что же такое обследование технического состояния зданий и сооружений? Это ряд определённых действий согласно утверждённому регламенту, состоящих из нескольких этапов. Первоначально проводится подготовка к обследованию. Подготовительные работы выполняют с целью ознакомления с объектом обследования, его объёмно-планировочным и конструктивным решением, материалами инженерно-геологических изысканий; сбора и анализа проектно-технической документации; составления программы работ с учетом согласованного с заказчиком технического задания.

Далее следует предварительное (визуальное) обследование. Оно необходимо для получения начальной оценки технического состояния строительных конструкций по внешним признакам, определения необходимости в проведении детального (инструментального) обследования и уточнения программы работ. При этом проводят сплошное визуальное обследова-

Прибор для обследования
технического состояния здания



Дефектный участок бетонной
поверхности





Инструментальное определение параметров повреждений

ние конструкций здания и выявление дефектов и повреждений по внешним признакам с необходимыми измерениями и их фиксацией.

Результатом предварительного (визуального) обследования являются:

- схемы и ведомости дефектов и повреждений с фиксацией их мест и характера;
- описания, фотографии дефектных участков;
- установление аварийных участков (при наличии);
- уточненная конструктивная схема здания или сооружения;
- особенности близлежащих участков территории, вертикальной планировки, организации отвода поверхностных вод;

– предварительная оценка технического состояния строительных конструкций, определяемая по степени повреждений и характерным признакам дефектов.

Зафиксированная картина дефектов и повреждений для различных типов строительных конструкций позволяет выявить причины их происхождения и может быть достаточной для оценки технического состояния конструкций. Если при визуальном обследовании обнаружены дефекты и повреждения, снижающие прочность, устойчивость и жесткость несущих конструкций здания или сооружения, переходят к детальному обследованию.

Детальное (инструментальное) обследование технического состояния здания или сооружения включает в себя:

- измерение необходимых для выполнения целей обследования геометрических параметров зданий или сооружений, конструкций, их элементов и узлов;
- инструментальное определение параметров де-

фектов и повреждений;

- определение фактических характеристик материалов основных несущих конструкций и их элементов;
- измерение параметров эксплуатационной среды, присущей технологическому процессу в здании и сооружении;
- анализ причин появления дефектов и повреждений в конструкциях;
- составление итогового документа (заключения) с выводами по результатам обследования.

При составлении заключения в случае необходимости ремонта железобетонных конструкций, устройства и восстановления гидроизоляции мы рекомендуем заказчикам применять материалы системы Пенетрон как наиболее эффективные и проверенные, что отражается нами и в дальнейшем, на стадии проектирования.

Случается, установленные нормы игнорируются в целях экономии. Зачем тратиться на обследование, если нет видимых разрушений? При проведении ремонтных и гидроизоляционных работ нам периодически приходится сталкиваться с нежеланием заказчика проводить обследование, даже если сооружение находится едва ли не в аварийном состоянии. Практика показывает, что сиюминутная выгода может обернуться дополнительными расходами в будущем, если вовремя не обнаружить скрытые дефекты; если меры, принятые для устранения недостатков строительных конструкций, основаны на неполной и необъективной оценке их состояния.

В.В. Емелин, главный инженер
ООО «УралГидроТехЭкспедиция»,
г. Озерск, Челябинская область



ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ВЕСТИ БИЗНЕС БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ УДАЕТСЯ НЕ ВСЕГДА. В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБРАЩАЮТСЯ ЗА ДЕНЕЖНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ В БАНК С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО ЗАЙМА ИЛИ ОТКРЫТИЯ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ. ОДНАКО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КРОМЕ СТАНДАРТНЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ УСПЕШНО ВНЕДРЕНА В ЖИЗНЬ И ДРУГИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКОГО АССОРТИМЕНТА, ПОРОЙ ДАЖЕ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ, НАПРИМЕР, ФАКТОРИНГ. С ПОМОЩЬЮ СПЕЦИАЛИСТОВ В ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВАХ РАЗБИРАЛИСЬ ДИЛЕРЫ ГК «ПЕНЕТРОН-РОССИЯ».



Андрей ДЗВИННИК,
директор
ООО «Татаол»,
г. Хабаровск



Алена ТАРАСОВА,
директор
Факторинговой
компании
«Кольцо Урала»,
г. Екатеринбург



Василий ЕРЕМИН,
директор
ООО «Пенетрон-
Северстрой»,
г. Сургут



Николай БУЛДАКОВ,
директор по реги-
ональному разви-
тию Факторинговой
компании «Лайф»,
г. Екатеринбург



Николай УЛАНОВ,
директор
ООО «Пенетрон-
Урал»,
г. Екатеринбург



Валерия ВЯЛКОВА,
директор дивизиона
«Уральский»
Национальной
Факторинговой
компании (НФК),
г. Екатеринбург



Александр ВОЛОШИН,
директор
ООО «ИИС»,
г. Кемерово

Василий ЕРЕМИН:

Банковские продукты, позволяющие ускорить оборот средств, безусловно, представляют интерес для малого и среднего бизнеса, где отсрочка платежа – частое явление. В чем именно преимущества факторинга и почему он до сих пор не слишком широко распространен?

Валерия ВЯЛКОВА:

Наша компания – самый опытный игрок российского рынка, ведущий свою деятельность с 1999 года. С тех пор банковское Управление факторингового обслуживания, состоявшее из 6 человек, выросло до размеров и статуса группы компаний. Причин, почему факторинг до сих пор еще не имеет должного развития в России, на мой взгляд, несколько. Во-первых, факторинг достаточно молодой финансовый продукт (всего 13 лет на российском рынке), а ко всему новому всегда относятся с опаской и осторожностью. Во-вторых, факторинг считают просто более дорогой разновидностью банковского кредитования, забывая (а порой и не зная), какую дополнительную ценность в себе несет данный инструмент. Зачастую, когда финансовые директора видят стоимость факторин-

гового обслуживания, они сравнивают эту цену со стоимостью кредита. Безусловно, кредит в данном случае будет дешевле, т.к. факторинг предполагает финансирование под уступку дебиторской задолженности, а не «под твердый» залог, оценку качества финансового состояния дебиторов, управление дебиторской задолженностью, выдачу поручительства за дебитора и, наконец, покупку дебиторской задолженности, а не банальную выдачу денег. К тому же, если сравнивать российские и европейские компании, есть одна существенная разница: практически все представители российского рынка не закладывают в свои бизнес-планы и бюджеты рисковую составляющую невозвратной дебиторской задолженности, видимо, это наш менталитет, «русский авось»...

Алена ТАРАСОВА:

Как юридическое лицо наша компания довольно молодая, создана в сентябре 2010 года, а вот как команда специалистов мы работаем на рынке факторинговых услуг с 2005 года. На наш взгляд, популярность факторинга растет с каждым годом, и бизнес уже на практике почувствовал, что факторинг – это тот инструмент, который дает возможность не терять на отсрочке, а зарабатывать!

Николай БУДАКОВ:

Кстати, Екатеринбург по многолетней статистике входит в Топ 3 по развитию факторинга по обоим основным параметрам – по размеру портфеля Факторов (факторинговая компания) и количеству клиентов. Выход нашей компании в 2009 году на рынок Екатеринбурга это также подтвердил: Екатеринбургский региональный центр – первый в регионах России по активам и количеству клиентов. Ещё один критерий развитости – количество Факторов в Екатеринбурге: представлены практически все федеральные + несколько местных региональных игроков.

Андрей ДЗВИННИК:

Слышал термин «финансовая логистика», что это такое?

Валерия ВЯЛКОВА:

В России 80% рынка – это факторинг с регрессом, финансирование под дебиторскую задолженность, а в нашей компании – это лишь одно из продуктивных решений, которые мы предлагаем. Кроме того, создание дополнительной ценности продуктивных решений НФК относительно финансирования дебиторской задолженности предполагает несение издержек и, соответственно, наш «факторинг» несколько дороже, чем у прочих игроков рынка. Получается, что потребитель попадает в непонятную ситуацию – под одним и тем же наименованием предлагают совершенно разные продукты, которые, естественно, отличаются в стоимости. Чтобы не вводить потенциального клиента в заблуждение, мы решили назвать то, что мы делаем, факторингом и финансовой логистикой, что справедливо отражает выгоду, которую приобретает компания, работая с нами. Соединив искусство управления и логистику, мы можем определить финансовую логистику как комплекс решений (информационных, финансовых и страховых), позволяющих синхронизировать движение реальных активов (сырье, комплектующие, готовая продукция) и денежных потоков.

Николай УЛАНОВ:

Какие проблемы предприятия решает факторинг и финансовая логистика?

Валерия ВЯЛКОВА:

Скорее не проблемы, а задачи, которые возникают на том или ином этапе развития компании – получение отсрочки от поставщиков, диверсификация источников финансирования оборотного капитала, представление отсрочки новым покупателям, снижение рисковой нагрузки на бизнес в части недополучения выручки по отгрузкам с отсрочкой и т.д. То есть факторинг и финансовая логистика более широкое понятие, чем финансирование под дебиторскую задолженность, – это набор решений для каждого из этапов торгово-производственного цикла от закупки сырья и комплектующих до получения выручки от реализации товара. Рассмотрим их. Первое – финан-

сирование закупок. Компания получает или увеличивает отсрочку от поставщиков, когда Фактор (факторинговая компания) выплачивает финансирование поставщикам в момент отгрузки товара на склад клиенту. В классическом варианте факторинг – это инструмент для финансирования своих продаж. А мы предлагаем продукт по финансированию закупок.

Василий ЕРЕМИН:

Опишите, пожалуйста, алгоритм действий в такой ситуации.

Валерия ВЯЛКОВА:

Поставщик отгружает вам продукцию. Мы за вас тут же, обычно в течение 1 дня, платим поставщику 100% от стоимости отгрузки. А вы возвращаете деньги нам после комфортной для вас отсрочки (максимальный срок 120 дней). Причем клиент, который начинает работать с нами по закупочному факторингу, может подключить несколько поставщиков, всех своих клиентов перевести на оплату по факту, а для себя получить комфортную отсрочку платежа.

Еще один продукт – финансирование исполнения заказов. Это возможность получить денежные средства под будущую дебиторскую задолженность. На этапе закупки или производства продукции для последующей продажи мы готовы профинансировать вас под заказы ваших Покупателей на период исполнения этих заказов (закупка сырья, производство и доставка товара Покупателю).

Наиболее распространенное предложение на рынке – факторинг с регрессом, когда Фактор выплачивает денежные средства под дебиторскую задолженность, и клиент пользуется этими денежными средствами до наступления срока платежа по договору с покупателем. Как выглядит схема работы: поставщик отгрузил продукцию своему покупателю, передал информацию об отгрузке нам с использованием систем электронного документооборота, мы, как правило, в течение дня инвестируем в размере 90%, и ждем тот период, который прописан в договоре поставки, допустим, 60 дней. По истечению отсрочки дебитор возвращает деньги нам, мы переводим вам оставшиеся 10%. Если дебитор деньги не заплатил, мы в течение 120 дней ведем работу по взысканию «дебиторки». Если дебитор не оплачивает поставку и в течение 120 дней, то вы возвращаете нам финансирование. Риски неплатежа в этом случае факторинговая компания на себя не берет. Факторинг с регрессом включает только финансирование и управление дебиторской задолженностью.

Андрей ДЗВИННИК:

Есть вариант, когда факторинговая компания берет на себя риски неплатежа?

Валерия ВЯЛКОВА:

Вариантов несколько. Первое – это безрегрессный факторинг – возможность полностью исключить риск

неполучения выручки по торговым операциям с отсрочкой платежа. После того, как вы отгрузили товар Покупателю, мы покупаем у вас образующуюся дебиторскую задолженность – вы получаете деньги сразу (90%) и пользуетесь ими независимо от того, оплатит ли потом Покупатель товар или нет. В случае, если Покупатель не оплачивает товар, факторинговая компания в течение 120 дней взыскивает дебиторскую задолженность, и никакими штрафными санкциями, повышенными комиссиями Клиент не облагается. После получения Фактором платежа от Покупателя вам переводят оставшиеся 10%. Кроме того, работа по безрегрессному факторингу интересна в том случае, если вы хотите улучшить финансовую отчетность, – после продажи «дебиторки» вы списываете ее с баланса, а получаемые от Фактора денежные средства не отражаются как заемные.

Второй вариант – воспользоваться поручительством за покупателей. В этом случае Фактор выдает поручительство за покупателей, таким образом, компания полностью исключает потенциальные потери от неоплат, когда в случае неплатежа Покупателя факторинговая компания возмещает убытки. Поручительство за Покупателей позволяет соблюсти требования собственников бизнеса по обязательному исключению риска неоплаты отгрузок с отсрочкой платежа.

Василий ЕРЕМИН:

Можно рассказать более подробно об отличии факторинга от овердрафта?

Николай БУДАКОВ:

Отличия регрессного факторинга в лимите, сроке траншей и отвлечении собственных средств:

- лимит по овердрафту по практике 30–50% от оборотов, факторинг – 90% от отгрузки;
- срок транша при овердрафте, как правило, стандартный и жесткий – например, 30 дней, при факторинге срок финансирования соответствует отсрочке и может быть в диапазоне 30–90 дней;
- стоимость овердрафта невысока, поскольку, связывая клиента обязательством завести обороты на счет, банк получает источник бесплатных пассивов. При факторинге клиент может разместить временно свободные средства на удобный ему срок по рыночной ставке.

Василий ЕРЕМИН:

В каких сегментах рынка факторинг наиболее эффективен?

Алена ТАРАСОВА:

Вообще факторинг применим в любой отрасли, где сбыт осуществляется на условиях договоров купли-продажи с отсрочкой платежа и ТОЛЬКО между юридическими лицами и/или ИП. Факторинговое финансирование применимо как при реализации товаров, так

и при выполнении работ, оказании услуг. Факторинг наиболее эффективен там, где стоит задача роста продаж и увеличения доли на рынке. Ведь предоставление отсрочки платежа – это, как правило, вынужденный шаг поставщика в условиях конкурентной борьбы за покупателя. Зачастую отсрочка съедает значительную часть прибыли поставщика. А если покупатель задержит оплату, то и вовсе можно уйти в минус. Таким образом, предоставление отсрочки может обернуться для поставщика низкой прибыльностью и «зависшей» дебиторкой. Последствия и того, и другого побочного эффекта факторинг успешно нивелирует.

Валерия ВЯЛКОВА:

Нужно отметить, что факторинг одновременно влияет на несколько сфер деятельности компании.

В продажах:

- увеличивается отсрочка, которую поставщик может предоставить своим покупателям;
- за счет этого увеличивается количество клиентов;
- расширяется география продаж, так как клиент может выходить на ранее незнакомые ему рынки.

В частности, продав «дебиторку» факторинговой компании, вы с первой поставки новому клиенту можете работать на условиях отсрочки платежа.

- соответственно, ведет к увеличению доли рынка.

В закупках:

- увеличиваются товарные запасы на складе;
- вы получаете товарный кредит от Поставщиков на нужный срок и сумму;
- растет лояльность поставщиков, так как деньги они получают сразу.

Сфера финансов:

- происходит ликвидация кассовых разрывов (в т.ч. когда у Поставщиков вы закупаете с предоплатой, а Покупателям отгружаете с отсрочкой)

– повышается эффективность финансовых потоков (в т.ч. за счет исключения постоянных расходов по кредиту и возможности диверсифицировать источники финансирования);

- вы списываете «дебиторку» с баланса и улучшаете таким образом финансовые показатели;
- обеспечиваете компанию оборотными средствами в «высокий» и «низкий» сезон;
- ускоряется оборачиваемость оборотных средств.

В плане риск-менеджмента;

- уменьшаются/исключаются потери от неоплат;
- улучшается платежная дисциплина: число и срок просрочек в оплате со стороны Дебиторов;
- уменьшается нагрузка на продающее подразделение по управлению дебиторской задолженностью.

Андрей ДЗВИННИК:

На каких условиях работают факторинговые компании (проценты, сроки, условия)?

Валерия ВЯЛКОВА:

Одно из основных условий начала работы по факто-

рингу с нами – ежемесячный оборот компании должен превышать 10 млн рублей. Компания должна регулярно отгружать товар или оказывать услуги на условиях отсрочки платежа и вести при этом безналичные расчеты. Тогда через 2–3 недели после подачи документов на рассмотрение компания может начать работу по факторингу. Что касается комиссии за услуги, то стоимость факторинга обычно складывается из нескольких составляющих: стоимость за пользование деньгами (сопоставима со средней стоимостью кредита в банке), за риски и за сервис (проверка покупателей, работа НФК с дебиторской задолженностью, он-лайн система контроля дебиторов). Таким образом, размер комиссии за факторинг обычно немного выше, чем стоимость обычного банковского кредита.

Александр ВОЛОШИН:

При каком финансовом состоянии компания может воспользоваться факторингом?

Алена ТАРАСОВА:

Наш Клиент должен вести активную торговую (сбытовую) деятельность на протяжении последних 6 месяцев, и финансовый результат его деятельности должен быть положительным. Других финансовых ограничений для Клиентов у нас нет: ни по сумме финансирования, ни по количеству дебиторов, ни по объему отгрузок на дебиторов. Мы также не предъявляем требований по поддержанию определенных объемов финансирования, у нас нет санкций за невыбранные лимиты.

Александр ВОЛОШИН:

Но все-таки какой-то минимальный объем сделки установлен?

Алена ТАРАСОВА:

В нашей компании таких ограничений нет.

Николай БУЛДАКОВ:

У нас средний портфель клиента – от 2 млн рублей при трех дебиторах, при этом начать можно со 100 тысяч и с одного дебитора. Требования к накладным не критичные.

Александр ВОЛОШИН:

Можно ли воспользоваться услугами факторинговой компании, если клиент начал процедуру банкротства?

Николай БУЛДАКОВ:

Нет.

Николай УЛАНОВ:

Какие требования предъявляются к дебиторам?

Валерия ВЯЛКОВА:

На факторинг мы принимаем любых Покупателей:

от ИП до очень крупных компаний по всей территории России от Калининграда до Владивостока. Главное, чтобы это юридическое лицо работало уже более полугода и не допускало существенных просрочек в оплатах.

Алена ТАРАСОВА:

Главное требование к дебиторам – отсутствие аффилированности к Клиенту. Наличие истории взаимоотношений с Клиентом необязательно.

Александр ВОЛОШИН:

Как убедить дебиторов работать по факторингу и сохранить с ними доверительные отношения?

Валерия ВЯЛКОВА:

Я не знаю, почему это является препятствием в сохранении отношений. У нас разработаны методические рекомендации, как правильно проводить переговоры с дебиторами, какие возражения встречаются наиболее часто и как на них правильно, аргументированно ответить. На самом деле, Дебитор, как и Клиент, получает ряд вполне конкретных выгод, и кроме счета, на который нужно производить оплату, для него принципиально ничего не меняется. У Дебитора появляется возможность увеличить объемы закупок товара, так как размер коммерческого кредита и длительность отсрочки теперь не ограничена возможностями Поставщика. Отгрузки финансирует Фактор, закрывая образующиеся кассовые разрывы. У Дебитора постепенно расширяется ассортимент, пополняются склады, формируются товарные запасы. Отсрочка на более длительный срок дает возможность Дебитору оптимизировать использование собственных оборотных средств и аналогично работать со своими Покупателями, предоставляя им коммерческий кредит на необходимый период. Финансовая устойчивость Поставщика и исключение рисков просрочек гарантирует регулярность поставок в адрес Дебитора. Приятный результат всего этого – устойчивый рост прибыли.

Николай БУЛДАКОВ:

Перспективный клиент, так же как и его поставщик, заинтересован в долгосрочном сотрудничестве и оценивает положительно предоставленную ему по факторингу отсрочку. Если же это федеральный монополист, где подписание уведомления невозможно, можно с таким клиентом работать по закрытому факторингу.

Николай УЛАНОВ:

Изменяется ли что-нибудь для покупателя в договорных условиях при использовании факторинга?

Алена ТАРАСОВА:

С внедрением факторинга договорные условия поставки товаров, существующие между Поставщиками

и Покупателем, останутся прежними, изменятся лишь платежные реквизиты.

Валерия ВЯЛКОВА:

Зачастую Покупатели думают, что, соглашаясь на факторинг, они могут испортить свою кредитную историю. Но это также заблуждение. Просрочки в факторинге – это не просрочки в банковском кредитовании, поэтому на кредитной истории это никак не отразится. Коммерческое кредитование предполагает допущение разумных просрочек, которые являются обычаем делового оборота в той или иной отрасли.

Андрей ДЗВИННИК:

Как факторинг влияет на прибыль?

Алена ТАРАСОВА:

Безусловно, использование факторинга потребует от Клиента определенных издержек, но экономический эффект от его внедрения, в т.ч. за счет увеличения объемов продаж, превышает понесенные издержки. Ни один финансовый продукт не даст поставщику больше прибыли, чем факторинг! Помимо того, что Фактор предоставляет денежные средства своему Клиенту, он оказывает услуги по управлению дебиторской задолженностью. Выстраивая систему управления дебиторкой внутри своего бизнеса, поставщик понесет серьезные инвестиционные вложения, которые окупятся не скоро. Кроме того, затраты на содержание штата сотрудников вместе с налогами обойдутся поставщику значительно дороже, чем услуги Фактора. Затраты на факторинг окупаются сразу и в итоге несут солидную прибыль поставщику.

Василий ЕРЕМИН:

Насколько быстро происходит финансирование по поставкам, и какие документы для этого нужны?

Валерия ВЯЛКОВА:

Клиенту нужно просто выгрузить реестр по осуществленным поставкам в систему «Электронный факторинг». Как правило, финансирование происходит в течение часа. Оригиналы отгрузочных документов можно завезти в офис в любое удобное для вас время в течение двух недель. С помощью реализованного решения безбумажного документооборота вы экономите свое время и трудозатраты.

Алена ТАРАСОВА:

Финансирование производится не позднее дня, следующего за днем предоставления комплекта отгрузочных документов – накладной и счета-фактуры. Отгрузочные документы необязательно предоставлять в бумажном виде – у нас внедрена система электронного документооборота с ЭЦП (электронно-цифровая подпись), которая позволяет полностью отказаться от обмена бумажными документами и работать с Клиентами, находящимися в любой точке

России. При этом обмен документами через систему электронного документооборота для Клиентов компании бесплатный.

Андрей ДЗВИННИК:

В каких случаях факторинг может с выгодой заменить кредит?

Валерия ВЯЛКОВА:

Кредит предназначен для более долгосрочных инвестиций, нежели финансирование оборотного капитала. Факторинг призван помочь комфортно осуществлять оперативную деятельность предприятия: закупать сырьё для производства с отсрочкой, чтобы расплатиться за него из средств, полученных за реализацию уже готового товара; отгружать своим покупателям столько товара, сколько им необходимо, и с отсрочкой на нужный срок; обеспечить возврат платежей за отгруженный товар; в конце концов, «забыть» о существовании дебиторской задолженности, продав ее НФК и списав со своего баланса. Все-таки кредит и факторинг – это продукты разной природы, которые призваны удовлетворять разные потребности предприятия.

Николай УЛАНОВ:

В чем принципиальное отличие факторинга от кредитного страхования?

Валерия ВЯЛКОВА:

Принципиального отличия здесь нет, смысл продукта один, есть некоторые качественные отличия:

- период ожидания выплаты при страховании риска неплатежа после наступления страхового случая может составлять от 180 до 240 дней против максимальных 120 дней Фактора;
- обязательным требованием страховщика при страховании риска неплатежа будет передача всей дебиторской задолженности, в случае работы с Фактором компания передает ему согласованный список Покупателей;
- при страховании риска неплатежа у страховщика, как правило, размер покрытия несколько ниже, чем у факторинговой компании – 70–90% от суммы поставки вместо гарантированных 90% у Фактора;
- страховым компаниям, как правило, интересно работать с теми поставщиками, оборот на страхование которых превышает 400 млн рублей. Факторинговая компания готова работать с гораздо меньшими объемами (от 60 млн рублей в год);
- факторинговая компания начисляет комиссию на фактически выданное поручительство, а страховая компания – на весь оборот или на сумму установленного лимита.

Николай УЛАНОВ:

Из чего складывается доход факторинговых компаний?

Николай БУЛДАКОВ:

Из разницы в сумме комиссий, которые мы берем за свои услуги, и потерь, которые мы несем, принимая на себя риски по сделкам клиентов. Профессионализм менеджмента факторинговой компании заключается в умении дать клиентам максимально удобный, доступный и простой продукт при минимально допустимом объеме потерь. С учетом того, что наш риск-менеджмент имеет почти 20-летние банковские корни (происходя из Пробизнесбанка), мы для себя выбрали непростую нишу МСБ со статистически более высоким, чем стандартный корпоративный бизнес, уровнем просроченной задолженности. Эта специализация позволяет давать много необходимых малому и среднему бизнесу нестандартных решений, в том числе закрытый факторинг, авансовые лимиты, лимиты на тендера и многие другие нетипичные вещи. Кстати, эти фишки нравятся и нашим крупным клиентам.

Николай УЛАНОВ:

Чем факторинговая компания может помочь при выходе на новые рынки?

Валерия ВЯЛКОВА:

Безрегресный факторинг и поручительство НФК полностью исключают риски неоплат со стороны ваших Покупателей, а также помогают предоставить конкурентную отсрочку платежа даже для новых Дебиторов. Ведь зачастую при выходе на новые рынки компании предпочитают работать по предоплате с неизвестными контрагентами. За 13 лет успешной работы мы создали соответствующую факторинговую инфраструктуру (андеррайтинг, сеть кредитных контролеров, институт менеджеров развития, IT-технологии) и достаточную информационную базу данных по Покупателям, в том числе и в удаленных регионах. Только за последние 3 года мы проверили покупательскую способность и финансовую устойчивость более 18 000 Дебиторов.

Николай БУЛДАКОВ:

При выходе нашего клиента на новые регионы (сразу оговоримся – в пределах России) или новые клиентские сегменты у нас есть много полезного: ресурсы СБ всей банковской группы «Лайф» для качественной проверки клиентов и дебиторов, собственная база из проверенных дебиторов (Топ 3 в России), возможность запуска сделки без уведомления, авансовые лимиты и по регрессному и по безрегрессному факторингу. Мы работаем с дебиторами по всей стране, а с клиентами – в точках присутствия наших региональных центров.

Андрей ДЗВИННИК:

В каких случаях в соглашении участвует более одного Фактора?

Валерия ВЯЛКОВА:

Более одного Фактора участвует в схемах экспортного факторинга. Факторинг для экспортных операций – возможность без риска потерь предоставить отсрочку платежа иностранным Покупателям на необходимый им срок. Это актуально, когда вы хотите: а) выйти на иностранный рынок с конкурентоспособным предложением отсрочки; б) пополнить оборотные средства на закупки и кредитование ваших Покупателей, в том числе иностранных. Мы обслуживаем экспортные операции из всех ключевых регионов страны, от Калининграда до Владивостока. Размер покрытия кредитного риска по поставкам в адрес иностранных Покупателей достигает 100%, и платеж от иностранного Покупателя идет напрямую на ваш счет. Оценку иностранных Покупателей – их надежность и платежеспособность – НФК осуществляет при взаимодействии с партнерами по международным факторинговым ассоциациям, факторинговыми компаниями, работающими на рынках ваших иностранных Покупателей. В настоящее время у нас есть партнеры, позволяющие обслуживать экспорт из России в более чем 70 стран мира.

Василий ЕРЕМИН:

Что является главной функцией факторинговой компании?

Николай БУЛДАКОВ:

Основная функция факторинговой компании – развитие бизнеса клиента. Облегчая механизм предоставления отсрочки, проверяя новых дебиторов и управляя лимитами отгрузок, а также собирая просроченную задолженность и страхуя риск неплатежа, Фактор берет на себя многое из критически важных задач бизнеса клиента, выступая для своего клиента финансовым бизнес-партнером.

Валерия ВЯЛКОВА:

Главная цель факторинга – обеспечение эффективного роста продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей. Многие руководители решают данный вопрос привлечением краткосрочных кредитов или займов, а то и более радикально – увеличением собственного капитала компании. Почему-то до сих пор многие бизнесмены упускают из вида наиболее подходящий в данном случае вариант – факторинг.

Алена ТАРАСОВА:

Факторинг позволит обратить дебиторку в деньги, направить их в производство (закуп) и отгрузить товар (реализовать) новым покупателям. Таким образом, в одном и том же временном отрезке можно либо ждать деньги от одного покупателя, либо воспользоваться факторингом, произвести несколько торговых оборотов и заработать больше.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

С ТЕМ, ЧТО ЛЮБОЙ ТОВАР НУЖДАЕТСЯ В ХОРОШЕЙ РЕКЛАМЕ, УЖЕ ДАВНО НИКТО НЕ СПОРИТ, ОДНАКО ПО СЛОЖИВШЕЙСЯ ТРАДИЦИИ РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ КОМПАНИИ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ В ОСНОВНОМ РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ В ПЕЧАТНЫХ СМИ, НА ТЕЛЕВИДЕНИИ, РАДИО. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ ОДНИМ САЙТОМ И НЕКОТОРЫМ КОЛИЧЕСТВОМ БАННЕРОВ.

Тем не менее на сегодняшний день именно Интернет является наиболее динамично развивающимся средством массовой информации. Возможности глобальной сети по части продвижения товаров и услуг огромны, но далеко не всегда используются на 100%.

Эффективность интернет-рекламы обусловлена тем, что она доступна 24 часа в сутки. Однако было бы ошибкой полагать, что, поместив на собственный сайт всю необходимую информацию о компании, ее продукции и услугах, вы автоматически расширяете круг потребителей. Без баннерной поддержки это все равно что напечатать тысячи фирменных буклетов и сложить их в офисе.

Еще одно огромное преимущество сетевой рекламы – полноценная обратная связь и возможность мониторинга. Сбор данных о посетителях вашего сайта происходит с помощью счетчиков, «статистических машин» каталогов и поисковых систем. Рекламодатель получает эти сведения регулярно, тогда как о количестве людей, увидевших рекламу в традиционных СМИ, можно судить лишь с помощью косвенных методов исследования.

Чтобы сделать рекламу в Интернете максимально эффективной, воспользуйтесь полезными советами по составлению контекстных рекламных объявлений. Главное в контекстной рекламе – дать конкретный ответ на запрос пользователя.

— **Пишите правильные заголовки.** Сразу дайте понять пользователю, что он нашел именно то, что искал, например: «Гидроизоляция бетона»; «Проницающая гидроизоляция».

— **Используйте ключевые слова в тексте или заголовке объявления.** Если в объявлении содержатся ключевые слова, то при показе на поиске они выделяются жирным шрифтом, например: «**гидроизоляция фундамента**»; «**гидроизоляция подвала**», «**гидроизоляционные материалы**».

— **Укажите цену.** Если пользователь будет заранее знать цену, то клик по объявлению будет означать его заинтересованность в приобретении товара по этой цене. Если цена не устраивает пользователя, он не станет кликать по объявлению, а вы сэкономите свои деньги.

— **Создавайте несколько конкретных объявлений вместо одного общего.** Составьте отдельное объявление для каждого предложения, которое вы готовы сделать потенциальным клиентам.

— **Используйте слова-стимуляторы, чтобы привлечь внимание пользователей именно к вашему объявлению.** Исследования показывают, что объявления, содержащие такие слова, как: бесплатно, распродажа, торопитесь и др.— имеют в несколько раз более высокий CTR (долю людей, которые перешли по объявлению), чем у среднего объявления в Интернете.

10 НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ СЛОВ-СТИМУЛЯТОРОВ:

дарим (даром), распродажа, скидка, подарок, недорогой, доступный, дешевый (дешевле), бесплатно (бесплатный), сниженные, торопитесь.

— **Называйте регион.** Если ваше предложение предназначено для конкретного региона, назовите его в заголовке или тексте объявления. Житель Перми скорее перейдет по объявлению с заголовком «Сухие строительные смеси в Перми», чем по объявлению, в котором его регион не упоминается.

— **Расскажите об уникальности вашего предложения: доставке, бонусах, скидках.**

ЧТО ТАКОЕ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА?

Представьте себе человека, который хочет найти ваш товар или услугу. Какие запросы он может ввести в строку поиска? Главная задача — предугадать запросы потенциального клиента и перечислить их в разделе «Подберите ключевые фразы».

— Посмотрите, какие фразы можно позаимствовать из текстов на вашем сайте и из прайс-листа вашей компании.

— Подумайте о профессионализмах и сленге. Например: «наружная реклама» и «наружка».

— Пишите названия иностранных марок и латиницей, и кириллицей (например, Penetron и Пенетрон).

— Включите название города в состав ключевой фразы. Вводя запрос в поисковую строку, люди часто добавляют к нему название региона, например: «бетон в Ижевске», «цемент в Екатеринбурге», «строительное оборудование в Санкт-Петербурге».

— Используйте ключевую фразу «купить Пенетрон» вместо «Пенетрон». Человек, который набирает в поиске «купить Пенетрон», с большей вероятностью готов к покупке, чем тот, кто ищет по слову «Пенетрон».

Продающие добавки: купить, продать, покупка, продажа, оптовый, распродажа, цена, прайс, магазин, интернет-магазин, подбор, выбор, сравнение, тест, рейтинг, доставка и другие.

ОГРАНИЧЕНИЕ РЕГИОНА ПОКАЗА

В веб-разработке и интернет-маркетинге используется такой метод, как геотаргетинг. Он подразумевает показ рекламы только тем пользователям, которые выходят в Интернет из указанного вами региона. Рекомендуется как можно точнее настраивать геотаргетинг. Это может сократить расход бюджета в несколько раз, не уменьшив вообще или уменьшив незначительно количество привлеченных клиентов.

Региональная привязка позволяет сайту перестраивать контент для различных регионов. Поисковая система Google, например, использует региональную привязку для перенаправления пользователей www.google.com в специальные домены отдельных стран, и такая подмена по IP считается вполне допустимой практикой.

Выбирайте те регионы, жителям которых будет удобно работать с вами. До 15% показов теряется из-за нецелевой аудитории.

САЙТ ПО ССЫЛКЕ И ВИРТУАЛЬНАЯ ВИЗИТКА

– Ведите потенциальных клиентов на правильную страницу, которая продолжает тему вашего объявления. Очень часто это не главная, а «продуктовая» страница.

– Сократите количество страниц, которое посетителю необходимо пройти, чтобы достичь желаемого результата (например, узнать стоимость услуги, зарегистрироваться или приобрести товар).

– Сделайте контактную информацию максимально доступной. Хорошо, если ваши контакты указаны сверху каждой страницы сайта.

– Если у вас нет сайта или вы хотите, чтобы пользователь мгновенно увидел вашу контактную информацию, оформите «виртуальную визитку» – страницу с контактными данными и дополнительным описанием товара или услуги.

Согласно исследованиям, при показе медийной рекламы в среднем 31% показов не достигают пользователя. Иногда этот показатель может достигать 91%. В самом лучшем для рекламодателей случае рекламу не увидят лишь 7% пользователей.

Причинами того, что показы теряются, является неправильное размещение рекламного баннера. К примеру, если реклама размещена ниже области основного просмотра, а сам сайт имеет плохой контент, пользователи редко станут прокручивать страницу до конца. Если же реклама расположена на странице слишком высоко, то есть вероятность, что пользователь прокрутит страницу вниз раньше, чем баннер успеет загрузиться.

И еще одной важной ошибкой рекламодателей становятся показы рядом с плохим контентом, который негативно сказывается на имидже бренда.



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. Прошедшие обучение получают сертификат СПО 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

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОГРАЖДАЮЩИХ КОНСТРУКЦИЙ

В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ И ДОЛГОВЕЧНОСТИ ЛЮБОГО ЗДАНИЯ ИЛИ СООРУЖЕНИЯ ВАЖНУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ КАЖДЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОГРАЖДАЮЩЕЙ КОНСТРУКЦИИ, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН СТАТЬ ЧАСТЬЮ ЕДИНОЙ ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОЙ СИСТЕМЫ. ЧТОБЫ ПОНЯТЬ ТЕОРИЮ СОЗДАНИЯ ОГРАЖДАЮЩИХ КОНСТРУКЦИЙ, НЕОБХОДИМО РАЗОБРАТЬСЯ В ЗНАЧЕНИИ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ, УЯСНИТЬ ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ, ОЗНАКОМИТЬСЯ С ВАЖНЕЙШИМИ ПРИНЦИПАМИ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ.

Кровля. Часть здания, предотвращающая проникновение воды (как правило, происходящее вследствие действия силы тяжести) на горизонтальных или наклонных поверхностях. Обычно кровельные системы являются внешними и подвергаются воздействию природных факторов, однако они также могут быть внутренними или помещаемыми между составными частями здания.

Гидроизоляция подземной части конструкции. Материалы, предотвращающие проникновение воды в конструкцию под действием гидростатического давления. Эти системы не подвергаются воздействию погодных условий, например, ультрафиолетовых лучей.

Гидроизоляция надземной части конструкции. Комбинация материалов или систем, препятствующих проникновению воды в незащищенные элементы конструкции. Эти материалы могут подвергаться воздействию гидростатического давления в результате действия ветра, а также влиянию погодных условий и загрязняющих веществ.

Влагоизоляция. Материалы, стойкие к водяному пару или незначительному количеству влаги. Они являются вспомогательными для барьерных систем или же являются составной частью дренажных систем.

Фартуки. Материалы или системы для перенаправления наружу воды, проникающей через внешний контур здания. Фартуки являются неотъемлемыми компонентами систем гидроизоляции, влагоизоляции и кровли. Фартуки могут также использоваться как системы отведения воды.

Системы отведения воды. Системы, которые перенаправляют воду от конструкции прежде, чем она проникнет в подложку. К ним относятся фартуки, водостоки, наклонные бетонные настилы и дренажные маты.

Ограждающая конструкция здания. Комбинация кровли, гидроизоляции и влагоизоляции, фартуков и системы отведения воды в сочетании с элементами внешнего фасада здания, являющаяся единым препятствием для негативного воздействия природных факторов. Эти системы ограждают здание по всему контуру, от подземной его части до крыши.

Итак, для того чтобы предотвратить проникновение воды, необходимо оградить весь внешний контур зда-

ния. При этом каждый элемент ограждающей конструкции или внешнего контура здания должен быть водонепроницаемым. Водонепроницаемость важна для очень многих элементов, однако большинство обывателей этого не признает. Тем не менее и внешнее освещение здания, и механическое оборудование, даже вывески и прочие декорирующие элементы должны быть сделаны водонепроницаемыми.

Каждый элемент, используемый в ограждающей конструкции здания или просто прикрепленный к ней, должен быть водонепроницаемым. Его необходимо грамотно соединить с другими элементами ограждающей конструкции, чтобы гарантировать герметичность стыков. Ведь в ограждающих конструкциях сочетаются самые разные виды материалов: основной материал фасада здания (например, кирпич), стеклянные фасады и прорезные окна, декоративные бетонные карнизы.

Такие элементы фасада часто являются барьерными или дренажными системами. Например, стекло – это фактически барьерная система, а кирпич – дренажная. Монтаж систем отведения воды или дополнительной защиты от нее завершает создание ограждающей конструкции.

Каждая система гидроизоляции должна взаимодействовать с остальными, образуя при этом единую ограждающую конструкцию, стойкую к влиянию погодных факторов. На рис. 1.9 показана взаимосвязь различных компонентов типичной ограждающей конструкции.

На рис. 1.9 горизонтальная часть кровли заканчивается вертикальным парапетом на металлическом перекрывающем фартуке, объединяющем гидроизоляционные системы парапета и кровли. В данном случае фартук действует как переходный элемент между кровлей и парапетом, он обеспечивает водонепроницаемость всей ограждающей конструкции и позволяет этим двум элементам действовать как единое целое.

Подобная ситуация имеет место и в случае перекрытия парапета: этот элемент обеспечивает переход между кирпичным фасадом, гидрофобизатором для кирпича, влагоизоляцией пустотелой стены, деревянными перекрытиями под накрывающим элементом и парапетом. Отметим, что в данном случае добавлен герметик для защиты от попадания воды под фартук

вследствие гидростатического давления или действия ветра во время дождя. Без герметика различные используемые независимые системы не смогли бы действовать как единое целое. Как следствие, невозможно было бы обеспечить водонепроницаемость ограждающей конструкции.

На вертикальной части фасада здания заполненные герметиком вертикальные и горизонтальные контрольные швы (они не показаны на рисунке) оставляют достаточное пространство для подвижек каменной кладки при тепловом расширении и сжатии; водонепроницаемость фасада при этом сохраняется. Отметим, что через кирпичную стену проходит сквозной фартук — именно он через специальное отверстие отводит водяной пар и влагу, собранные влагоизолирующей системой.

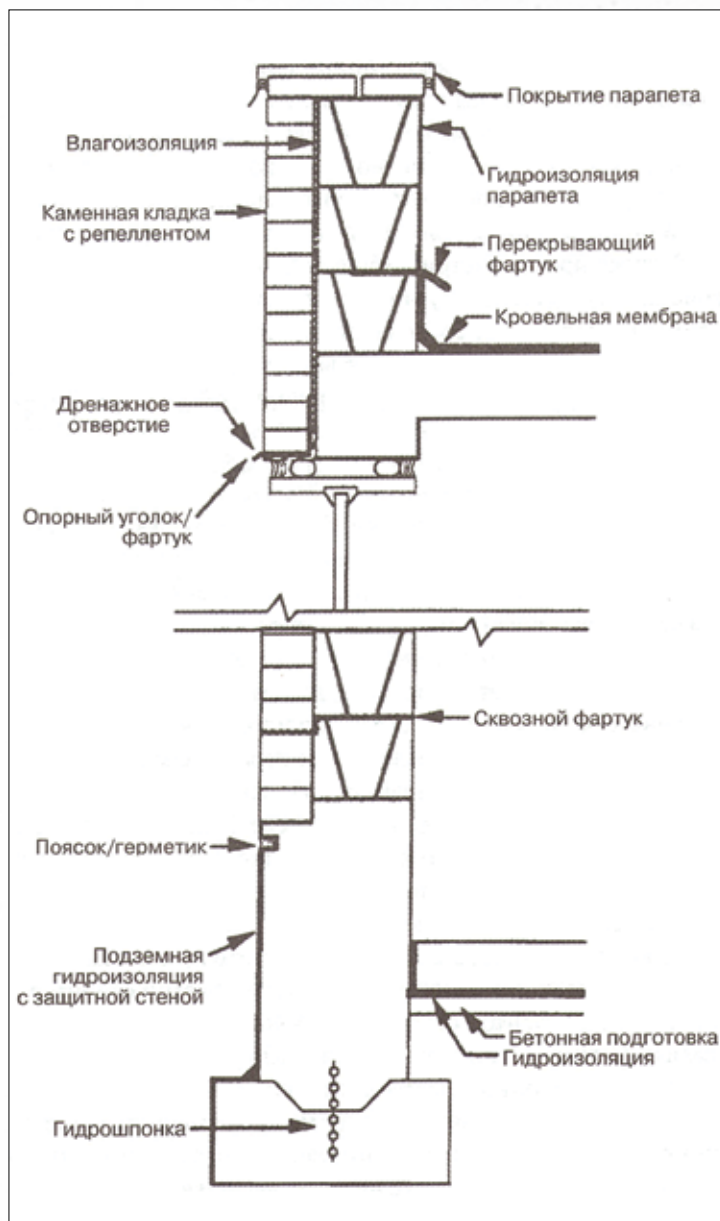


Рис. 1.9. Типичная ограждающая конструкция

Кроме того, герметик, нанесенный по периметру окна, связывает опорный уголок и оконную раму. В свою очередь, оконная рама связывает раму и стекло, которые также водонепроницаемы.

Для перехода между подземной барьерной гидроизоляционной системой и дренажной системой на кирпичном фасаде устанавливают поясok. Этот поясok соединяет две системы и обеспечивает целостность водонепроницаемости ограждающей конструкции. Поясок дополнительно обрабатывают герметиком, чтобы в точке соединения обе системы могли перемещаться независимо друг от друга, оставаясь при этом водонепроницаемыми.

Даже гидрошпонка в основании бетонной плиты обеспечивает очень важное для гидроизоляционной системы соединение. На это часто не обращают внимания, однако именно гидрошпонка связывает вертикальную гидроизоляционную систему и гидроизоляцию горизонтальной плиты. При этом обеспечивается водонепроницаемое уплотнение посредством ограничения бокового движения воды вдоль бетонной стены в направлении шва фундамента.

На рис. 1.9 также продемонстрирована система отведения воды посредством наклона прилегающего участка грунта с помощью установки дренажной канавки. Эти системы не являются необходимыми для гидроизоляции ограждающей конструкции, однако они быстро отводят воду, устраняя ненужное гидростатическое давление, направленное на стены фундамента.

Как показано на рис. 1.9, каждый отдельный гидроизоляционный материал соединяется с другими, образуя водонепроницаемую ограждающую конструкцию здания.

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЙ ПРИНЦИП ГИДРОИЗОЛЯЦИИ

Каждый элемент ограждающей конструкции, обрабатываемый подрядчиком с узкой специализацией, независимо от того, является ли этот элемент частью гидроизоляционной системы или нет, должен стать частью единой водонепроницаемой ограждающей конструкции здания. Также важно и то, что все системы ограждающей конструкции здания должны быть надлежащим образом соединены или снабжены водонепроницаемыми окончаниями. Часто узкоспециализированные рабочие, выполняющие ту или иную работу, не являются осведомленными и подготовленными в части правильного сооружения ограждающих конструкций зданий, а необходимый надзор за ними не осуществляется. Именно это и является главной причиной проникновения воды во все типы конструкций.

Следствием вышесказанного является недостаточное внимание к деталям, которое становится причиной многочисленных проблем в строительстве. Правильное выполнение элементов ограждающей

конструкции представляет собой обширную задачу. С самого начала работ вплоть до установки ограждающей конструкции возникает большое количество сложностей. Выдвижение на первый план взаимозависимости между различными типами ограждающих систем — важнейший принцип гидроизоляции.

Принцип 90/1%: 90% всех проблем с проникновением воды возникает в пределах 1% площади всей внешней поверхности конструкции или здания.

Именно этот 1% площади внешнего контура здания содержит элементы окончаний или соединений различных гидроизоляционных систем (см. рис. 1.9). Именно этот 1% площади зачастую приводит к неплотностям в ограждающей конструкции или полной потере ее эффективности. Именно этот 1% и является главной причиной всех проблем с гидроизоляцией.

Сегодня все поставщики, проектировщики и производители признают важность принципа 90/1%, который впервые был введен автором этой книги. Архитекторы должны осознавать важность детализации соединений и окончаний, производители должны поставлять необходимые детали в соответствии со спецификациями, а генподрядчики должны обеспечивать необходимую координацию и контроль деятельности большого числа субподрядчиков, участвующих в создании ограждающей конструкции. Тогда готовый объект будет функционировать правильно и в соответствии с ожиданиями.

Принцип 90/1% является причиной того, что, несмотря на технологический прогресс, вопросы гидроизоляции остаются самыми частыми основаниями для судебных исков в области строительства. Хотя на самом деле протечки образуются не в гидроизоляционных системах или элементах ограждающей конструкции, а в узлах строительных конструкций.

ВТОРОЙ ВАЖНЕЙШИЙ ПРИНЦИП ГИДРОИЗОЛЯЦИИ

Невнимание к деталям часто усугубляется общим низким качеством работы, что приводит нас к следующему важнейшему принципу гидроизоляции.

Принцип 99%: приблизительно 99% протечек гидроизоляции возникает по причинам, не связанным с повреждениями материалов или гидроизоляционных систем.

При рассмотрении миллионов квадратных метров установленных гидроизоляционных систем, как барьерных, так и дренажных, а также километров нанесенного на строительные конструкции герметика можно сделать вывод, что лишь 1% нарушений ограждающих конструкций и вызванных ими протечек связан с повреждением материалов или систем. Причины же большинства нарушений следующие: ошибки при монтаже, ошибочный прогноз эксплуатационных требований (например, имеются температурные деформации, превышающие возможности

материала), неверный выбор праймера или отказ от его использования, недостаточная подготовительная работа, соединение несовместимых материалов, недостаточное (или в случае, например, с герметиком чрезмерное) количество использованного материала.

Сегодня, когда контроль качества и испытания начинаются уже на стадии производства, крайне редко происходит повреждение самих материалов. Например, весьма редки случаи полного разрушения материала подземных жидких мембран. В большинстве случаев возникшая протечка объясняется неправильным нанесением материала, использованием непригодного для данного случая материала, неправильной подготовкой подложки или нанесением на необработанный бетон. Более того, вероятно, что протечка также может быть связана с принципом 90/1%, то есть с невниманием к соединениям или окончаниям подземной мембраны.

Указанные выше два важнейших принципа гидроизоляции, взятые вместе, объясняют большинство проблем, встречающихся в гидроизоляционной отрасли. Рассматривая оба принципа вместе, можно с уверенностью ожидать, что протечка обычно находится на 1% внешней поверхности здания и что ее причина на 99% связана не с повреждением материалов.

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ПРОНИКНОВЕНИЯ ВОДЫ

Итак, эти два простых принципа охватывают большинство проблем с протечками. Исходя из этого можно решить, что предотвращение протечек является легкой задачей. Она и будет легкой, если предупреждение повреждений ограждающей конструкции станет профилактическим процессом, осуществляемым до фактического начала работ. Одним из первых шагов в осуществлении процесса контроля качества должны стать совещания перед началом строительства с участием всех субподрядчиков, занятых в строительстве ограждающей конструкции, где необходимо обсудить следующие темы:

- элементы фасада здания;
- предложенные кровельные и гидроизоляционные системы, связанные с ограждающей конструкцией здания;
- обеспечение непрерывности передней линии барьерных/дренажных систем ограждающей конструкции здания;
- переходы между элементами ограждающей конструкции, их эффективность и совместимость;
- концевые элементы, их соответствие требованиям гидроизоляции;
- инструктаж всех участников о необходимости учета принципов 90/1% и 99%;
- назначение ответственных за каждое соединение между элементами и за каждое окончание элементов.

Последний вопрос часто является причиной проблем, объясняемых принципом 90/1%, так как большая часть протечек связана с соединением элементов. Виновных в протечках найти не удается, так как генподрядчик пропустил назначение ответственных за эти детали в договорах субподряда. Так, например (обратимся снова к рис. 1.9), на ком будет лежать ответственность за монтаж пояса для перехода между подземными гидроизоляционной и влагоизоляционной системами? Если генподрядчик упустил из виду назначение ответственного за монтаж этой детали, то вину за неправильно сделанную работу доказать будет очень сложно.

Так как во многих случаях необходимо в первую очередь устанавливать гидроизоляционную мембрану, то правильнее будет завершить этот элемент тому, кто наносит влагоизоляционную систему. Но, хотя субподрядчики по каменной кладке часто производят установку влагоизоляционной системы, мало кто из них понимает важность этой детали. Что, если используемая влагоизоляционная система сделана на основе каменноугольных смол и поэтому несовместима с полиуретановой гидроизоляционной мембраной? А если еще используется акриловый герметик, который не совместим ни с мембраной, ни с влагоизоляционной системой.

Такие ситуации постоянно возникают во время строительства и приводят к нарушениям, связанным с принципом 90/1%.

К сожалению, зачастую гидроизоляция является обособленным требованием договора субподряда, и не все архитекторы, инженеры, генподрядчики и субподрядчики осознают важность знания требований к проектированию и строительству водонепроницаемой ограждающей конструкции. Необходимо ясно понимать, что все элементы внешнего фасада здания, от выбранной почвы для засыпки до механического оборудования крыши, являются неотъемлемыми частями и деталями ограждающей конструкции и что на них в равной степени оказывают влияние принципы 90/1% и 99%.

ПОМИМО ГИДРОИЗОЛЯЦИИ ОГРАЖДАЮЩЕЙ КОНСТРУКЦИИ

Гидроизоляционные системы помимо предотвращения проникновения воды также выполняют функцию предотвращения структурного повреждения элементов здания. В странах с холодным климатом гидроизоляция предотвращает растрескивание бетона, каменной кладки или камней из-за циклов замораживания-оттаивания. Также гидроизоляционные системы предотвращают коррозию структурных стальных элементов и элементов армирования бетона.

Гидроизоляционные системы также предотвращают проникновение в структурные элементы загрязняющих веществ, например, хлорид-ионов (со-

лей, включая дорожные соли, используемых для борьбы с обледенением). Эти вещества вызывают ухудшение качества стали и растрескивание бетона, что особенно важно на горизонтальных площадках, подвергающихся воздействию окружающей среды, например, на балконных настилах и в зонах парковки автомобилей. При выборе гидроизоляции также стоит подумать о предотвращении вредного воздействия кислотных дождей (сульфиты при реакции с водой образуют серную кислоту) и углеродных кислот, которые образуются при реакции воды с диоксидом углерода, присутствующего в автомобильных выхлопах.

Ограждающие конструкции также сохраняют тепло и осуществляют контроль над окружающей средой, действуя как барьеры для погодных условий, защищают от ветра, холода и зноя. Кроме того, ограждающая конструкция должна сопротивляться давлению ветра и его проникновению в здание. Перечисленные природные факторы в сочетании с водой могут сильно повредить здание и его внутренние элементы. Прямое давление ветра помогает воде проникнуть через трещины и изломы глубже в конструкцию, туда, куда при нормальных условиях вода бы не попала. Оно также с помощью гидростатического давления создает движение воды вверх через подоконники, вентиляционные каналы или заслонки. Из-за действия ветра может возникнуть разность давлений воздуха, вызывающая всасывание воды в структуру здания.

Такая ситуация может возникнуть, когда внешнее давление выше, чем внутреннее. Также подобный эффект возникает при конвекции воздуха, когда холодный воздух опускается в нижнюю часть здания, замещая более теплый воздух, поднимающийся и выходящий из здания через верхние части. Для того чтобы предотвратить такое проникновение воды и связанные с ним потери энергии, ограждающая конструкция должна также быть устойчивой к воздействию ветра.

В конце концов, здоровье тех, кто будет жить или работать в здании, напрямую связано с тем, насколько хорошо был выполнен проект и построена ограждающая конструкция. Одна только плесень может вызвать огромное количество заболеваний у людей. И именно для образования и роста плесени требуется присутствие влаги, которая почти всегда является результатом протечки. Такого количества проблем, источником которых является лишь одна протечка, появившаяся в результате неверно спроектированной или некачественно возведенной ограждающей конструкции. Все это влечет за собой необходимость правильного понимания принципов 90/1% и 99%.

Майкл Т. Кубал. «Справочник строителя.
Гидроизоляция зданий и конструкций»

РЕКЛАМНАЯ НАХОДКА

КОНКУРС

Цель: выявить наиболее интересные оригинальные решения в продвижении бренда Пенетрон, позволяющие добиваться высокой отдачи при проведении рекламных акций

НОМИНАЦИИ:

- ЛУЧШИЙ АУДИОРОЛИК
- ЛУЧШЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ ОФИСА
- ЛУЧШАЯ РЕКЛАМНАЯ ЛИСТОВКА
- ЛУЧШЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ
ВЫСТАВОЧНОГО СТЕНДА

В конкурсе могут принять участие индивидуальные и коллективные авторские работы

✓ Срок проведения конкурса
с 1 июня по 1 декабря
2012 года

Работы направлять по адресу info@penetron.ru с пометкой «Рекламная находка».

620076, г. Екатеринбург, пл. Жуковского, 1

www.penetron.ru

ПРИЗОВОЙ
100 000
ФОНД