

# СУХОЙ ЗАКОН

Новинка на рынке  
гидроизоляции  
деформационных  
швов

Что ожидает  
проектные организации?  
Стратегия выживания в  
современных условиях

Потенциал  
развития рынка  
систем защиты от  
воды составляет 98 %



## ОТ РЕДАКЦИИ

*Мир так сложен и неустойчив. Это понимает каждый, кто следит за новостями. Волна революций в странах Африки и Ближнего Востока. Жуткие природные катаклизмы в Японии и авария на АЭС «Фукусима-1», которая еще долго будет в центре внимания жителей планеты.*

*Весь мир требует заботы и внимания: не только люди, которые ждут человеческого отношения от властей и, не получив его, выходят на улицы, но и грандиозные сооружения, оказывающиеся совершенно вдруг беззащитными перед разгулом стихии.*

*В такие тревожные моменты особенно остро понимаешь, насколько важен созидательный труд. Как важно, чтобы в государстве были ответственные политики и честные чиновники. Ведь тогда не будет никаких социальных потрясений. Как важно, чтобы все качественно выполняли свою работу, ведь тогда будет меньше техногенных катастроф и даже буйство природы покажется совсем нестрашным.*

*Отрадно, что наш журнал читают именно такие люди. Многие из них трудятся в компании, которая празднует в этом году свое 20-летие. Мы с радостью поздравляем ГК «Пенетрон-Россия» с предстоящим юбилеем и желаем ей оставаться такой же позитивной и растущей, какой она была все эти годы!*



**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: СРО РСППГ**

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



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

### РЕДАКЦИЯ «СУХОЙ ЗАКОН»:

**автор проекта:**

Игорь ЧЕРНОГОЛОВ

**шеф-редактор:**

Алена ЧЕРНОГОЛОВА ([personal@penetron.ru](mailto:personal@penetron.ru))

**выпускающий редактор:**

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

**технический редактор:**

Денис БАЛАКИН ([denis@penetron.ru](mailto:denis@penetron.ru))

**build-редактор:**

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

**литературный редактор:**

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

**текст:**

Ирина ЛУТФИЕВА ([pressa@penetron.ru](mailto:pressa@penetron.ru))

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

**автор рубрики «Популярное пенетроноведение»**

Александр СЕМЕНОВ ([saa@penetron.ru](mailto:saa@penetron.ru))

**дизайн, верстка:**

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

**корректор:**

Людмила ЯКОВЛЕВА

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ:**

- Правительства областей
- Администрации городов
- Консульства иностранных государств
- Торгово-промышленные палаты
- Региональные отделения «Деловой России»
- Региональные отделения общественной организации «ОПОРА России»
- Общественные организации малого и среднего бизнеса
- Ротари-клубы
- Палаты товаропроизводителей
- Союзы научных и инженерных организаций
- Гостиницы и частные клиники

**А также:**

- 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

На обложке: ГЭС «ИТАЙПУ», р. Парана на границе Парагвая и Бразилии

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

Стоимость размещения рекламных материалов (НДС не облагается):

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» 1 000 знаков + фото 3 000 руб.

## Рубрика «Советуют профессионалы»:

текст + визитка компании 20 000 руб.

## АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

[info@penetron.ru](mailto:info@penetron.ru)

ТИРАЖ 15 000 экз.

Отпечатано в типографии «АМБ»

Выходит 1 раз в 1,5 месяца

За достоверность информации в рекламных материалах  
редакция ответственности не несет.

## СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ	2
PENETRON-NEWS	3
КРУГЛЫЙ СТОЛ ПРОЕКТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СЕГОДНЯ: СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ	4
АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ БИЗНЕС С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ	8
БЛИЦ-ОПРОС ЧТО ПОМОГАЕТ ВАМ ДЕЛАТЬ ВЫБОР?	10
БИЗНЕС-STORY ОПЫТ – САМОЕ ЦЕННОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ	12
БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ ПЕНЕТРОН В КАЗАХСТАНЕ	14
ОБЗОР МЕТРОПОЛИТЕНУ – ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	16
ПОПУЛЯРНОЕ ПЕНЕТРОНОВЕДЕНИЕ УСТРОЙСТВО ГЕРМЕТИЗАЦИИ ДЕФОРМАЦИОННЫХ ШВОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ «ПЕНЕБАНД»	18
ОБРАБОТАНО ПЕНЕТРОНОМ	20
ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА	22
ТЕХЛИКБЕЗ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБСЛЕДОВАНИЯ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ ГАРАЖА	24
СОВЕДУЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ДЕМОНТАЖ – ОСОБЕННОСТИ РАЗРУШЕНИЯ	26
РЕКЛАМА «ИЗОЛЛАТ» – ТЕРМОРЕНОВАЦИЯ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ	27
ГОСТЬ НОМЕРА ЛЕГКО ЛИ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ?	28
ДЕ-ЮРЕ «ПРАВИЛА ИГРЫ В ООО»	30
РЕКЛАМА БЕСШОВНАЯ НАПЫЛЯЕМАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ: ЭФФЕКТИВНО, КАЧЕСТВЕННО, ПРАКТИЧНО	32
«СУХОЙ ПОДВАЛ»: ДИЗАЙН-ПРОЕКТ РОМАНТИКА СТАРИННЫХ УЛОЧЕК	38
РЕКЛАМА ПО ДОРОГАМ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ	40

## **ЕМКОСТЬ РЫНКА СИСТЕМ ЗАЩИТЫ ОТ ПРОТЕЧКИ ВОДЫ СОСТАВЛЯЕТ 98%**

По результатам маркетингового исследования «Российский рынок систем защиты от протечки воды: итоги 2010 года, прогноз на 2011–2013 годы», проведенного NeoAnalytics выяснилось, что на сегодняшний день потенциальная ёмкость для дальнейшего развития составляет примерно 98%.

Доля систем защиты от протечки воды в общей структуре систем безопасности пока очень мала, и сейчас этот рынок находится в стадии формирования. Для него характерен формирующийся потребительский спрос и невысокий уровень конкуренции.

В общей структуре рынка доля Москвы и Московской области составляет 70%.

По каналам сбыта преобладает доля строительных рынков, на которую приходится 45%. Это суммарная доля, включающая в себя как Москву, так и регионы. Постепенно растет доля интернет-продаж.

## **АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

В правительстве РФ решается вопрос подготовки проекта нормативного правового акта о применении в строительстве норм и стандартов государств – членов Евросоюза.

В частности, предполагается определить порядок признания типовых зарубежных проектов в качестве применимых на территории России, а также переработать проект постановления Правительства РФ «О применении в строительстве норм и стандартов государств-членов Евросоюза».

Обязательное на сегодняшний день использование устаревших строительных норм и правил национальных стандартов при разработке проектной документации объектов капитального строительства не позволяет реализовать современные и передовые идеи в области проектирования и строительства, мешает притоку инвестиций и внедрению инноваций.

## **БЕЗРАБОТИЦА УГРОЖАЕТ ПРОЕКТИРОВЩИКАМ РОССИИ**

Руководители Союза архитекторов России (САР), Московского союза архитекторов (СМА), Российской академии архитектуры и строительных наук (РААСН) и Международной академии архитектуры (московское отделение) обратились с открытым письмом к Президенту России. Они обеспокоены тем, что несколько миллионов профессионалов, занятых в проектировании и строительстве в России, могут оказаться под угрозой безработицы.

Это произойдет, если их иностранные конкуренты получат преференции и их типовые проекты будут освобождены от требования соблюдать национальные строительные стандарты, упростится процедура прохождения госэкспертизы. Также иностранные специалисты могут быть избавлены от необходимости регистрироваться в саморегулируемых организациях (СРО) и получать сертификацию импортируемых в Россию стройматериалов.

Подобный подход, по мнению архитекторов, катастрофически скажется на состоянии проектно-строительного комплекса России и будет препятствовать оптимизации цен в строительстве.

## **САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ НУЖЕН НОВЫЙ МОСТ**

Развитие транспортной инфраструктуры города еще в середине 80-х годов прошлого века требовало сооружения дополнительного моста, который соединит Васильевский остров с материковой частью северной столицы.

В настоящее время эти части города связывают всего два моста, один из которых – Дворцовый – требует реставрации. В связи с этим принято решение о строительстве Ново-Адмиралтейского моста. Его длина составит 265 метров, ширина – 32 метра. Объект должен быть построен в 2013 году.

## **УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ В ЛИНЕЙКЕ ГИДРОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ ИЗ ГЕРМАНИИ**

На отечественном строительном рынке появится уникальный материал для гидроизоляции деформационных швов, не имеющих аналогов в России.

Полимерная лента «Пенебанд» производится на заводе «Bau Profi Chemie» в Германии. Материал предназначен для применения при строительстве как высотных, так и подземных сооружений. Особенность ленты «Пенебанд» в том, что ее можно использовать под водой. Полимерная лента будет выпускаться различной ширины – от 100 мм до 1500 мм, по 20 п.м. в упаковке. Для ее укладки предназначен клей «Пенепокси», поставляемый в файл-пакетах объемом 600 мл. Сейчас новый материал проходит сертификацию. Скоро первая партия будет доставлена в Екатеринбург. Материалы системы «Пенебанд» можно будет купить и в других регионах – у дилеров ГК «Пенетрон-Россия».

## **ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ «СУХОГО ПОДВАЛА» В ПАВЛОДАРЕ**

Компания «Пенетрон-Казахстан» приняла участие в региональной Конференции, организованной Акиматом Павлодарской области и АО «Казахстанский центр модернизации и развития ЖКХ» совместно с Программой развития ООН в Казахстане.

Участникам мероприятия была презентована программа «Сухой подвал» и материалы системы Пенетрон, которые вызвали большой интерес у работников коммунальных служб и представителей КСК (кооперативов собственников квартир) г. Павлодара и Павлодарской области.

В ходе конференции была достигнута договоренность с акиматом г. Павлодара о выделении помещений под пилотные проекты «Сухого подвала». Заинтересованность в сотрудничестве с ТОО «Пенетрон-Казахстан» выразил АО «Казахстанский центр модернизации и развития ЖКХ».

## **МЕСТО ВСТРЕЧИ – ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ВОДОКАНАЛОВ**

В г. Сочи состоялся очередной Всероссийский съезд водоканалов. Более 400 представителей федеральных органов исполнительной власти, муниципальных предприятий водоподготовки и водоотведения, общественных организаций и производственных компаний собрались на одной площадке для обсуждения актуальных вопросов отрасли.

Для ГК «Пенетрон-Россия» это мероприятие – не только место встречи с давними и постоянными заказчиками в лице представителей водоканалов, но и возможность продемонстрировать новые современные и наиболее эффективные технологии, используемые для гидроизоляции и антикоррозионной защиты объектов водоподготовки и водоотведения.

На прошедшей в рамках съезда специализированной отраслевой выставке, посвященной современным технологиям и решениям для предприятий водопроводно-канализационного комплекса, холдинг «Пенетрон-Россия» был отмечен дипломом.

## **АССОЦИАЦИЯ «КАЗАХСТАН СУ АРНАСЫ»**

ТОО «Пенетрон-Казахстан» вступило в Ассоциацию предприятий по водоснабжению и водоотведению Республики Казахстан «Казахстан су арнасы».

Основная задача Ассоциации – представление и защита прав и законных интересов предприятий по водоснабжению и водоотведению во всех государственных органах, общественных и других организациях на территории Республики Казахстан, а также за ее пределами. В число мероприятий, проводимых для решения этой задачи, входят тематические выставки, презентации новых технологий и прогрессивных решений, проведение проверки и выдача рекомендаций по проектам водоснабжения и водоотведения.

# ПРОЕКТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СЕГОДНЯ: СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ

*Для любой проектной организации в сегодняшних реалиях наиболее важным является вопрос обеспечения заказами. Сокращение объемов финансирования в строительстве, связанное с последствиями мирового экономического кризиса, коснулось, естественно, и проектировщиков. Кроме того, наблюдается устойчивая тенденция к уменьшению спроса на традиционные проектные работы.*

*Проектировщикам приходится сталкиваться с множеством вопросов: вступлением в саморегулируемые организации, необходимостью выхода на новые строительные рынки, модернизацией нормативной базы, внедрением инноваций в современные системы проектирования и обновлением спектра применяемых в строительстве материалов, конструкций, технологий.*

*Сегодня за круглым столом современную ситуацию обсуждают представители проектных организаций России и стран ближнего зарубежья.*



## БОРИСОВ

Николай Михайлович,  
главный инженер  
ОАО «Калининград-  
промпроект»  
г. Калининград, Россия

## ЧЁТИ

Александр Григорьевич,  
начальник проектного  
отдела КП «Компания  
«Вода Донбасса»  
г. Донецк, Украина

## РУСТАМБЕКОВ

Серик Исаевич,  
директор ТОО  
«ОРТА», заслуженный  
архитектор Республики  
Казахстан  
г. Астана, Казахстан

## БЕЛОУСОВ

Сергей Васильевич,  
директор  
ООО «ИНЖКОМПРОЕКТ»  
г. Невинномысск,  
Ставропольский край,  
Россия

## МИТЯНИН

Сергей Анатольевич,  
главный инженер  
проекта  
СП «ЕвроПрестижПроект»  
г. Минск, Беларусь

## ГИГИНЕЙШВИЛИ

Джони,  
директор  
ООО «Прогреси»,  
кандидат технических  
наук,  
г. Тбилиси, Грузия

## КАКОВЫ СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ?

### РУСТАМБЕКОВ С.И.

Для Казахстана в настоящее время характерны следующие проблемы:

- снижение объемов проектных работ, связанное со значительным сокращением объемов строительства;
- непрозрачность процедуры определения победителей тендеров при госзакупках;
- излишняя бюрократизированность процедуры согласования проектов с уполномоченными государственными органами;
- отсутствие квалифицированных, опытных проектировщиков;
- чрезмерный диктат органов государственной экс-

пертизы, иногда выходящий за рамки их компетенции;  
- демпинговая политика малых проектных групп, зачастую не обладающих достаточным опытом и знаниями, но имеющими соответствующую лицензию.

### ГИГИНЕЙШВИЛИ Д.

Проблемой является невыполнение договорных обязательств между заказчиком и исполнителем (проектной организацией), что выражается, в основном, в несвоевременной оплате выполненных работ.

Еще одна серьезнейшая проблема – отсутствие полного пакета действующих национальных нормативных документов. Сегодня на территории Грузии строительство ведется чуть ли не со всеми нормами всех известных в мире стран. Может быть, для инвесторов это и удобно, но для проектировщиков, строителей и экспер-

тов создаются определенные проблемы. Не зря говорили древние – переходный период самый сложный.

#### **МИТЯНИН С.А.**

В Беларуси возникла практика конкурсов на значимые объекты, на которые принципиально не приглашаются белорусские же специалисты. Такая дискриминация отечественных проектировщиков, которая становится нормой, абсолютно неприемлема.

#### **ЧЕТИ А.Г.**

Я считаю проблемой нашего времени отклонения от проектной документации при выполнении строительных работ.

#### **БЕЛОУСОВ С.В.**

Вступление в силу закона о СРО отразилось на деятельности нашей организации крайне отрицательно. Это касается и материальной составляющей: компенсационные фонды, взносы и прочие затраты противоречат декларированным лозунгам о поддержке малого и среднего бизнеса.

Полная неразбериха с нормативной составляющей имеет более «долгосрочные перспективы» и полностью проявится по мере того, как будет сходить на «нет» классическая школа проектирования. По моему мнению, закон о СРО позитивно сработал на банковский бизнес, но отрицательно – на проектные и строительные фирмы.

#### **БОРИСОВ Н.М.**

Закон о СРО не оставил нам другого пути, кроме вступления в саморегулируемую организацию. На мой взгляд, это повысило ответственность нашей организации перед остальными участниками рынка, а система выдачи и изъятия допусков позволяет всем организациям держать высокую планку качества производства работ.

### **ЕСТЬ ЛИ ОТЛИЧИЕ РАБОТЫ ПРОЕКТИРОВЩИКОВ РОССИИ, СТРАН СНГ И ЗАПАДНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ?**

#### **ГИГИНЕЙШВИЛИ Д.**

Запад постоянно опережает нас не только в методах проектирования, но и в создании новой тектоники для зданий и сооружений. Система их работы более совершенна. Им доступны современные программные системы, хотя надо отметить, что и у нас по интеллектуализации компьютерных технологий моделирования и теории расчета зданий и сооружений сделано многое. Взять, к примеру, программу «ЛИРА», созданную украинскими специалистами и успешно применяемую во всем мире.

#### **ЧЕТИ А.Г.**

Более обширные и доступные нормативные базы, а также новое компьютерное обеспечение и техническое оборудование позволяют западным специалистам вы-

полнять проектные работы качественно и быстро.

#### **МИТЯНИН С.А.**

Большим преимуществом проектировщика на Западе является то, что он ни цента не получает от поставщика и подрядчика, поэтому независим априори и находится на стороне клиента (в отечественном бизнесе все наоборот). Клиент поручает вести тендер среди поставщиков и подрядчиков проектировщику, как самому сведущему в проекте. Очень часто заказчики поручают проектировщику финансовый и технический контроль строительства.

Стройплощадку с целью авторского надзора проектировщики посещают и в Беларуси, но важнее, что на Западе они ведут и финансовый контроль. Все отчеты о проделанных работах и их стоимости контролируются проектировщиком.

#### **РУСТАМБЕКОВ С.И.**

За рубежом другая методика проектирования, иная нормативная база. У них стоимость проектных работ может доходить до 25% стоимости строительства, в то время как в Казахстане составляет не более 3-4%. Кроме того, там, как правило, имеет место специализация проектных организаций: кто-то занимается чисто архитектурными решениями, кто-то разрабатывает только конструкции или инженерное оборудование и т.д.

На Западе довольно сложно получить лицензию на проектирование, требуется пройти жесткие тесты на знание нормативов и законов, и получить там лицензию платным тестированием с шестого захода вполне нормально. У нас же эта процедура упрощена, достаточно оформить соответствующие документы или кулуарно договориться.

#### **БОРИСОВ Н.М.**

Мы выполняем подробные проекты, детально описывая все узлы и материалы, тогда как на Западе на это не обращают внимания.

#### **БЕЛОУСОВ С.В.**

Там другие требования к конечному продукту и иной уровень заработной платы проектировщика.

### **ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ О ПРИГЛАШЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ПРОЕКТНЫХ КОМПАНИЙ ДЛЯ РАБОТЫ НАД ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРОЕКТАМИ?**

#### **БЕЛОУСОВ С.В.**

На мой взгляд, это негосударственный подход, который ведет к уничтожению отечественных фирм. Кроме того, учитывая уровень заработной платы иностранных специалистов, это еще и солидное увеличение затрат, и необходимость адаптации полученного проектного продукта.

#### **БОРИСОВ Н.М.**

Я считаю наш состав проектировщиков грамотным и

хорошо подготовленным для выполнения самых ответственных узлов, поэтому выступаю против приглашения западных специалистов. Однако в плане обмена опытом такие контакты приветствуются.

#### **ГИГИНЕЙШВИЛИ Д.**

Приглашенных специалистов необходимо отбирать на конкурсной основе, и одним из главных требований должно быть знание местных условий и материалов.

#### **РУСТАМБЕКОВ С.И.**

Имея достаточно большой опыт работы с иностранными компаниями, я бы не советовал прибегать к их помощи по следующим соображениям: они не владеют нашей нормативной базой, состоящей более чем из 2000 документов, и привыкли работать совершенно в других условиях, где нет госэкспертизы и большого числа всевозможных согласований.

#### **МИТЯНИН С.А.**

Важна защита от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний. Едва ли найдутся противники обмена опытом с зарубежными коллегами, но играть на нашем рынке надо по нашим правилам.

### **ИНОГДА В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТА ПРИГЛАШАЮТСЯ НЕДОСТАТОЧНО КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ. В ЧЕМ ОПАСНОСТЬ ТАКОГО ПОДХОДА?**

#### **БОРИСОВ Н.М.**

Могут быть сорваны сроки сдачи объекта из-за необходимости внесения изменений в проект.

#### **РУСТАМБЕКОВ С.И.**

Недостаток квалификации влечет принятие необоснованных или нерациональных решений, а зачастую и грубых ошибок в проекте. В первом случае результатом станет значительное удорожание стоимости строительства. Во втором – риску подвергается нормальное функционирование здания, его инженерных систем, а также создается угроза безопасности находящихся в нем людей, возможны большие материальные потери при разрушении.

#### **МИТЯНИН С.А.**

Брак, допущенный на каждом этапе проектирования, строительства и эксплуатации, суммируется в общем состоянии здания или сооружения, выражаясь в дефектах отдельных конструкций. Для выявления ошибок проектов требуется перекрестная проверка в подразделениях проектной организации, ведомственной экспертизы проектов. Необходимо изучение проектно-сметной документации заказчиком и подрядчиком.

#### **ГИГИНЕЙШВИЛИ Д.**

Некачественная проектная документация часто при-

водит к перерасходу средств, предназначенных для строительства, а впоследствии может привести к аварии.

### **КОСНУЛАСЬ ЛИ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОБЛЕМА СОКРАЩЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ЧТО ПОМОГАЕТ ВЫЖИТЬ В ТРУДНЫЙ ПЕРИОД?**

#### **БЕЛОУСОВ С.В.**

Сокращение инвестиций – проблема всей страны, следовательно, и наших заказчиков, и нашей организации. Помогает высокий уровень профессионализма, хорошая репутация и грамотное руководство.

#### **БОРИСОВ Н.М.**

Мы всегда участвовали, в основном, в государственных тендерах, поэтому сокращение частных инвестиций нас не коснулось. Удержаться на плаву помогает выполнение всех видов работ, даже непрофильных.

#### **РУСТАМБЕКОВ С.И.**

Объем работ сократился у нас почти вдвое. Это связано с общим уменьшением объемов строительства, но, прежде всего, сократили инвестиции негосударственные организации и физические лица. В сложный период помогает наработанный имидж и давние связи с заказчиками.

#### **МИТЯНИН С.А.**

Проектные организации впервые за всю историю существования вынуждены работать в условиях ограниченного спроса на их продукцию и жесткой конкурентной борьбы. Новые условия хозяйствования требуют существенной переориентации деятельности. Для выживания необходимо знать и использовать законы рынка, тщательно изучать и анализировать спрос на конкретные виды проектных работ, выявлять потенциальных заказчиков, искать способы более эффективного, чем у конкурентов, удовлетворения потребностей клиентов, быстро адаптировать производственную программу проектного института к меняющейся рыночной конъюнктуре.

#### **ГИГИНЕЙШВИЛИ Д.**

Сокращение строительных работ резко отразилось на количестве заказов, а также на качестве проектных решений. В таких условиях многие квалифицированные специалисты остались без работы, что способствовало их перепрофилированию и даже миграции за рубеж.

### **ЧТО НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРЕСТИЖА ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ?**

#### **ГИГИНЕЙШВИЛИ Д.**

Повышает престиж выпуск хороших проектов. Красивые и в то же время надежные здания и сооружения создаются не только деньгами инвесторов, здесь главное – талант и знания, творческий замысел авторов проекта.



**БЕЛОУСОВ С.В.**

Выполняя взятые на себя обязательства, используя новые технологии и материалы, энергосберегающее оборудование проектная организация укрепляет свой имидж. Обязательным условием является также сохранение старых и подготовка новых кадров.

**МИТЯНИН С.А.**

Могу назвать несколько направлений, которые нужно развивать. Создание службы маркетинга: если она будет курироваться научным подразделением, то сможет приносить большую пользу, чем обычно. Эта служба должна осуществлять поиск заказов на профессиональной основе, т.е. создавать качественную, высокоэффективную рекламу организации; постоянно проводить мониторинг рынка, демографии, градостроительной ситуации и других факторов.

Полезно рассмотреть, какие работы для нужд проектирования внутри данного института могло бы осуществлять его же научное отделение, будь то расчеты, обследования, архитектурные проработки, консультации и независимая экспертиза как объектов, так и проектов; составление техусловий на проекты уникальных зданий. Наверняка, многие из этих работ заказываются посторонним организациям, а в результате теряются не

только деньги, но и престиж.

Так как наука не может быть абсолютно окупаемой, нужны темы, которые были бы полезны организации в перспективе и оплачивались с учетом будущего эффекта. В качестве приблизительной тематики таких работ можно назвать типологию высотных зданий, технологию высотного строительства, новые возможности подземного строительства, реконструкцию и т.д.

На основе выполнения таких работ можно организовать участие научных сотрудников в международных Интернет-конференциях по наиболее актуальным вопросам, рассылать подготовленные материалы по престижным порталам. Организованные публикации имели бы весьма значительный эффект.

Престижным было бы и создание учебного центра, необходимого для ведения курсов повышения квалификации, сертификации специалистов. На его базе можно проводить также семинары, подготовленные другими организациями.

**РУСТАМБЕКОВ С.И.**

Нужно постоянно повышать свою квалификацию, следить за всеми новинками и никогда никому не давать повода думать, что вы в чем-то уступаете другим!



Коллектив ООО «Спектор»,  
официального дилера  
ГК «Пенетрон-Россия»,  
от всей души поздравляет своего  
руководителя  
Дробышева Юрия Алексеевича  
с днем рождения!

# Поздравляем!

*Дорогой Юрий Алексеевич!*  
В этот замечательный день хотим поздравить Вашему бизнесу процветания! Пусть работа приносит не только материальное благополучие, но и удовольствие!

Под Вашим руководством компания «Спектор» уже много лет успешно работает в сфере гидроизоляции железобетонных конструкций, решая самые сложные задачи. Индивидуальный подход к каждому объекту и гарантия качества выполнения работ давно стали визитной карточкой ООО «Спектор».

Пусть впереди у нас будет еще больше новых объектов и благодарных клиентов!

Мы рады работать под Вашим руководством!

# БИЗНЕС С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ

У ГК «Пенетрон-Россия» скоро юбилей. О компании написано много. О том, как она появилась на свет, как завоевывала место на рынке. На этот раз мы решили лучше рассмотреть ее лицо. Итак, представляем вам человека, которого вы и так хорошо знаете, – президента холдинга «Пенетрон-Россия» Игоря Черногорова.

– Игорь Алексеевич, чем Вы занимались до нашего разговора и что планируете делать после?

– Звоню постоянно и отвечаю на звонки. Сейчас вот решаю вопрос по поводу предоставления кредита для сочинского дилера. Только что провел совещание по следующей конференции. Уже начинаем готовить сувенирку. Общался сегодня с нашими партнерами по прошедшей дилерской конференции. Обсудили перспективы сотрудничества.

А после этого разговора – согласование рассылки депутатам Госдумы, надо с организаторами Иннопрома связаться, обсудить кое-что, потом встречи у меня. Ну и, кстати, (на лице Игоря Алексеевича появляется улыбка) надо будет посмотреть фильм про великого хоккейного тренера Анатолия Тарасова, который ты мне скачал. Довгань его рекомендует.

– Пожалуй, впервые я увидел Вас на собрании одного некоммерческого партнерства.

– Да, так и было...

– Человек в яркой одежде, с длинными волосами. Да еще и постоянно с пачкой «Сухого закона». Как появилась идея столь яркого имиджа? Для чего? Не мешает ли это, ведь тяжело быть в центре внимания?

– Бизнес – это общение, это деловые контакты, это встречи и тусовки. Я думал о том, как выделиться из серой массы, как привлечь внимание, как быстро и эффективно построить отношения с партнерами. Ответ оказался простым: надо говорить что-то яркое и необычное. Но не всегда есть возможность что-то сказать. Более того, надо еще сделать так, чтобы тебе дали возможность высказаться: предоставили слово, пригласили к разговору и т.д. Здесь на помощь приходит яркий внешний вид: хорошая и нестандартная одежда, запоминающаяся внешность (раньше были длинные волосы, теперь – борода).



Так что мой образ сразу привлекал внимание. Все вокруг знали, кто я и чем занимаюсь. И самое главное здесь, конечно, не моя личная узнаваемость. Люди видели меня и думали: «Пенетрон». Журналисты понимали: такого парня можно пригласить в программу или процитировать, ведь он яркий и нестандартный, а зрителям и читателям это нравится. Короче, у меня появилось узнаваемое лицо, благодаря которому я и «Пенетрон», который всегда со мной, попадали в СМИ. Бизнесмены и чиновники охотно встречаются со мной, ведь они про меня что-то слышали, где-то меня видели и – главное – помнят.

А в нашем бизнесе это очень важно. Наверное, если ты продаешь хлеб, не надо объяснять каждому встречному, что это такое и чем хлеб лучше других продуктов. Все и так знают. Мы же предлагаем инновационный продукт, свойства которого у многих в голове не укладываются. Даже специалисты порой бывают в шоке, узнав, что бетон с «Адмиксом» действительно самозалечивается. Словом, мой имидж помогает мне продвигать «Пенетрон».

– А не тяжело быть человеком-брендом?

– Человек-бренд? Человек-бренд... Интересно. Никогда не думал об этом. Нет, не тяжело. Я вообще не напрягаюсь по этому поводу.

– Вас все знают как достаточно простого в общении человека. Это маска или Вы реально такой? Свой парень?

– В принципе, да. Иногда, конечно, его берет свое...

но жена быстро сбивает нимб. Знаешь, очень важно, чтобы рядом были люди, которые опускают тебя на землю. Говорят правду в лицо.

Каждому неприятно, когда его критикуют. Но надо прислушиваться. Иначе быстро потеряешь чувство реальности. Мне не сложно прислушиваться к другим и учиться. Причем у всех, кто знает и умеет что-то лучше, чем я. Прислушиваюсь и к своим сотрудникам. Даже к детям. Помните: лучший способ понять, хорошо ли написан рекламный текст, – показать его ребенку. Если ребенок поймет, значит все сделано правильно. И, конечно же, я постоянно учусь у тех, кто добился в жизни успеха. У тех, кто построил мощный бизнес.

**– Если бы не Пенетрон, то чем бы Вы занимались? Представляете себя в роли наемного сотрудника?**

– Был бы предпринимателем. Нисколько не сомневаюсь в этом. Потому что с первого класса был предпринимателем. Конечно, если б жил в Северной Корее... Да и там, пожалуй, что-нибудь бы предпринимал. Рацпредложения бы вносил и внедрял. А если серьезно, в любом случае я стремился бы создать масштабный бизнес и отдавал бы ему все силы. По-другому нельзя. Я ведь и сейчас хватаюсь за разные проекты. Постоянно в голову лезут идеи того или иного бизнеса. Приходится бить себя по рукам. Как ребенку, говорю себе: нельзя! Нельзя распыляться – так ничего не достигнешь. Результат будет, только если бить в одну точку. Пенетрон сегодня – дело моей жизни. Но как предприниматель я не могу не думать о других проектах, не могу временами не поиграть в какой-то совсем другой бизнес. Мне все интересно! Интересен любой созидательный труд.

**– Что, по-Вашему, удалось сделать Группе Компаний «Пенетрон-Россия»? Что достигнуто?**

– Когда-то – теперь об этом можно говорить, как о временах, когда по земле ходили мамонты, – так вот, когда-то нас было всего трое. В провинциальном российском городе. У нас же все, что не Москва и Питер, то глубокая, как бы это сказать, провинция. И с тех пор мы выросли! Мы не просто победили всех прочих дилеров и получили эксклюзивные права, но построили второй в мире завод по производству Пенетрона в нашем Екатеринбурге. Создали замечательную команду. И это не история Золушки, все это мы сделали своими руками, своим трудом!

Сегодня крупнейшие мировые марки, такие, как «Керхер» и «Хилти» считают за честь быть спонсорами наших дилерских конференций. Это же о чем-то говорит?!

Сегодня есть настоящая идеология Пенетрон, есть сплоченное сообщество, которое делает одно дело. И знаете, что помогло? То, что мы занимаемся созиданием. У нас не алкогольный бизнес, мы не продаем сигареты, не обслуживаем игровые автоматы, мы делаем мир безопаснее. Это же счастье: знать, что твоя работа приносит пользу.

**– А что не удалось?**

– Ну, я планировал к 2007 году достичь того уровня, на который мы вышли сейчас. Так что немножечко задержались. А вообще, не бывает никакого «не удалось».

У нас – не бывает.

**– Как вы представляете себя и Ваш бизнес через 20 лет?**

– Через 7 лет планирую занять 20 % рынка гидроизоляции. Всего рынка. Там сейчас процентов 70 рулонка, 20 – герметики, проникающая – наверное, 1 %. Это ненормально. XXI век на дворе! И мы изменим эту ситуацию и всколыхнем рынок. Понятно, что для этого нужны новые мощности, новые заводы, возможно, в Москве, где-то в странах ближнего зарубежья. И распространение продукции в Европе.

**– А на 20 лет вперед не заглядываете?**

– Знаете, настоящему предпринимателю неинтересен рост бизнеса на 2-3% в год. Надо, чтобы было 100-200%! Тогда имеет смысл работать. Остальное – для наемных менеджеров. Думаю, что на 20 лет нам хватит работы. Чтобы было не скучно. А потом мы окажемся в золотом болоте. Офис как у Газпрома, заводы и представительства по всему восточному полушарию. Естественно, что мы 1-2-е в мире. И рост – те самые 1-2%. А весь совет директоров будет обсуждать, что делать с этими жалкими процентами. Но это уже неинтересно. Это не для предпринимателей...

**– Вас не напрягает заниматься бизнесом в России? Никогда не хотелось уехать отсюда? Устроить бизнес за границей?**

– У нас суперстрана для бизнеса. Рынок пустой и никакой конкуренции! И куча денег! Так что берешь любой бизнес – европейский или американский, – копируешь его и получаешь прибыль. Это же мечта! Я отсюда никуда не уеду. Не дождетесь!

**– У Вас семья. Причем она постоянно растет. У Вас бизнес. Иногда мы не знаем, в какой точке мира Вы в данный момент находитесь. В машине Вы слушаете программы Тинькова, теперь еще вот Довганя. Я постоянно заказываю Вам книги. Когда и как все успеваете?**

– А я не успеваю. Но очень хочется успеть. Интересно же.

**– А не бывает такого, что хочется полежать на диване?**

– Конечно, хочется. Но времени жалко. Хочется все успеть! Хочется и здесь с людьми повстречаться, и туда успеть. И книжки все интересные прочитать. Разве что в самолете сейчас отсыпаюсь. Раньше и там читал. А теперь сажусь в кресло и засыпаю. А потом опять – встречи, совещания, бумаги, книги... Жизнь!

**Беседовал  
руководитель проектов ГК «Пенетрон-Россия»  
Евгений Каблуков**

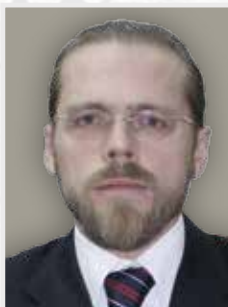
P.S. Это интервью можно читать по-разному. Можно рассматривать его как портрет Игоря Черногорова. Но мне будет приятно, если за словами Игоря Алексеевича вы увидите саму Группу Компаний, увидите, как работает этот бизнес, сколько заботы он требует и какую дает отдачу.



# ЧТО ПОМОГАЕТ ВАМ

НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО СВОЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ ЧЕЛОВЕК ЧТО-ТО ВЫБИРАЕТ: УЧЕБУ, РАБОТУ, СПУТНИКА ЖИЗНИ, ЦЕЛЬ И СПОСОБ СОБСТВЕННОГО БЫТИЯ В ОКРУЖАЮЩЕЙ ЕГО СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ. ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ НОРМЫ ПОВЕДЕНИЯ, УСЛОВИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СОБОЙ И ОБЩЕСТВОМ. ЭТО НЕЛЕГКО. ВРЕМЕНА МЕНЯЮТСЯ, А ПРОБЛЕМА ОСТАЕТСЯ. ЧТО ПОМОГАЕТ ДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР?

**Игорь ЧЕРНОГОЛОВ,**  
президент  
ГК «Пенетрон-Россия»



Когда нужно сделать выбор и возникают сомнения, я всегда вспоминаю фразу: «Делай, что должен, и будь что будет». Все сразу встает на свои места. Помнишь о главном и начинаешь действовать. Помогает всегда. Советую всем.

**Владимир БОРОВСКИЙ,**  
исполнительный директор Союза  
проектных организаций Свердловской  
области



сделать выбор помогают данные о качестве от независимых экспертов по объектам применения, сведения о ценах и их динамике за прошлый год, а также условия будущей эксплуатации. На основании этого формируется собственное мнение.

Все зависит от того, что предстоит выбирать. Например, если речь идет о строительных материалах, то

**Валентин СОКОЛОВСКИЙ,**  
начальник организационного управления  
Министерства международных  
и внешнеэкономических связей  
Свердловской области



Как правило, выбор делается для достижения каких-то целей. Ясное понимание самой цели помогает выбрать необходимое. А когда речь идет о качестве выбираемого, то здесь вступает в силу знание предмета, пригодятся и совет, и реклама.

**Алексей СИДОРОВ,**  
директор издательского дома «Медиа-круг»



двумя-тремя – если не уверен. В том случае, когда вопрос сугубо личный и мнение постороннего неуместно, стараюсь «поймать» свои собственные ощущения от принятия того или иного решения. Выбор за тем вариантом, ощущение от которого более благоприятно.

Все зависит от вопроса, по которому требуется принять решение. Если не хватает моего уровня компетенции, я консультируюсь со специалистом в данной области: с одним, если я уверен в его профессионализме;

**Ярослав САВИН,**  
руководитель Центра структурирования бизнеса и  
налоговой безопасности



Этому я научился, изучая историю и традиции народов Ближнего Востока. По сравнению с излишним рационализмом западной философии и уклона в интуицию, свойственный народам Японии, Индии, мне ближе их спокойный здравый смысл.

Делая выбор, я принимаю во внимание чужое мнение, могу посмотреть рекламу и многократно ее перепроверить, могу, как говорится, «послушать звезды». Собрав все это, стараюсь подойти к выбору и эмоционально, и рационально, но всегда – спокойно.

# М ДЕЛАТЬ ВЫБОР?

**Богдан КУЛЬЧИЦКИЙ,**  
главный редактор журнала  
«Деловой квартал — Екатеринбург»



Если есть выбор, значит, все варианты примерно одинаковы. Невозможно узнать, правильно ли сделан выбор – когда решение будет принято, придется действовать в соответствии с ним. Главное, не заниматься при этом самодедством.

С другой стороны, человек всегда ищет выгоду. Именно поэтому мы в муках выбираем самый лучший вариант и всегда сомневаемся – а вдруг здесь мы что-то упустили или получили меньше, чем могли. Когда есть возможность просчитать последствия принятого решения на несколько ходов вперед, появляется шанс сделать стратегический выбор.

**Алексей ПОДОЛЯКО,**  
исполнительный директор НП «Альянс»



Выбор есть всегда. Как ни странно, многие этого не замечают, хотя очень важно вовремя увидеть, что есть разные варианты развития событий. Если речь идет о бизнес-решениях, то, как правило, я полагаюсь на анализ ситуации, взвешиваю «плюсы» и «минусы», просчитываю все последствия от того или иного шага. Словом, действую весьма прагматично. Если же решение касается человеческих отношений, полагаюсь на интуицию, знание людей, жизненный опыт. Человека нельзя отсканировать и проанализировать за несколько секунд, ведь это целый мир. Поэтому смотришь в глаза, общаешься и понимаешь, что с ним делать — дружить или воевать. Обычно срабатывает.



**Алена ЧЕРНОГОЛОВА,**  
директор по работе с персоналом ГК «Пенетрон-Россия»

«Что скажут люди? Что обо мне подумают?» – многие задают себе такие вопросы, делая тот или иной выбор. Некоторые даже не сопротивляются, когда по ним «топчутся» другие своими неопровержимыми взглядами на жизнь, и соглашаются с тем, с чем сами не согласны, лишь бы не подвергаться осуждению и критике.

Конечно, не все зависимы от чужого мнения, но большинство из нас привыкли сверять свои поступки и действия с оценками других людей. У всех нас разные предпочтения и вкусы, отношение к тем или иным событиям. Следовательно – угодить всем просто нереально! Но и полное игнорирование окружающих – не всегда признак независимого и уверенного в себе человека. В некоторых ситуациях необходимо учитывать мнение людей, на которых непосредственно скажется наш выбор.

В тех случаях, когда для принятия решения не хватает собственных знаний, имеет смысл обратиться за помощью к компетентным людям, например, в выборе гидроизоляции при строительстве загородного дома.

Кто же поможет человеку сделать выбор? Конечно, консультант, менеджер, технолог – любой представитель компании, который должен иметь уровень профессионального эксперта либо просто быть квалифицированным специалистом в интересующей клиента области. Безупречные коммуникативные навыки, грамотная речь, владение навыками выстраивания долгосрочных отношений с клиентами, знание материалов и работа с ними – вот далеко не полный перечень качеств, которыми должно обладать «лицо фирмы». Покупатель отдаст предпочтение работе с продавцом, с которым не скучно. Он должен восприниматься клиентами не как сотрудник, который «рассказывает про материалы и проводит расчеты», а как «приятный, знающий собеседник». Проявить себя экспертом и знатоком товара, уметь увлечь покупателя его презентацией – важнейшие качества продавца. От уровня полученной информации зависит создание и поддержка положительного имиджа компании и, как следствие, приобретение доверия клиентов. Если к выше перечисленному добавить максимальную информационную доступность и открытость для клиентов, гарантию и обеспечение безопасности сделок – выбор покупателя будет на Вашей стороне.



# ОПЫТ – САМОЕ ЦЕННОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ

НИЧТО НЕ ПРЕДВЕЩАЛО ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН. В СЕРЕДИНЕ 80-Х АНТОН АГЕЕНКО ОКОНЧИЛ ШКОЛУ И ПОСТУПИЛ В ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, МЕЧТАЯ СТАТЬ ГИДРОЛОГОМ. КОГДА СТУДЕНЧЕСКИЕ ГОДЫ ОСТАЛИСЬ ПОЗАДИ, ДИПЛОМИРОВАННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ НАЧАЛ РАБОТУ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ИНСТИТУТЕ «ИРКУТСКВОДМЕЛИОРАЦИЯ». ВОЗМОЖНО, ОН ПРОРАБОТАЛ БЫ ТАМ ВСЮ ЖИЗНЬ, НО РАЗВАЛ СОВЕТСКОГО СОЮЗА ЗАСТАВИЛ ВСЕ НАЧИНАТЬ ЗАНОВО.

Были испробованы разные способы заработка, чтобы содержать семью: Агеенко пытался заняться коммерцией, потом несколько лет работал в строительной компании. «Не могу сказать, что это дело мне нравилось. Но работа приносила деньги. Тогда это было важнее», – вспоминает Антон.

А потом состоялось знакомство с Игорем Черноголовом, и началась новая эра в жизни Антона Агеенко. Материалы системы Пенетрон, привезенные с дилерской конференции в Екатеринбурге, показали интересными и перспективными. Общение с дилерами тоже не прошло даром. Было принято решение заняться проникающей гидроизоляцией.

## ХВАТИТ РАБОТАТЬ ПО СТАРИНКЕ

Начинать новое дело всегда нелегко, но продвигать инновационные продукты и технологии особенно сложно, потому что приходится бороться с косностью мышления, которая так свойственна людям. Однако, по словам Антона, все меняется в лучшую сторону: «И объем продаж вырос, и условия жизни стали лучше, уверенности и стойкости прибавилось, а умнее-то насколько стали! Ведь учиться приходилось в процессе работы. Опыт – самое ценное, что мы приобрели».

Сегодня А. Агеенко по-прежнему единственный дилер в Иркутской области. «Здесь не такой емкий рынок. Возможно, в центральных регионах более продвинутые строители, а наши все еще любят мазать битумом, работать по старинке, – рассказывает Антон. – С другой стороны, те организации, которые хотя бы раз использовали Пенетрон, применяют его потом постоянно. Немало у нас и частных покупателей. Они, как правило, обращаются в

компанию по рекомендации друзей, соседей, строителей. Кроме того, сейчас Пенетрон знают проектировщики и закладывают его в проекты».

Большим достижением Агеенко считает работы, выполненные на муниципальных очистных сооружениях г. Байкальска: «Это важно не только в связи со значительностью объема работ, но и потому, что именно на этом объекте наглядно продемонстрировано превосходство наших материалов, что, в свою очередь, заставило поверить в Пенетрон многих серьезных производителей строительных работ».

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ

Увеличение доли Пенетрона на местном рынке гидроизоляции – основная задача, которую ставит сегодня перед собой Антон Агеенко. А вот программа-минимум, по его мнению, – вытеснение битума как гидроизоляционного материала со строительного рынка, несмотря на то, что отказ от него происходит медленно. Для эффективного продвижения Пенетрона обязательно нужно участвовать в специализированных выставках, уверен Антон: «После «Строительной недели», которая проходит в мае, люди обращаются к нам и через год, и через два».

Агеенко нравится работать в составе холдинга – интересно бывать на дилерских конференциях, узнавать что-то новое на тренингах, обсуждать за «круглым столом» технические вопросы. И, конечно, конференции – это неформальное общение, встреча со старыми друзьями.

«Если бы сейчас нужно было начинать бизнес заново, я бы снова выбрал Пенетрон, – уверенно говорит Антон. – Это прекрасный материал, мы видим, как он работает. К тому же, политика руководства хол-

А. Агеенко с дочкой: на ледяных волнах



динга по отношению к дилерам позволяет нам работать и зарабатывать».

### ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ?

Коллектив в иркутской компании небольшой, но надежный. Здесь нет случайных людей – такого принципа придерживается Агеенко. Главными критериями в подборе персонала компании являются честность и порядочность будущих сотрудников, потому что всему остальному, по мнению Антона, человека можно научить.

В руководстве коллективом Агеенко придерживается демократичного стиля, практикуя в компании принятие коллегиальных решений.

Судя по тому, что текучки кадров в компании нет, работать с Агеенко легко. Хорошим отношениям в коллективе не мешает ни разный возраст сотрудников, ни личные вкусы и предпочтения каждого.

### МОЙ ДОМ – МОЯ КРЕПОСТЬ

«В какой-то момент я понял: как ни важна для меня работа, теперь она – инструмент для того, чтобы была семья. Мужчины, как правило, приходят к этой мысли позже, чем женщины», – говорит Антон. Сейчас он придерживается такого принципа: «Моя семья – моя крепость, это первично. Все остальное – вторично». С женой они вместе работают, вместе отдыхают: «Последние три года в отпуск ездим в Монголию – исколесили с женой и дочкой всю восточную и центральную части страны, включая пустыню Гоби, были на кладбище динозавров. Этим летом планируем поехать туда во время новых раскопок, которые будут проводить канадские и монгольские палеонтологи, – наша семилетняя дочь очень увлечена динозаврами. Зимой по выходным катаемся на лыжах, путешествуем на снегоходе, любим всей семьей поехать по области с познавательными-краеведческими целями. Еще у нас есть немецкая овчарка по кличке Баргут (так называется одно из монгольских племен) и прилудный черный кот, которого мы зовем Геней. Они почти ровесники и прекрасно ладят друг с другом».

Вот так живет и работает Антон Агеенко: любит семью и свое дело, книги (правда, сейчас времени хватает, в основном, на специальную литературу), путешествия.

Тем, кто лишь собирается начать свое дело, Антон советует не гнаться за сиюминутной прибылью, а работать на будущее и собственный авторитет.

Татьяна СЛОБОДЯНИК



### АНТОН АГЕЕНКО

Родился в 1968 году в г. Иркутске

#### Образование:

Иркутский государственный университет, географический факультет, специальность «Гидрология суши»

#### Карьера:

1991-1992 - инженер-гидролог НИИ «Иркутскводмелиорация»  
 1992-1995 – предпринимательство в сфере торговли  
 1995-2002 - снабженец строительной компании ООО «Востсибстрой»  
 2002 - по настоящее время - дилер ГК «Пенетрон-Россия»

#### Семья:

Жена, дочь, сын

#### Домашние животные:

Немецкая овчарка Баргут, кот Гена

#### Значимые объекты:

- очистные сооружения г. Байкальска
- ОАО «Саянскимпласт»
- Ангарский пивзавод
- мост через Ангару
- Иркутский алюминиевый завод
- МУП «Ангарский водоканал»



# ПЕНЕТРОН В КАЗАХСТАНЕ

**РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ГОСУДАРСТВ МИРА ПО ПЛОЩАДИ ТЕРРИТОРИИ, ПРЕВЫШАЮЩЕЙ 2,7 МЛН. КВАДРАТНЫХ КИЛОМЕТРОВ. В КАЗАХСТАНЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ БОЛЬШИХ И МАЛЫХ РЕК, А ТАКЖЕ МНОЖЕСТВО ОЗЕР.**

По экспертным оценкам, около 80% территории страны считаются потенциально подтопляемыми в связи с подъемом уровня грунтовых вод в верхние слои грунта и даже с выходом на поверхность.

При неглубоком залегании грунтовых вод подтопление происходит обычно на застроенных территориях. Когда подземный поток встречает на своем пути препятствие в виде фундаментных частей зданий, уровень грунтовых вод постепенно поднимается. При интенсивной застройке процесс подтопления в значительной степени ускоряется.

По словам заслуженного архитектора Казахстана Серика Рустамбекова, в г. Астана, например, практически 75% застроенной территории находится в подтопляемой зоне. В отдельных местах грунтовые воды расположены на глубине 0,5 м от поверхности.

В городах проблема усугубляется также авариями вследствие изношенности коммуникационных сетей, которые приводят к многочисленным утечкам из канализационных стоков. Беспрепятственному поверхностному стоку воды часто мешает засоренность арыков и кюветов.

Другую опасность создают паводковые воды протекающих по Казахстану рек, нередко приводящие к затоплению территорий населенных пунктов. Некоторые реки, несмотря на их маловодность, в период снеготаяния

выходят из берегов, заливая все прилегающие площади. Это относится, в частности, к рекам Ишим и Нура.

Вышеназванные проблемы создают сложности при прокладке инженерных сетей, устройстве заглубленных фундаментов зданий и сооружений. Так как постоянное воздействие воды на основание фундаментов может привести к катастрофическим последствиям, принимаются различные меры для решения существующих проблем, в частности, проводятся работы по водопонижению, откачке грунтовых вод при строительстве.

Наряду с интенсивной застройкой городов, в Республике Казахстан активно развиваются различные отрасли промышленности. Во всех этих сферах устройство гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций зданий требует повышенного внимания.

В последние годы все более широкое применение в Казахстане находят материалы системы Пенетрон, обеспечивающие конструкциям 100-% водонепроницаемость. Уникальные возможности проникающей гидроизоляции по заслугам оценили строители при возведении объектов различного назначения. На многих предприятиях страны материалы системы Пенетрон используются при проведении ремонтно-восстановительных работ. Все чаще к проникающей гидроизоляции обращаются проектировщики.





По словам **Г.А. Палагиной, директора ТОО «Востокмассивпроект»**, с материалами Пенетрон компания познакомилась в 2008 году при строительстве многофункционального комплекса «Император» в г. Усть-Каменогорск. «В тот год уровень грунтовых вод был выше прогнозируемого, и вода могла попасть в подземный этаж, что было

недопустимо, – рассказывает Галина Анатольевна. – Применение материалов системы Пенетрон фактически спасло объект от затопления».

С 2008 года «Востокмассивпроект» применяет гидроизоляционную добавку в бетон «Пенетрон Адмикс» при проектировании подземных резервуаров для хранения жидкостей. Это позволяет обеспечить абсолютную герметичность без применения вторичной гидроизоляционной защиты конструкции, которая является очень трудоемкой и требует строгого контроля. В 2009 году «Пенетрон Адмикс» был добавлен в состав бетонного покрытия подземной галереи в гидротехническом сооружении (ГЭС).

«Проникающая гидроизоляция эффективна, проста в применении, не требует больших затрат, имея при этом длительный срок службы. Эти качества материалов системы Пенетрон повышают эффективность и современность наших проектов», – говорит Г.А. Палагина.

На предприятии УК МК ТОО «Казцинк» 60% технологических процессов относятся к пирометаллургическим. Для работы металлургических агрегатов необходима развитая система водяного охлаждения. Кроме того, на комплексе работает бессточная система водооборота, включающая в себя очистные сооружения, насосные, градирни, лотки, резервуары, приемки и прочее. «Так как мы стремимся максимально увеличить срок службы сооружений, вопрос защиты железобетонных конструкций всегда стоял достаточно остро. Добиться этого в должной мере нам удалось с помощью материалов системы Пенетрон, – говорит **Н.Н. Моисеенко, заместитель директора предприятия ТОО «Казцинктех»**. – Кроме того, применение проникающей гидроизоляции позволяет сократить



сроки выполнения строительно-монтажных работ, что весьма существенно, учитывая непрерывность нашего производства. При этом технология производства работ дает возможность выполнять гидроизоляцию при реконструкции объектов, а также в труднодоступных местах».

Вспоминая о своем знакомстве с материалами системы Пенетрон, **директор ТОО «Стена КЗ» А.А. Рыбалко** отмечает: «В 2005 году наша компания выполняла гидроизоляционные работы другим материалом и решила впервые применить Пенетрон. Материал нам очень понравился. Тем более, эта марка давно известна в мире, она хорошо себя зарекомендовала. Люди доверяют Пенетрону и, соответственно, доверяют нам, как производителям работ. Мы ценим его за высокое качество».

Находит свое применение проникающая гидроизоляция и на крупнейшем предприятии горно-металлургического сектора Республики Казахстан АО «АрселорМиттал Темиртау». «С 2010 года в подразделениях предприятия, – рассказывает **начальник цеха ЖБИ-М В.А. Донсков**, – при приготовлении бетонных смесей для монолитного строительства и при производстве сборных железобетонных конструкций, к которым предъявляются требования по водонепроницаемости, используется гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».



Испытания составов бетонных смесей проводились в аккредитованной лаборатории по строительным бетонам и вторичным ресурсам Центра по контролю качества и развития новой продукции ЦЗЛ АО «АрселорМиттал Темиртау».

«Таким образом, применение гидродобавки «Пенетрон Адмикс» позволило создать новый вид бетонной смеси для производства изделий и бетонных работ с увеличением показателей бетона по водонепроницаемости, а также исключить дополнительную гидроизоляцию бетонных поверхностей», – заключает **инженер лаборатории Н.Л. Хицко**.



# МЕТРОПОЛИТЕНУ – ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕКОНСТРУКЦИИ ТАКИХ СЛОЖНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ СООРУЖЕНИЙ, КАК МЕТРОПОЛИТЕН, НЕОБХОДИМО ПРИМЕНЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ГАРАНТОМ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ВАЖНЫХ ОБЪЕКТОВ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДОЛГОГО ВРЕМЕНИ. СПЕЦИФИКА ПОДЗЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ ТРЕБУЕТ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ К ВОПРОСАМ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ. ОТ РАЗРУШИТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВОДЫ БЕТОННЫЕ И ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ НАДЕЖНО ЗАЩИЩАЮТ МАТЕРИАЛЫ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН, ЧТО ДОКАЗАНО ИХ ПРИМЕНЕНИЕМ В МЕТРОПОЛИТЕНАХ ГОРОДОВ РОССИИ, СТРАН СНГ И ВСЕГО МИРА.



В метростроении на территории СНГ материалы системы Пенетрон впервые были использованы в 1994 году для гидроизоляции подземных конструкций метрополитена г. Минска (Республика Беларусь). Для обеспечения водонепроницаемости бетонных поверхностей эксплуатационных помещений станции «Немига» использовались материалы «Пенетрон» и «Пенекрит». В результате была исключена фильтрация воды сквозь толщу бетонных конструкций метрополитена.

Одно из первых применений Пенетрона на объектах Московского метрополитена состоялось при строительстве наклонного эскалаторного тоннеля станции «Марьяна Роща» Люблинской линии. Впервые в истории метростроения строительство наклонного тоннеля велось специально спроектированным проходческим комплексом. Для обеспечения водонепроницаемости этого уникального с инженерной

точки зрения сооружения применялись гидроизоляционные материалы «Пенетрон» и «Пенекрит». Данная технология была одобрена специалистами проектного института «Метрогипротранс» и успешно применена московскими метростроителями.

В Азербайджане проникающая гидроизоляция тоже нашла применение при строительстве и реконструкции метрополитена. После распада Советского Союза строительство тоннельных сооружений станции «Насими» было остановлено из-за отсутствия финансирования и возобновилось лишь спустя 20 лет. Незащищенные железобетонные конструкции, заброшенные на долгий срок, постепенно разрушались, в сводах и стенах тоннеля образовались течи. На отрезке около 400 метров с помощью материалов системы Пенетрон был восстановлен поверхностный слой бетонных конструкций, ликвидированы течи и полностью исключено проникновение воды



сквозь железобетонные конструкции.

Еще на двух станциях Бакинского метро для восстановления гидроизоляции использовались материалы Пенетрон. Была устранена постоянная фильтрация грунтовых вод сквозь трещины потолочной поверхности станции «Азадлыг проспекти» с помощью шовного состава «Пенекрит», гидропрокладки «Пенебар» и проникающего материала «Пенетрон». В ходе реконструкции станции «Ичери Шехер» для устранения постоянных течей в помещении, где размещалось электронное оборудование, использовались материалы «Пенекрит» и «Пенетрон».

В казанском метрополитене проникающая гидроизоляция использована при строительстве станций «Аметьево», «Тукаевская», «Кремлевская», «Суконная слобода».

В Новосибирске гидроизоляционные работы с применением материалов системы Пенетрон были выполнены на станциях метро «Студенческая» и

«Красный проспект». На станции «Золотая нива» материалы системы Пенетрон были успешно использованы для чеканки швов чугунных тубингов, гидроизоляции перекрытий и боковых стен в платформенной части станции. Также там было проведено восстановление конструктивного бетона опорных колон станции, выполнено устройство чернового и бетона верхнего строения пути с гидродобавкой «Пенетрон Адмикс» на участках с тяжелыми гидрогеологическими условиями.

На линиях метрополитенов, еще не запущенных в эксплуатацию, материалы системы Пенетрон также находят свое применение. В Челябинске при устройстве гидроизоляции сводов строящегося участка тоннеля впервые применили технологию Пенетрон при нанесении на торкрет-бетон. Кроме того, с помощью материала «Пенеплаг» были устранены локальные течи. В Омске материалы системы Пенетрон применялись для гидроизоляции свода станции «Библиотека им. Пушкина».



# УСТРОЙСТВО ГЕРМЕТИЗАЦИИ ДЕФОРМАЦИОННЫХ ШВОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ «ПЕНЕБАНД»

## ПРИГОТОВЛЕНИЕ РАСТВОРОВ:

- «Пенетрон» 1 кг/400 мл воды
- «Пенекрит» 1 кг/180 мл воды
- «Скрепа М500 ремонтная»  
1 кг/190 мл воды

## ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ:

- Отбойный молоток
- Углошлифовальная машина  
с алмазным диском
- Щетка с металлическим ворсом
- Емкость из мягкого пластика для  
приготовления раствора
- Зубчатый шпатель
- Кельма
- Мерная емкость

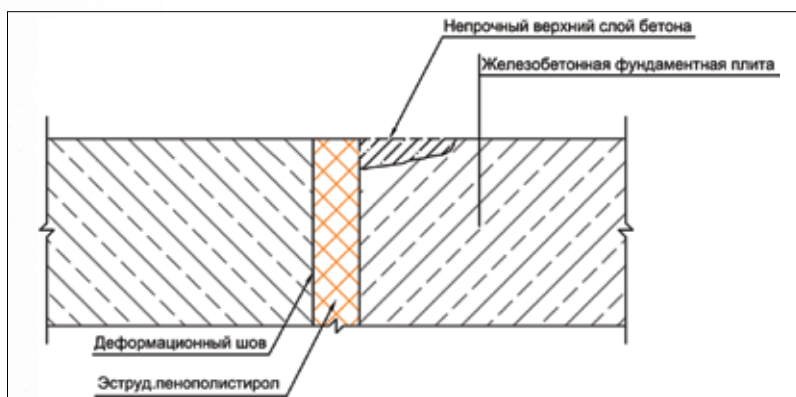
## ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ

### ПРОИЗВОДСТВА РАБОТ:

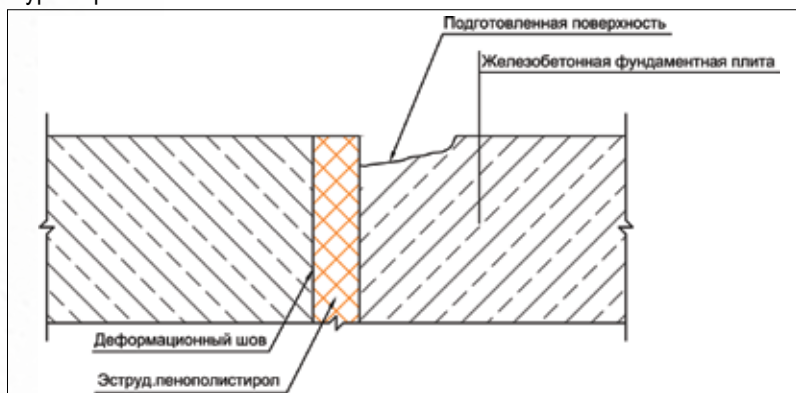
Работы по приготовлению рабочих составов материалов производить в щелочестойких резиновых перчатках, респираторе, защитных очках и резиновых сапогах.

## **I этап: подготовка поверхности**

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

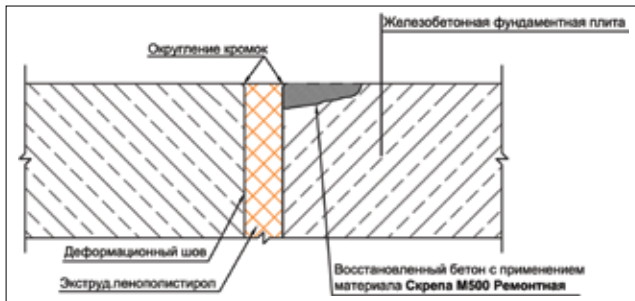


2. Очистить кромки деформационного шва при помощи щетки с металлическим ворсом от пыли, грязи, нефтепродуктов и других материалов, препятствующих проникновению активных химических компонентов материала «Пенетрон» в бетон; при этом бетонная основа должна быть структурно прочной и чистой.

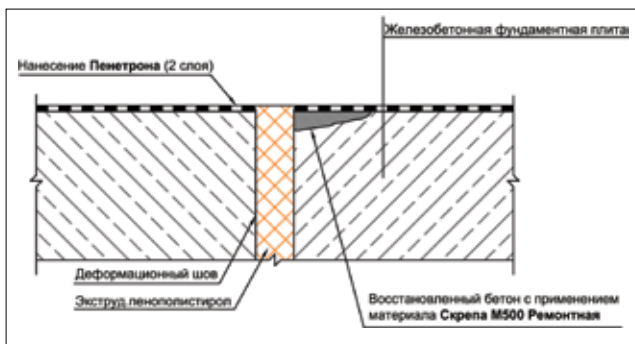


**II этап: подготовка кромок деформационного шва**

1. Тщательно увлажнить поверхностный слой бетона до его полного насыщения, бетон должен быть матово-влажным. Излишки воды удалить.
2. Приготовить раствор материала «Скрепа М500 ремонтная».
3. Восстановить геометрические размеры кромок деформационного шва с применением материала «Скрепа М500 ремонтная»; при этом прямые углы слегка округлить.

**III этап: гидроизоляция бетонной поверхности**

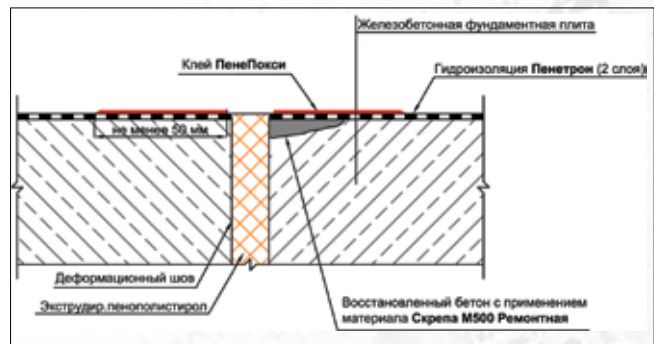
1. Тщательно увлажнить поверхностный слой бетона до его полного насыщения, бетон должен быть матово-влажным. Излишки воды удалить.
2. Приготовить раствор материала «Пенетрон», нанести его в два слоя кистью из синтетического волокна.
3. Первый слой материала «Пенетрон» нанести на влажный бетон (расход материала 600 г/м<sup>2</sup>). Второй слой нанести на свежий, но уже схватившийся первый слой (расход материала 400 г/м<sup>2</sup>).
4. Перед нанесением второго слоя поверхность следует увлажнить.



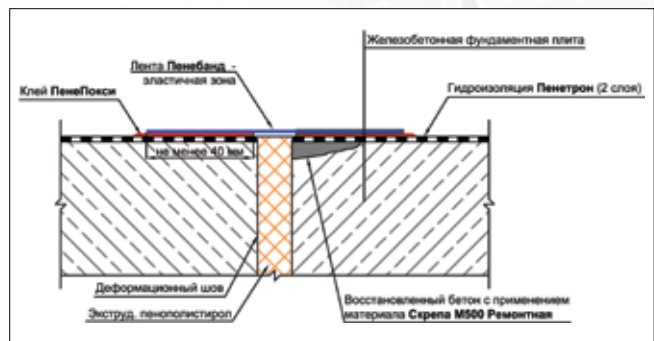
5. Бетонную поверхность, обработанную раствором материала «Пенетрон», следует защищать от механических воздействий и отрицательных температур в течение 3 суток. При этом бетонная поверхность после обработки в течение трех суток должна оставаться влажной, не должно наблюдаться растрескивания и шелушения нанесённого раствора материала. Для увлажнения обработанной бетонной поверхности обычно используются следующие методы: водное распыление, укрытие бетонной поверхности полиэтиленовой пленкой.

**IV этап: герметизация деформационного шва**

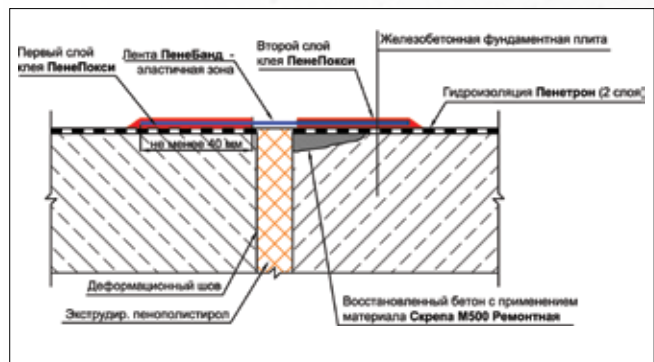
1. После проведения работ по гидроизоляции бетона и последующим уходом за бетонной поверхностью провести работы по герметизации деформационного шва. Обеспылить и обезжирить горизонтальную поверхность кромок шва.
2. Нанести первый слой клея «ПенеПокси» шириной 50 мм и и толщиной 1 мм по обе стороны шва. Для нанесения клея применяется зубчатый шпатель или кельма.



3. Приклеить ленту «ПенеБанд» с помощью пластикового ролика, прижимая её к клеевой основе, избегая появления воздушных пузырей до появления из-под ленты клея.



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



Подготовил Александр СЕМЕНОВ,  
технолог ЗАО «ГК «Пенетрон-Россия»



# ОБРАБОТКА



Фитнес-клуб «Нарру»,  
г. Москва  
Поставка материалов и  
гидроизоляционные работы  
– ООО «БАЗИС-Про»

До начала работ



По окончании работ



# ПЕНЕТРОНОМ



Бизнес-инкубатор,  
г. Киселевск  
(Кемеровская обл.)

Поставка материалов,  
шеф-монтаж и техническое  
сопровождение при  
производстве  
гидроизоляционных работ  
–ООО«Пенетрон-Кузбасс»

До начала работ



По окончании работ





## СТАДИОН ИМ. ГОВАРДА ЛАМЕЙДА

г. УИЛЬЯМСПОРТ, ПЕНСИЛЬВАНИЯ, США

Стадион был построен в 1959 году как тренировочное поле для бейсбола. Однако со временем он стал крупным бейсбольным комплексом вместимостью 40 тысяч человек. Спустя 50 лет со времени постройки это спортивное сооружение подверглось реконструкции. На начальной стадии работ по бетонированию была применена гидроизоляционная добавка в бетон «Пенетрон Адмикс».



## МЕТРОПОЛИТЕН

г. БАКУ, АЗЕРБАЙДЖАН

В ходе реконструкции станции метрополитена «Ичери Шехер» проводились работы по устройству гидроизоляции помещения, в котором размещается все электронное оборудование станции. Применяемая ранее мембранная гидроизоляция не справилась с задачей. Для устранения протечек и восстановления бетонных поверхностей были использованы гидроизоляционные материалы системы Пенетрон.

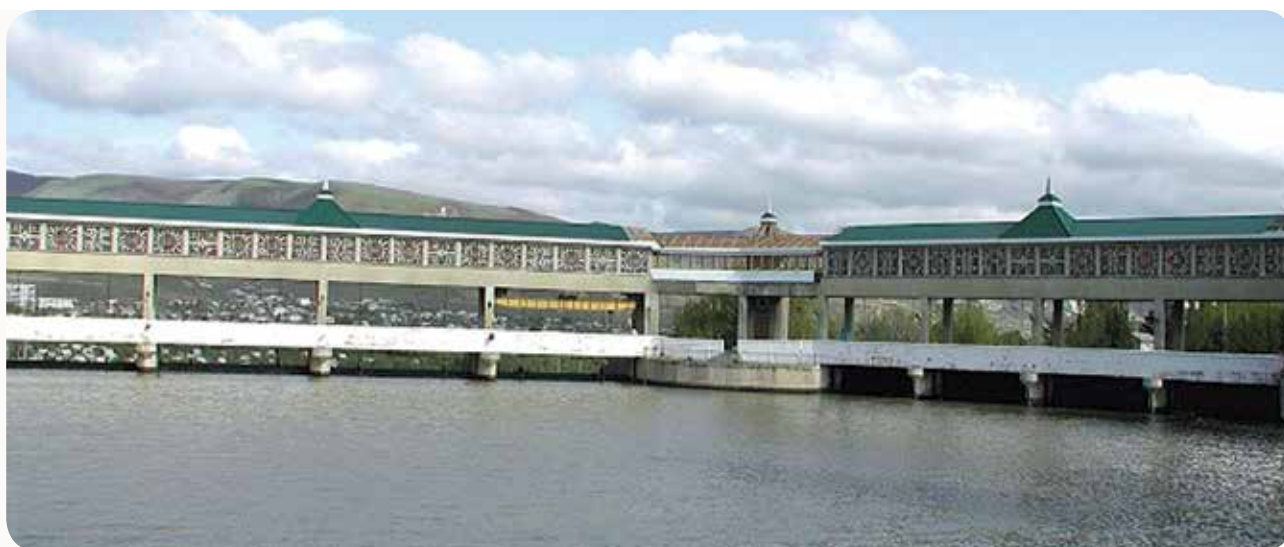




## ТРОПИКАНА СИТИ МОЛЛ

г. ПЕТАЛИНГ ДЖАЙЯ, МАЛАЙЗИЯ

«Тропикана Сити Молл» – это магазины, размещенные на четырех уровнях, 12-этажное офисное здание и 3 цокольных этажа. Общая площадь молла превышает 65 тысяч квадратных метров. Особенность этого объекта в том, что строительство было приостановлено и часть фундамента в течение 10 лет оставалась незащищенной от воздействия внешней среды. Это вызывало сомнения в прочности конструкции при продолжении строительства. Однако проблема была решена с помощью материалов системы Пенетрон. Для ремонтно-восстановительных работ по гидроизоляции фундаментной плиты были использованы материалы «Пенетрон», «Пенекрит» и «Пенеплаг».



## КАСКАД КУБАНСКИХ ГЭС

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ

Каскад Кубанских ГЭС – комплекс из 9 предприятий на территории Ставропольского края и Карачаево-Черкесской Республики. Во время реконструкции гидроэлектростанций особое внимание уделялось устройству гидроизоляции бетонных и железобетонных конструкций сооружений. Для восстановления структурно-поврежденных участков бетонной поверхности, устранения многочисленных течей и ремонта швов были применены гидроизоляционные материалы системы Пенетрон.

# РЕЗУЛЬТАТЫ ОБСЛЕДОВАНИЯ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ ГАРАЖА

ПРОБЛЕМЫ БЕТОНА, ДОЛГОВЕЧНОСТИ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ, ДИАГНОСТИКА ИХ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ ПРИГОДНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЪЕКТАМИ ИССЛЕДОВАНИЙ НАУЧНЫХ И ПРОЕКТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ЭТО АКТУАЛЬНО, ТАК КАК ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ, ЗАБРОШЕННЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ СПАДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ, ПЕРЕДЕЛА СОБСТВЕННОСТИ, ПОДВЕРГАЮТСЯ РАЗРУШЕНИЯМ, КОТОРЫЕ МОГУТ СТАТЬ НЕОБРАТИМЫМИ.

ОДНАКО МНОГОЛЕТНЕЙ ПРАКТИКОЙ ДОКАЗАНО, ЧТО С ПОМОЩЬЮ МАТЕРИАЛОВ СИСТЕМЫ ПЕНЕТРОН ВОЗМОЖНО ПРОВЕСТИ РЕМОНТ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ БЕТОННЫХ И ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ ДЛЯ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ С СОХРАНЕНИЕМ НАДЛЕЖАЩЕЙ ПРОЧНОСТИ СООРУЖЕНИЯ.

Прекращение эксплуатации промышленных зданий и сооружений, как правило, не сопровождалось мероприятиями по консервации объектов из-за отсутствия средств.

Примером может служить 4-этажное здание гаража для таксомоторного парка в городе Перми, построенное в 1977 году. До 1996 года оно эксплуатировалось без претензий по качеству и надежности железобетонных конструкций.

Целью обследования было определение несущей способности железобетонных конструкций каркаса, плит перекрытий и покрытий после 3-летнего периода прекращения эксплуатации здания.

Здание с рамным железобетонным каркасом серии ИИ20-70 с сеткой колонн 6х9м, высотой этажа 4,2 м. Колонны каркаса сечением 400х600 мм на первом этаже и 400х400 мм на последующих этажах из бетона марки 400 (класс В30).

Ригели в направлении пролета, равного 9 м, приняты с полками для опирания плит с напрягаемой арматурой класса АIIIв и бетоном марки 400 (В30).

Плиты перекрытий применены ребристые размером 1,5х5,5 м. Армирование продольных ребер выполнено ненапрягаемой арматурой класса АIII, бетон марки 200 (В15). Плиты и ригели, примененные в здании гаража, предназначены по проекту под полезную нагрузку 10 кН/кв.м.

Кровля плоская совмещенная, с рулонным покрытием и утеплителем из минераловатных плит, на момент обследования имела множество дефектов: разрывы рулонного покрытия, наличие контруклонов, неправильно устроенные воронки внутреннего водостока.

После прекращения эксплуатации здание не отапливалось, вся система труб внутреннего водостока была разморожена, и атмосферные осадки растекались по перекрытиям, замачивали несущие конструкции каркаса – колонны и ригели.

Натурное обследование проводилось путем визуального осмотра последовательно по этажам железобетонных конструкций и узлов сопряжений, определялась прочность бетона, ширина раскрытия трещин, прогибы плит и ригелей, степень коррозии арматуры.

Категория состояния и оценка дефектов производилась согласно классификации, приведенной в таблице





2.1 Пособия по обследованию строительных конструкций зданий (АО ЦНИИПромзданий, М. 1997, 222 с.).

По результатам обследования составлены дефектные ведомости и планы конструкций по этажам с указанием категории состояния от II до IV для плит перекрытий, ригелей и колонн.

Колонны на первом и втором этажах оказались наиболее подверженными коррозии с образованием продольных трещин вдоль рабочей арматуры с раскрытием до 0,3 мм, но без сколов бетона и по классификации дефектов были отнесены ко II категории с коэффициентом несущей способности 0,8. На первом этаже таких колонн было выявлено около 30 %, а на втором этаже – до 10 %. Наиболее увлажненными из-за повреждения системы труб внутреннего водостока оказались конструкции первого этажа, вследствие чего они оказались наиболее подверженными коррозии.

Ригели на первом этаже имеют также наибольшую степень коррозии арматуры с образованием сколов защитных слоев бетона и продольных трещин. Ригели с продольными трещинами (их около 20%) отнесены к III-ей категории состояния; требуется их усиление. Ригели с сколами бетона по всей длине арматуры и степенью коррозии арматуры до 20 % отнесены к IV категории состояния и являются непригодными к эксплуатации; имеется опасность обрушения. Всего выявлено 5 ригелей в аварийном состоянии: 4 – на первом этаже, 1 – на втором.

Плиты перекрытия по результатам обследования 30% по количеству их в перекрытии отнесены на первом этаже ко II категории, т.е. со следами коррозии и во влажном состоянии. Половина плит, имеющих продольные трещины, сколы бетона и коррозию арматуры до 10 %, отнесена к III категории; требуются мероприятия по восстановлению несущей способности. Аварийное состояние выявлено у 15 % плит; они имеют оголенную арматуру со значительной степенью коррозии. На втором этаже плит в аварийном состоянии не выявлено, но более половины плит имеют продольные трещины вдоль арматуры, небольшое количество око-

лов и требуют восстановительного ремонта. На выше лежащих этажах (третий и четвертый) состояние плит удовлетворительное.

Обследование узлов сопряжений ригеля и колонны, выполненных сваркой выпусков арматуры и закладных деталей (жесткий стык), показало, что на первом этаже во многих узлах имеется коррозия, кроме того, выявлены дефекты замоноличивания (применена штукатурка по деревянным вставкам), поэтому узлы оказались открытыми и не обеспечивают жесткость стыка. Швы между плитами плохо замоноличены, из них сыплется песок из-за недовложения цемента.

Выводы:

1. Отсутствие мероприятий по консервации здания, отсутствие отопления и последующее разрушение системы труб внутреннего водостока, а также дефекты кровли привели к увлажнению железобетонных конструкций дождевыми и талыми водами, что вызвало сильнейшую агрессию, разрушение защитного слоя бетона и коррозию арматуры.

2. Вода при замораживании и оттаивании является наисильнейшим агрессором и в условиях уральского климата за 2-3 года может снизить несущую способность вплоть до аварийного состояния конструкций.

3. Наибольшему увлажнению были подвержены конструкции первого и второго этажей, где и проявилась наибольшая коррозия арматуры.

4. Наибольшему разрушению подвержены плиты перекрытий, имеющие низкую марку бетона (В 15) и, соответственно, малую морозостойкость.

5. Для восстановления эксплуатационной пригодности здания требуется большой объем работ и средств. Были разработаны рекомендации по усилению конструкций и использованию здания после ремонта кровли, водосточной системы и отопления.

Новопашина Е.И., доцент, к.т.н.,  
Юрина Т. В., доцент, к.т.н.  
г. Пермь, Россия





Григорий ФРИЧ, председатель совета директоров и учредитель ГСК «Реформа» (специализация на демонтажных работах – с 1998 г.)

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ДЕМОНТАЖ – ОСОБЕННОСТИ РАЗРУШЕНИЯ

**СЕЙЧАС В СТРАНЕ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПОТОМУ ВОПРОСЫ СНОСА ЗДАНИЙ И ПРОВЕДЕНИЯ ДЕМОНТАЖНЫХ РАБОТ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТАХ ОСТАЮТСЯ АКТУАЛЬНЫМИ. КАК ПРАВИЛО, ПРОВЕДЕНИЕ РЕКОНСТРУКЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ ТРЕБУЕТ ДЕМОНТАЖА БОЛЬШИХ ОБЪЕМОВ ЖЕЛЕЗОБЕТОНА ЗА ПРЕДЕЛЬНО СЖАТЫЕ СРОКИ, НО ДОВОЛЬНО РЕДКО, 1-2 РАЗА В ГОД.**

## ЦИВИЛИЗОВАННОЕ РАЗРУШЕНИЕ

Сегодня компании, занимающиеся демонтажом, имеют целый арсенал оборудования: это экскаваторы-разрушители, укомплектованные гидроразрывными и гидромолотами, роботы-манипуляторы, бетоноломы, различные алмазные системы. Современная техника позволяет выполнять работы с ювелирной точностью и высокой скоростью. Все оборудование может быть доставлено на объект в любую точку России. Наиболее распространены две невзрывные технологии демонтажа. Алмазная резка – используется для демонтажа очень мощных конструкций, а также, если разборку нужно вести на действующем производстве. По сравнению с ударным способом разрушения, применение алмазной резки позволяет максимально ускорить выполнение и сократить время простоя производства. Вторая технология – использование экскаватора Demolition, укомплектованного навесным оборудованием для разборки зданий и сооружений. Он легко «перекусывает» железобетонные конструкции толщиной до 700 мм. и способен аккуратно разбирать высотные здания.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ДЕМОНТАЖ

В организациях ГСК «Реформа» применяется новый подход к разрушению – интеллектуальный демонтаж. Мы не просто используем все современные технологии. Со временем мы пришли к тому, что главное – выбор оптимального технического решения производства работ,

грамотный инженерный подход, способность эффективно организовать производственный процесс на объекте и оперативно решать возникающие рабочие вопросы. Специалисты нашего проектного отдела, благодаря своему опыту и разнообразному парку спецтехники, могут комбинировать различные технологии и в зависимости от установленных приоритетов заказчика (цена или сроки) – предлагать варианты выполнения. Мы стараемся учесть возможные нюансы еще на стадии проекта производства работ. При выходе на объект – вся организация работ и выполнение заявленных договорных обязательств зависят от профессионализма технических руководителей. Наши ИТР очень грамотные и опытные специалисты. Эффективность работы наших инженеров часто подтверждается отзывами заказчиков. Все работники проходят обязательное обучение технике безопасности и имеют необходимые документы и разрешения. Наши компании имеют свидетельства СРО, позволяющие вести работы на особо опасных, технически сложных производственных и секретных объектах. Сертификат ИСО 9001 подтверждает качество работ по сносу зданий и разборке конструкции.

На нынешней ступени развития ГСК «Реформа» берет в основном за уникальные проекты по сносу и демонтажу. Чем сложнее объект – тем больше азарта выполнить работу так, чтобы в дальнейшем у Заказчика с разрушением были связаны только приятные воспоминания.



**ГСК «РЕФОРМА»**  
**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ДЕМОНТАЖ. СНОС ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ.**  
 620041, г. Екатеринбург, ул. Маяковского, 2Е, тел./факс: +7(343) 344-17-86 (87)  
**WWW.REFORMA-SK.RU**



Демонтаж монолитных конструкций толщиной от 1000 до 2500 мм.

# «ИЗОЛЛАТ» — ТЕРМОРЕНОВАЦИЯ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

*Не секрет, что большинство домов массовой застройки 50–70-х гг. прошлого века находятся в откровенно удручающем состоянии. Теплопотери в таких зданиях достигают 60%, что серьезно сказывается на увеличении коммунальных платежей, а также существенно сокращает сроки предельно допустимой эксплуатации домов. Применение «ИЗОЛЛАТА» в качестве наружного покрытия для защиты зданий от потерь тепла, проникновения влаги и пагубного воздействия ультрафиолетовых лучей позволяет одновременно решать целый комплекс задач. В результате здание получает новые качественные и энергосберегающие характеристики.*

«ИЗОЛЛАТ» — это современная вододispersсионная суспензия, предназначенная для получения покрытий на любых поверхностях с высокими теплоизоляционными, а также звукоизоляционными и антикоррозионными свойствами.

«ИЗОЛЛАТ» отличает очень широкая область применения. Материал может использоваться:

- для теплоизоляции трубопроводов пара, горячей воды, водонагревательного оборудования котельных;
- для снижения тепловых потерь при капитальном строительстве и реконструкции зданий и сооружений;
- для борьбы с промерзанием стен жилых помещений;
- для предотвращения образования наледей и сосулек на крышах;
- для снижения затрат на охлаждение и предотвращения перегрева рефрижераторов и морозильных камер;
- для предохранения от коррозии и образования конденсата на поверхности стальных профилированных конструкций.

Одной из наиболее перспективных областей применения «ИЗОЛЛАТА» выступает реабилитация жилого фонда. К примеру, в Нефтеюганске в 2005 г. «ИЗОЛЛАТ» был нанесен на стены двух панельных домов (в рамках реализации программы термореновации зданий) — в два слоя по 0,5 мм общей толщиной 1 мм с двухцветной колеровкой наружного слоя.

Нами был заказан тепловизионный отчет о результатах проделанной работы. Цитируем: «Для определения эффективности применения покрытия «ИЗОЛЛАТ» лабораторией неразрушающего контроля ООО Научно-технического предприятия «Промтехсервис» города Нефтеюганск было произведено тепловизионное обследование в соответствии с ГОСТ 266-29-85, СНиП 11-3-79 указанных домов до и после нанесения теплоизоляции. Согласно техническому отчету на тепловизионных снимках фасады зданий до нанесения покрытия «ИЗОЛЛАТ» имеют яркий желто-оранжевый цвет, что говорит о средних и высоких теплопотерях, температура на поверхности стен — от +2,3С до +10,2С. На снимках после нанесения «ИЗОЛЛАТА» фасады зданий имеют равномерный темный (синий) цвет, температура на поверхности стен — от -0,1С до -5,4С, что по классификации соответствует понятию «холодный дом», то есть, теплопотерь нет.

Обследование, выполненное ООО НТП «Промтехсервис», подтверждает эффективность жидкокерамического покрытия «ИЗОЛЛАТ» при проведении ремонта ограждающих конструкций зданий и сооружений, в том числе при энергосберегающей реконструкции ограждающих конструкций и крыш блочных и панельных зданий 50–70-х гг. постройки.

Отметим, что большинство применяемых в настоящее время фасадных шпаклевок подвержено влиянию ультрафиолета, что со временем вызывает их деструкцию и, соответственно, потери тепла через межпанельные швы. «ИЗОЛЛАТ» отражает большую часть ультрафиолетовых лучей и не теряет своих защитных свойств как минимум 15 лет.

При этом стоимость выполнения работ с применением «ИЗОЛЛАТА» в несколько раз ниже традиционных вариантов устройства теплоизоляционных плит и фасадных конструкций. Не говоря уже о таком показателе, как их вес, являющийся дополнительным бременем для далеко не новых фундаментов реконструируемых зданий. Стыки между теплоизоляционными плитами, откосы окон и балконов становятся в этом случае также источниками возникновения «мостиков холода».

Другая проблема — придомовые ветки газопроводов. Существующие нормы запрещают закрывать их фасадными плитами. При этом возникает необходимость согласования дополнительной разрешительной документации для выноса газопроводов за пределы реконструируемых зон и перекрытия подачи газа.

«ИЗОЛЛАТ» наносится на поверхность дома краскопультом, что полностью исключает возникновение выше-названных проблем. Высокая технологичность позволяет легко наносить покрытие на поверхности сложной формы, что особенно важно при реконструкции памятников истории и архитектуры.

В настоящее время покрытие «ИЗОЛЛАТ» рекомендовано Министерством строительства и ЖКХ Свердловской области для решения проблем эффективной теплоизоляции трубопроводов и ограждающих конструкций жилых зданий и сооружений социального и культурного назначения как наиболее эффективный способ снижения тепловых потерь при низкой стоимости продукта и простоте его применения.

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ КОМПАНИИ В РЕГИОНАХ РФ И СТРАНАХ СНГ**



ООО Торговый Дом «ИЗОЛЛАТ»  
623704, Россия, Свердловская область, г. Берёзовский, ул. Чапаева, д.39/35  
Тел.: (343) 3-444-888 (многоканальный), тел./факс (343) 3-444-889,  
Тел.: (343) 213-73-87 (без выходных),  
E-mail: td-isollat@mail.ru  
www.isollat.ru

# ЛЕГКО ЛИ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ?

«КТО НЕ РИСКУЕТ, ТОТ НЕ ПЬЕТ ШАМПАНСКОГО», – ЭТА ФРАЗА ЗНАКОМА ВСЕМ. А ВОТ КАЖДЫЙ ЛИ ПОНИМАЕТ, ЧТО ЗА НЕЙ СТОИТ? О ТОМ, ДЛЯ ЧЕГО СОЗДАЕТСЯ БИЗНЕС, ОБ УМЕНИИ УПРАВЛЯТЬ РИСКАМИ МЫ БЕСЕДУЕМ С ЯРОСЛАВОМ САВИНЫМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ЦЕНТРА СТРУКТУРИРОВАНИЯ БИЗНЕСА И НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.



**– Ярослав Геннадьевич, всех, кто занимается бизнесом, интересует налоговая безопасность. Как ее добиться?**

– Говоря о налоговой безопасности, нужно понимать, что налоги – это не причина хозяйственной деятельности, а ее следствие. Бизнес не создают для того, чтобы платить налоги или платить их в меньшем объеме.

Важно понять: для того, чтобы управлять налоговыми последствиями, нужно управлять хозяйственной деятельностью. Ничего другого мы делать не можем.

**– Можно ли оценивать бизнес только по его прибыльности?**

– Несмотря на то, что бизнесмены привыкли оценивать бизнес по единственному параметру – его прибыльности, это абсолютно неправильно. Мало того, что это не единственный критерий, прибыльность бизнеса в данный момент вовсе не означает, что он здоров.

Кажущийся трамплин может оказаться последним перед пропастью.

**– Тогда с каких позиций надо его рассматривать?**

– Первый элемент, который мы принимаем во внимание, – это внешняя среда, так как бизнес находится не в пустом пространстве. Эта среда состоит из достаточно большого количества компонентов, однако главная их характеристика в том, что все они неуправляемы.

**– Что именно входит в понятие «внешней среды»?**

– Сюда входит наше ближайшее окружение – партнеры, клиенты, конкуренты. В определенном смысле мы можем их выбирать, но мы ими не управляем. Кроме того,

есть среда в целом – это общий уровень развития, экономика, политика, право, социум, экология и т.д. Их мы даже выбирать не можем. Мы зависим от внешней среды: она дает нам ресурсы, преобразуя которые, мы получаем на выходе то, что нужно нашему клиенту. С другой стороны, внешняя среда несет некоторое количество угроз, которые мы должны устранять. Я всегда говорю, что внешняя среда похожа на кредит в банке за «откат», т.е. взяли 100 миллионов, 10 миллионов надо вернуть обратно. Здесь то же самое – взяли ресурсов на 100 миллионов, 10 миллионов потратили на устранение угроз.

**– О каких угрозах идет речь и как с ними справиться?**

– Это могут быть угрозы от третьих лиц (из серии захватов), это контролирующие органы, это конкуренты. Потому что самым удобным средством конкурентной борьбы в России является заказная налоговая проверка. Для того чтобы с ними справиться, существует структура бизнеса – это второй элемент. Структура бизнеса должна быть адекватна внешней среде, и при этом соответствовать стратегии, т.е. тем целям, которые поставлены перед бизнесом. Хочу заметить, что под целями мы понимаем не извлечение прибыли, это только средство. Цель в чем-то другом.

Стратегия – это третий элемент, который также должен соответствовать внешней среде.

И вот, в рамках структурирования мы можем обеспечить налоговую, а также имущественную и управленческую безопасность бизнеса.

**– Что под этим подразумевается?**

– Собственно налоговая безопасность – это комфортные налоговые последствия при адекватных рисках, с

тем, чтобы обезопасить себя от контролирующих органов. Имущественная безопасность нужна, чтобы нажитое, как говорится, «непосильным трудом», не оказалось, например, захвачено рейдерами. Здесь стоит упомянуть о том, что рейдеры научились пользоваться такими ситуациями, когда одна компания присоединяет к себе убыточную, чтобы снизить свою налогооблагаемую базу. Используя долги присоединяемой компании, рейдеры захватывают бизнес целиком.

Что касается управленческой безопасности, то мне процесс управления всегда представляется шахматной партией. С той лишь разницей, что здесь не бывает выигравших. Предмет деятельности управленца строго очерчен – это принятие управленческих решений. Есть множество элементов, способных поставить руководителя или собственника в зависимое положение, ослабляя, таким образом, его «управленческо-шахматную» позицию, и многие из них связаны с применением агрессивных инструментов налоговой оптимизации. Еще раз хочу подчеркнуть, что, когда мы говорим о налоговой безопасности, одновременно речь идет и об управленческой, и имущественной безопасности – это три неразрывных компонента.

#### **– Как управлять налоговыми рисками?**

– Инструментов, которые дают адекватные риски, и которые можно применять в России, несколько.

Во-первых, это построение группы компаний. Без этого обеспечить налоговую, имущественную и управленческую безопасность в России невозможно. Обязательно должно быть несколько субъектов в бизнесе.

Во-вторых, это некоторые разновидности договоров пользования имуществом. Приведу пример. У вас есть склад, который сдается в аренду между двумя вашими субъектами, допустим, производственной и торговой компаниями. В том случае, когда сделка заключается между двумя взаимозависимыми субъектами, налоговый орган имеет право контролировать цену сделки, проверяя, насколько она соответствует рыночной. При обнаружении несоответствия тому, кто получает за аренду деньги, донасчитают налог с суммы, которую он даже и не получил. Ставка аренды склада – это такая единица, которую легко сравнить. Есть категории, типы склада, определенная классность, определенные площади, обороты. Посмотрев цены по соседним субъектам, легко доказать, что у вас цена не рыночная. Но классическую аренду можно заменить, например, на оказание услуг склада. Т.е. вместо аренды будут оказываться комплексные услуги, включающие прием, сортировку, маркировку, своевременную выдачу по требованию товара и т.д. и т.п. В этой ситуации посчитать рыночную стоимость уже практически невозможно, потому что параметров слишком много. Правда, в таком случае необходимо, чтобы на складе появились работники, которые будут оказывать вышеназванные услуги.

В-третьих, это договоры, которые опосредуют собственно хозяйственную деятельность.

#### **– Можно ли глобально оптимизировать деятельность бизнеса?**

– В России – нет. Применять различные инструменты можно и нужно, но глобальной экономии на этом не получится. Например, если в Германии консультант помог снизить налоговую нагрузку на 0,5%, это здорово. Россияне на это смотрят скептически. Для получения более глобальных результатов можно использовать международные юрисдикции. Как сейчас говорят: «Лучше Кипра для России может быть только Кипр».

#### **– Что конкретно это дает?**

– При их помощи можно обеспечить комфортные налоговые последствия, имущественную безопасность и регулирование отношений между собственниками в бизнесе.

Обеспечить имущественную безопасность можно, скрыв настоящего собственника. Это бывает необходимо: например, меняется руководство региона, когда оказывается административное давление с целью передела.

Американцы любят говорить, что прежде чем куда-то войти, нужно подумать, как потом оттуда выйти. У нас об этом думать не принято. Хотя следовало бы. Ведь часто бывает – начинали бизнес вместе, к примеру, два партнера. Были в хороших отношениях, но мало ли что в жизни бывает, в конце концов, все мы люди. Начинаются конфликты. Как отрегулировать отношения? Собственники иностранной компании могут договориться о чем угодно: о том, что каждый из них будет делать в случае, если партнер умрет, разведется и т.п. Это прописывается в акционерном соглашении, которое хранится в адвокатской компании. Все это юридически защищено. Для того, чтобы отрегулировать все взаимоотношения, там можно писать свои маленькие кодексы.

#### **– Разве в России это невозможно?**

– Если в бизнесе два-три партнера, то, к сожалению, ни закон об ООО, ни закон об акционерных обществах не позволяют гибко договариваться о некоторых вещах. Сделана законодательная попытка дать возможность регулирования этого вопроса. Как проводить голосование, что делать, если кто-то захочет выйти из состава собственников. Однако арбитражная практика показывает, что судьи не принимают во внимание эти новые положения, они используют общие императивные нормы, и все остается, как прежде. В этом отличие нашей системы права, называемой континентальной, или кодифицированной. В отличие от России, Германии, Франции, на Кипре действует, как и во всех бывших колониях Великобритании, англо-саксонская система права. Кроме того, с учетом Соглашения об избежании двойного налогообложения, заключенного между РФ и Кипром, можно воспользоваться более низкой ставкой налогообложения.

**Материал подготовила Татьяна СЛОБОДЯНИК**

# «ПРАВИЛА ИГРЫ В ООО»

ПОЧЕМУ ИМЕННО УЧАСТНИКИ ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ИМЕЮТ ОБШИРНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЛИЯНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ? ПРИ ПОМОЩИ КАКИХ МЕХАНИЗМОВ МОЖНО ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ДЕЙСТВИЙ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО УЧАСТНИКА? НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ВЫ НАЙДЕТЕ ОТВЕТ В НАШЕЙ СТАТЬЕ.



**Мария БАРТОВА,**  
руководитель корпоративных проектов  
юридической компании «ЭНСО»

## НАЙДИТЕ 10 ОТЛИЧИЙ

Общество с ограниченной ответственностью – наиболее распространенная форма ведения бизнеса в России. ООО изначально ориентировано на ограниченный состав участников, и их личное участие в управлении бизнесом. Этим ООО отличается от акционерного общества. Если АО – это объединение капиталов, то ООО – это, в первую очередь, объединение лиц. Данный принцип выражается в конкретных правах участников ООО – они имеют намного больше механизмов влиять на принятие обществом управленческих и финансовых решений. Это объясняется целым рядом причин.

**Во-первых,** в ООО отсутствует понятие кворума, т.е. минимального числа присутствующих на общем

собрании участников, необходимого для принятия решения.

**Во-вторых,** ряд вопросов в ООО может решаться только при наличии единогласия.

**В третьих,** в АО объем корпоративного контроля зависит только количества принадлежащих акций. В ООО это не всегда так. Одному из участников ООО могут быть представлены дополнительные права – к примеру, уставом может быть предусмотрено, что количество голосов участников на общем собрании не зависит от размера доли в УК и привязано к чему-то иному.

**В-четвертых,** в ООО существует механизм возврата инвестиций, который реализуется при помощи выплаты действительной стоимости доли.

Это лишь некоторые, наиболее очевидные отличия в правовом регулировании ООО.

## НЕ ВСЕ ИГРАЮТ ПО ПРАВИЛАМ

Регулирование деятельности ООО более диспозитивно, чем АО, и допускает участникам ООО самостоятельно определять «правила игры». Роль каждого участника в принятии решений в ООО существенно выше, чем в АО. Именно это дает недобросовестным участникам возможности действовать во вред обществу. К примеру:

1. Участник злоупотребляет предоставленными ему правами, использует их во вред обществу и другим участникам. Примером может стать необоснованные созывы общих собраний, затребования документов от общества и т.п.

2. Участник не выполняет возложенные на него обязанности. Примером могут послужить случаи, когда участник не является на общее собрание для принятия решения по вопросу, который не может быть решен без него.

3. Участник действует против интересов общества. Например, принимает решение о совершении сделок, которые не имеют для общества экономической выгоды;

4. Участник совершает противоправные действия в адрес общества.

В обществах, в которых один из участников



одновременно занимает должность руководителя, возможностей для злоупотребления с его стороны значительно больше. Такой участник, имея доступ к цифрам баланса, может «контролировать» величину чистых активов, прибыльность общества и др. В итоге, остальные участники могут «недополучить» дивиденды или суммы, на которые рассчитывали при выходе из бизнеса.

В последнее время появился еще один инструмент давления участника на само общество и других участников. С недавнего времени все ООО попали под контроль ФСФР. В такой ситуации участники, отстраненные от вопросов управления обществом, могут писать бесконечные жалобы по поводу того, что их не пригласили на собрание или что собрание проведено не по установленной процедуре и т.д. Итогом обращения может стать штраф, наложенный на общество!

### МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ

Все это заставляет задуматься над выстраиванием в ООО механизма защиты, который позволит обществу работать с минимальными рисками, принимать все необходимые решения, сохранять активы общества и защищать его участников.

В первую очередь, необходимо обратить внимание на содержание учредительных документов. Именно в ООО можно сконструировать устав, который будет содержать в себе реальные механизмы защиты.

**Во-первых**, в уставе необходимо предусмотреть особые правила по порядку созыва и проведения общего собрания участников, а также особые требования по количеству голосов, необходимых для принятия того или иного решения.

**Во-вторых**, уставом можно ограничить процедуру оборота долей в уставном капитале общества, т.е. ограничить право участника свободно продавать свою долю третьим лицам.

**В третьих**, в целях защиты активов общества от недобросовестных участников, претендующих на получение их части, участники могут закрепить в уставе особые повышенные сроки для выплаты действительной стоимости доли. Т.е., если у общества отсутствуют средства для расчета с участником, то у него остается люфт времени на привлечение финансирования для расчетов и сохранения активов.

Это самые простые механизмы, которыми могут пользоваться участники для урегулирования своих отношений и обеспечения сохранности активов общества.

### «Я БУДУ ЖАЛОВАТЬСЯ...!»

Часто при совместном вступлении в бизнес участники не задумываются о содержании своего устава,

и просят сделать «типовой». Но когда возникает спор, содержание такого устава оказывается для участников сюрпризом! Так же часты случаи, когда участник вступает в уже существующий бизнес, и не имеет возможности повлиять на содержание учредительных документов. Поэтому, при возникновении конфликта часто приходится искать другие пути решения споров. Самый очевидный – суд!

Законом «Об ООО» предусмотрена возможность исключения участника из общества в судебном порядке. В соответствии со статьей 10 ФЗ об ООО участник общества, владеющий долей более 10% УК, вправе требовать в судебном порядке исключения из общества участника, который нарушает свои обязанности или своими действиями затрудняет деятельность общества.

Но на практике исключение участника из общества по данной статье происходит не так часто.

Под «действиями» (бездействием) участника, которые затрудняют деятельность общества понимается систематическое уклонение от участия в общем собрании, лишаящее общество возможности принимать решения по вопросам, требующим единогласия всех его участников.

При рассмотрении вопроса о том, является ли допущенное участником общества нарушение грубым (с дальнейшей целью исключения участника), необходимо принимать во внимание степень его вины и возможность наступления негативных для общества последствий. Тем не менее, случаи исключения участника из общества единичны. Чаще всего обратившийся в суд не получает желаемого результата.

Однозначно положительно судебная практика сложилась по вопросу «исключения» из общества участника, который являлся учредителем общества, и не оплатил долю в уставном капитале общества при его создании. «Исключение» участника в данном случае происходит без обращения в суд.

### ПОДЫТОЖИМ...

При возникновении в обществе конфликтной ситуации механизмы борьбы с недобросовестным участником могут быть различными. При этом, независимо от избранного пути, важную роль всегда играет документальная база – то есть то, каким образом вы зафиксируете ненадлежащее поведение участника, и какими документами будете подтверждать собственную добросовестность.

Более эффективным механизмом в борьбе с недобросовестным участником, на наш взгляд, все-таки является превентивный – предвидеть заранее возможные нарушения и создавать в компании такую корпоративную структуру, которая будет обеспечивать защиту от недобросовестных действий в случае конфликта.



# БЕСШОВНАЯ НАПЫЛЯЕМАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ:

## ЭФФЕКТИВНО, КАЧЕСТВЕННО, ПРАКТИЧНО



НЕ СЕКРЕТ, ЧТО ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НОРМАЛЬНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЗДАНИЯ НЕОБХОДИМА ЕГО НАДЕЖНАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ И АНТИКОРРОЗИЙНАЯ ЗАЩИТА. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СУЩЕСТВУЕТ МНОЖЕСТВО СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ. ОДНАКО НАЙТИ ТУ, ЧТО ОБЕСПЕЧИТ ПОЛНУЮ ЗАЩИТУ ОТ ПРОНИКНОВЕНИЯ ВЛАГИ, ПРОДЛИТ СРОКИ ЖИЗНИ ПОКРЫТИЙ, БУДЕТ БЕЗОПАСНА ДЛЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ГОДНОЙ ДЛЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ В НАШИХ СЛОЖНЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ – СОВСЕМ НЕПРОСТО.

Технология напыляемой бесшовной гидроизоляции Канадского производителя Cantex Coatings Ltd., при устройстве которой используют одно и двух компонентные быстросохнущие битумно-полимерные мастики на водной основе – так называемая «жидкая резина» – как раз относится к таким разработкам. Официальным представителем в России является компания Специальные промышленные покрытия – SPINCO. Об особенностях и преимуществах технологии нам поведал коммерческий директор компании Сергей Васильев:

**– КАК ДАВНО ПРИМЕНЯЕТСЯ ТЕХНОЛОГИЯ, И КТО ЕЕ РАЗРАБОТЧИК?**

– На мировом рынке технология представлена более 10 лет. Первым разработчиком состава «жидкой резины» был концерн Lafarge, который впоследствии продал эксклюзивные права на ее использование канадской компании Cantex Coatings. Та, в свою очередь, усовершенствовала материал, разработала оборудование, сделала более удобным процесс нанесения. Стоит отметить, что оригинальная и сертифицированная продукция производится только данной



компанией. Да, сегодня на российском рынке можно найти попытки скопировать технологию. Однако и с качественной, и с экономической точки зрения выгоднее приобрести готовый материал Cantex Coatings.

### – ГДЕ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ НАПЫЛЯЕМАЯ БЕСШОВНАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ? В ЧЕМ ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВО?

– Данная технология позволяет наносить гидроизоляционное покрытие на поверхности любой формы – это и новые плоские кровли на любом основании (бетонном, деревянном, металлическом и др.), кровли с любым количеством примыканий, жесткие и шиферные крыши. Технология может применяться для



гидроизоляции подвалов, балконов, санузлов, ванных комнат, колодцев, водостоков, бассейнов, контейнеров для воды и химических веществ, мостов, туннелей, подземных сооружений. Возможна антикоррозийная обработка металлических и железобетонных конструкций, деформационных и термоусадочных швов, защита от коррозии канализационных сетей и коллекторов. Работы могут проводиться по влажному основанию, что очень важно в наших погодных условиях.

Добавьте сюда отсутствие запаха, токсичности, летучих органических веществ и легковоспламеняющихся растворителей. Это позволяет работать с материалом без риска для здоровья даже в закрытых помещениях. Нанесенное покрытие представляет собой единую бесшовную мембрану. Покрытие эластичное (до 1500%), практически неподвержено механическим деформациям и абсолютно водо-, паро- и газонепроницаемо.

### – КАК ДОЛГО МОЖЕТ СЛУЖИТЬ ТАКАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ?

– Резинобитумное покрытие, выполненное материалами фирмы Cantex Coatings, сохраняет свои свойства более 25 лет при постоянном воздействии температурных перепадов, УФ лучей, химических веществ.

**Беседовал  
Андрей ЛЕТЯГИН**

**ООО «СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОКРЫТИЯ»**  
196084, г. Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, д. 92  
тел./факс: +7 (812) 373-43-74, м.т.: +7 (931) 310-32-70  
e-mail: mail@spinco.info,  
**www.spinco.info**

# Chistoff

TEN Company

ООО "Гермес"

® Пусть везде будет чисто!



# KÄRCHER

г. Екатеринбург

**(343) 2-16-16-66**

E-mail: [Karcher@uralkarcher.ru](mailto:Karcher@uralkarcher.ru) [www.uralkarcher.ru](http://www.uralkarcher.ru) Сервисный-центр, тел.: 217-47-95

Официальный дилер и сервис-партнер  
концерна Alfred KÄRCHER GmbH & Co KG (Германия)



**Куйбышева, 90**  
Тел. (343) 261-68-06, 26-26-123  
261-05-38

**"Супермаркет чистоты"**  
**Крауля, 44 - Токарей**  
Тел. (343) 278-15-15, 278-15-21

**ТРЦ "Алатырь"**  
**Малышева, 5**  
Тел. (343) 2-16-16-66

**ТГ "Дирижабль"**  
ул. Шварца, 17, модуль 6.5  
тел./факс: (343) 218-65-39

**Очистка всех типов поверхностей струей воды высокого давления  
(до 250 атмосфер) и струей сверхвысокого давления  
(до 2500 атмосфер) при минимальном расходе воды**



**Водопескоструйные насадки  
к моечным аппаратам  
просты в обращении,  
экологичны (не пылят) и  
экономичные!**



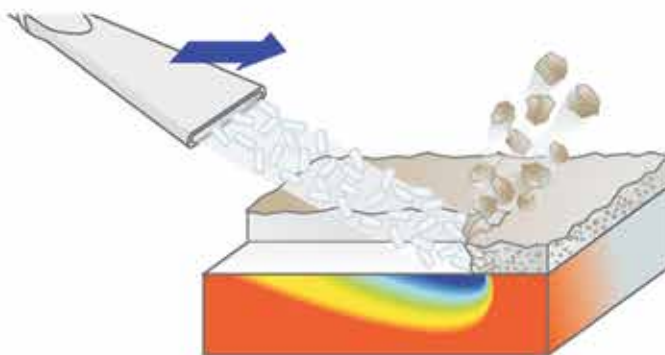
# Продемонстрируйте грязи холодную решимость!

Очистка станков, деталей и форм часто представляет собой сложную задачу. Пескоструйная или дробеструйная обработка оставляет следы абразивного материала, что требует дополнительной уборки уже после очистки. Мощные аппараты KÄRCHER для струйной чистки сухим льдом исключают неоправданные затраты времени и сил. Гранулы сухого льда, которыми они бомбардируют подлежащие очистке поверхности, эффективно удаляют грязь и сразу же превращаются в углекислый газ ( $\text{CO}_2$ ), растворяющийся в атмосфере.

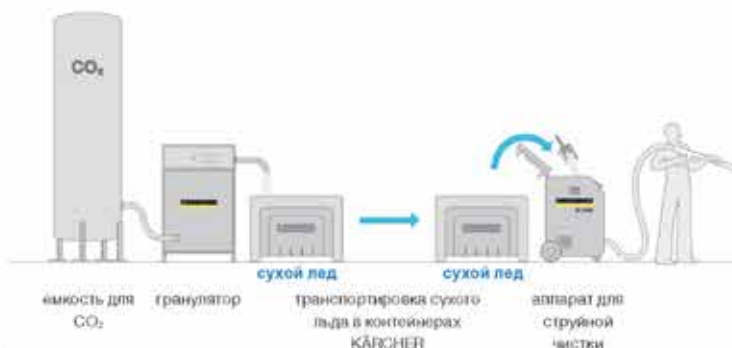


## Преимущества струйной чистки сухим льдом

- **Очистка без демонтажа**  
Не требуется разбирать подлежащее очистке оборудование: гранулы сухого льда легко проникают даже в труднодоступные места.
- **Сокращение простоев оборудования**  
за счет быстрой и эффективной очистки.
- **Экологичность**  
Очистка производится без применения химикатов или абразивных средств.
- **Бережная обработка поверхностей**
- **Отсутствие остатков**  
Сухой лед сублимируется, полностью превращаясь в углекислый газ, не оставляя следов и не образуя сточных вод.



- Сжатый воздух аппарат разгоняет гранулы сухого льда размером не более 3 мм до скорости, превышающей 150 м/с.
- Высокая скорость гранул и их низкая температура ( $-79^\circ\text{C}$ ) обеспечивают замерзание и растрескивание слоя грязи.
- Гранулы проникают в образующиеся трещины и вследствие взрывной сублимации отрываю грязь от очищаемой поверхности. Метод струйной чистки сухим льдом позволяет эффективно удалять практически любые загрязнения, не повреждая очищаемые поверхности.



Гранулированный сухой лед вырабатывается следующим образом: сжиженная двуокись углерода поступает в цилиндрический пресс гранулятора и в результате снижения давления затвердевает, превращаясь в „снег“, который уплотняется гидравлическим цилиндром и продавливается им через плиту экструдера. Образующиеся при этом стержни сухого льда раскалываются затем на гранулы.



# GUARD INDUSTRIE®

НА ПРОТЯЖЕНИИ 20 ЛЕТ ФРАНЦУЗСКАЯ КОМПАНИЯ GUARD INDUSTRIE ИЗГОТАВЛИВАЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЗАЩИТЫ, ДЕКОРА ОБРАБОТКИ И ОЧИСТКИ РАЗЛИЧНЫХ ПОВЕРХНОСТЕЙ, БЛАГОДАРЯ ПОСТОЯННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ В РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ.

*Представляем Вам новые инновационные продукты Guard Industrie для защиты древесины и очистки от бетона различных поверхностей:*



## **Серия продуктов WoodGuard – идеально предотвращает порчу дерева.**

Исключительная эффективность средств серии WoodGuard делает их идеальными для использования как снаружи, так и внутри помещений на любых видах горизонтальных и вертикальных деревянных поверхностях. Основа, обработанная средствами из серии WoodGuard, не стареет, устойчива к УФ лучам, упрощает последующий уход и позволяет сохранить новый и чистый вид дерева намного дольше.

В отличие от лаков и лазури, средства WoodGuard – это пропитывающие средства, которые не отшелушиваются, не образуют пузырей и не желтеют со временем.

Средства серии WoodGuard проникают в глубину каждого волокна и обеспечивают полную защиту от воды, жира и пятен; при этом, не меняя структуру древесных волокон, а используя специальные продукты из серии WoodGuard Color с одновременной защитой, возможно также придать древесине оттенок.

## **Продукты из серии WoodGuard – это оптимальное решение для защиты дерева.**

Основные причины выбрать средства серии WoodGuard:

- **Защита от преждевременного старения древесины:**  
Благодаря высокой устойчивости к УФ-лучам средства

серии WoodGuard препятствуют преждевременному старению древесины.

- **Гарантия гидрофобности более 10 лет:**  
Средства WoodGuard проникают вглубь волокон древесины и препятствуют проникновению воды. Таким образом они ликвидируют вредные воздействия от контакта с влагой: вздутие древесины и, например, органическое образование мхов и лишайников. Средства серии WoodGuard имеют десятилетнюю гарантию стойкости гидрофобного эффекта!

- **Олеофобность:**  
Средства серии WoodGuard препятствуют проникновению пятен (масляные, жировые и атмосферные загрязнения) и упрощают уход.

- **Декорирование:**  
Продукты из серии WoodGuard Color позволяют одновременно защитить деревянные поверхности и придать им оттенок.

- **Перманентная защита от граффити:**  
Средства из серии WoodGuard замедляют проникновение чернил граффити в структуру древесных волокон и защищают поверхность от вандалов.

- **Простота использования:**  
Для работы со средствами WoodGuard не требуется специальное обучение. Средства уже готовы к использованию.

- **Эко-концепция:**  
Средства серии WoodGuard производятся на основании эко-концепции и являются безвредными для человека и окружающей среды.

# BIO DECAP' BETON GUARD®



BioDecap'BetonGuard – растворитель/очиститель бетона высшего качества – поливалентное средство, позволяющее удалить остатки цемента и бетона на всех строительных оборудованьях (бункеры для бетона и цемента, бетоносмесители, спецтехника, литейные формы и т.д.)

BioDecap'BetonGuard – это плод тесного сотрудничества Guard Industrie и ряда профессионалов бетонной промышленности, специализирующихся на производстве готовых бетонов. Этот очиститель разработан в соответствии с требованиями пользователей по вопросам безопасности во время нанесения, эффективности, его воздействия на окружающую среду и ухода за обрабатываемой поверхностью.

Bio Decap'BetonGuard – это альтернатива опасным очистителям. Сегодня в бетонной промышленности для очистки чаще всего используются средства, в состав ко-

торых входят опасные кислоты (соляная, фосфорная, и т.д.). Их использование – это проблема с точки зрения безопасности пользователя, воздействия на окружающую среду и порчи материала.

BioDecap'Beton представляет собой смесь, приготовленную на синтезе молекулы, которую можно встретить в натуральном виде, что гарантирует безопасность при нанесении средства.

Основные причины выбрать BioDecap'BetonGuard:

- **полная безопасность при применении;**
- **безвреден для всех типов поверхностей** (в том числе сталь, стекло и алюминий);
- **эффективность без негативного воздействия на материал. не вызывает коррозии;**
- **биоразлагаемость 90%;**
- **не огнеопасно и не испаряется;**
- **прост в обращении.**

**Более подробную информацию о новых инновационных продуктах Guard Industrie Вы можете получить обратившись в филиал компании Guard Industrie в России и СНГ – компанию «Гард Индастри Восток»: Тел./факс: (812) 314-78-95, 938-06-35, 956-06-37, Email: [info@guardindustrie.ru](mailto:info@guardindustrie.ru) или на сайте : [www.guardindustrie.ru](http://www.guardindustrie.ru)**

# Романтика старинных улочек

ИЗ-ЗА ПЕРИОДИЧЕСКИХ ЗАТОПЛЕНИЙ ГРУНТОВЫМИ ВОДАМИ, ПРОТЕЧЕК КОММУНИКАЦИЙ ПОДВАЛЬНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ БОЛЬШИНСТВА ЖИЛЫХ ДОМОВ НУЖДАЮТСЯ В КАПИТАЛЬНОМ РЕМОНТЕ. РЕНОВАЦИЯ НЕОБХОДИМА ПОДВАЛАМ, ТАК КАК ОБЕСПЕЧИВАЕТ БЕЗОПАСНОСТЬ ЗДАНИЙ, ЗАЩИЩАЯ ОТ РАЗРУШЕНИЯ БЕТОННЫЕ И ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ.

КРОМЕ ТОГО, ЗАГЛУБЛЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩИХ РЕМОНТНО-ВОССТАВИТЕЛЬНЫХ РАБОТ МОГУТ ПРИНОСИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ ПОЛЬЗУ. В НАШЕЙ РУБРИКЕ, ПОЛЮБИВШЕЙСЯ ЧИТАТЕЛЯМ, МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ПРЕДСТАВЛЯТЬ ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ ОСВОЕНИЯ ПОДВАЛЬНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ЖИЛЫХ ЗДАНИЯХ ТИПОВЫХ СЕРИЙ.

Перед вами – цветочный магазин, устроенный после реконструкции в подвале многоквартирного жилого дома старой постройки.

До начала ремонтно-восстановительных работ необходимо получить в БТИ паспорт объекта, в котором отражены все параметры рассматриваемого помещения. На основе этих данных создается эскизный проект, который нужно завизировать в соответствующих инстанциях. Затем приходит черед разработки Технических условий (ТУ) – проектирование инженерных коммуникаций является обязательным этапом. Согласно техническим требованиям проектируется электрификация объекта, система канализации, водоснабжения, отопления, подачи воздуха и кондиционирования.

Одним из главных гигиенических требований, предъявляемых государственными органами ко всем объектам строительства, является качественная вентиляция. В соответствии с установленными нормами, в помещениях, предназначенных для занятий спортом, необходимо обеспечить приток свежего воздуха в объеме 60-90 куб.м/ч на одного человека при температуре + 18-20 °С. Принудительная вентиляция позволит значительно увеличить коэффициент полезного действия системы вентиляции в целом. Система принудительной вентиляции имеет в своем составе механические устройства (вентиляторы), обеспечивающие подачу воздуха независимо от внешних природных факторов, в нужном количестве и с заданной скоростью перемещающие воздух в определенную зону помещения. При этом такой фактор, как планировка подвала, уже не будет иметь решающего значения, что очень удобно для воплощения архитектурных замыслов проектировщика. Кроме того, использование принудительной вентиляции с механическим побуждением дает возможность осуществлять предварительную очистку и обработку приводящего воздуха, что особенно актуально для помещений, в которых постоянно находятся люди. Так же в интерьере предусмотрены встроенные кондиционеры, спрятанные в гипсокартонных конструкциях, для поддержания оптимального климата помещения.

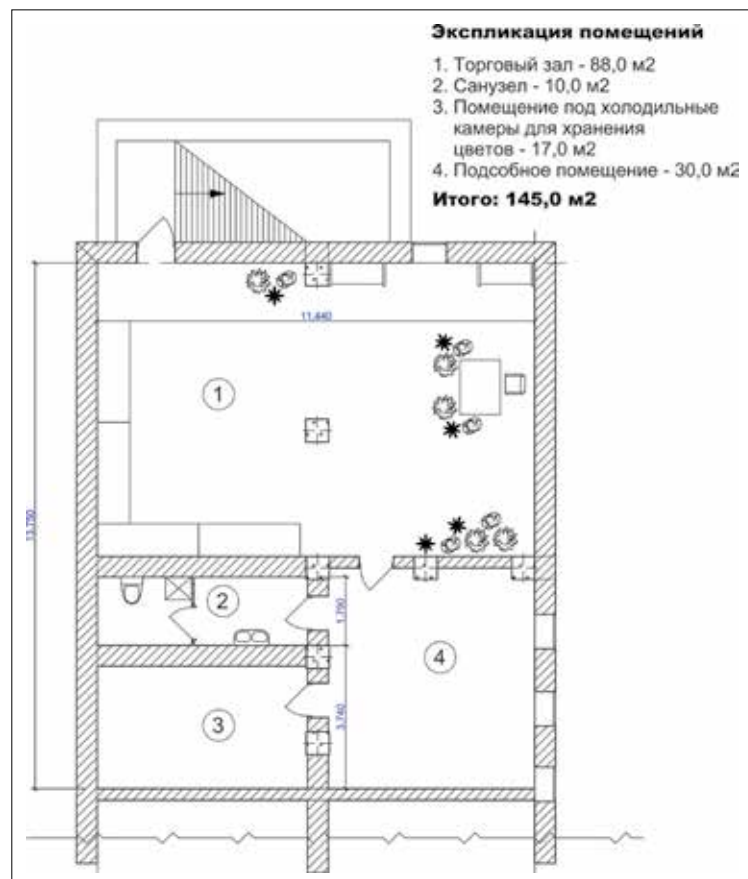
Кроме того, в соответствии со строительными нормами



Входная группа

СНиП 2.04.05-91\*, подземные сооружения и помещения без естественной вентиляции нуждаются в оснащении системами дымоудаления. Это специальная управляемая автоматически либо вручную техническая система приточно-вытяжной вентиляции, основная задача которой – обеспечение условий для безопасной эвакуации людей в случае возникновения пожара на объекте.

Серьезное внимание при создании проекта реконструкции уделяется электроснабжению, тем более, что заложенных изначально мощностей, как правило, недостаточно. Освещение подвальных помещений проектируют в соответствии с нормами освещенности обще-





стенных и административных зданий – от этого зависит здоровье людей, сопротивляемость стрессам, усталости, физическим и умственным нагрузкам.

Также реконструкция подвального помещения предусматривает создание фасадной группы, обязательную организацию второго выхода и устройство окон.

Рабочий проект включает в себя генеральный план, архитектурные, технологические и конструктивные решения. В соответствии с ним будут проводиться работы по реконструкции подвального помещения.

После окончательного утверждения всех документов можно приступать к ремонтным работам и восстановлению гидроизоляции подвала с применением материалов проникающей гидроизоляции системы Пенетрон, а также материала «Скрепа М500 ремонтная».

Перед проведением работ следует откачать воду из затопленного подвала. Далее нужно удалить разрушенный бетон. Бетонная основа перед нанесением материалов «Пенетрон» и «Скрепа М500 ремонтная» должна быть структурно прочной и чистой. По всей длине трещин, швов, примыканий, вводов коммуникаций необходимо выполнить штрабы «П»-образной конфигурации. Для заполнения штраб применяется раствор шовного безусадочного материала «Пенекрит», обладающего высокой маркой по водонепроницаемости. Для восстановления разрушенного бетона применяется состав «Скрепа М500 ремонтная». Для улучшения адгезии поверхности, на которые наносит-

ся «Скрепа М500 ремонтная», должны быть шероховатыми. Защитный слой бетона вокруг арматуры, подверженной процессам коррозии, следует обязательно удалить вокруг всего сечения арматуры. После герметизации примыканий, трещин, вводов коммуникаций, а также проведения ремонтных работ с использованием состава «Скрепа М500 ремонтная», производится обработка всех бетонных поверхностей подвального помещения с использованием материала проникающего действия «Пенетрон».

По окончании восстановительных работ начинается внутренняя отделка помещения.

В представленном проекте использовался эффектный изобразительный прием: «экстерьер внутри интерьера». Для создания иллюзии французской улочки в интерьере использована фреска с изображением старинного европейского дома. Благодаря фреске в помещении торгового зала появляется дополнительная перспектива, возникает ощущение небольшой рыночной площади, где можно приобрести только что срезанные цветы. Телега, стоящая у кассы, стилизованной под торговый прилавок, деревянные бочки, уличные фонари с витиеватым кованым орнаментом, фальш-окна с деревянными рамами и коваными подоконниками дополняют впечатление.



#### АВТОРЫ ПРОЕКТА:

**Елисеев Сергей**  
тел.: 8-922-144-83-66

**Белоусова Олеся**  
тел.: 8-922-292-16-07

**e-mail: elos-design@yandex.ru**

Торговый зал



# ПО ДОРОГАМ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

**БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВЛАДЕНИЙ ГОД ОТ ГОДА ПРИНИМАЕТ НОВЫЙ ОБЛИК. ВСЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМ СТАНОВИТСЯ МОЩЕНИЕ ДОРОГ ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКОЙ. ЭТО БОЛЕЕ ЭСТЕТИЧНЫЙ И ПРАКТИЧНЫЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ СПОСОБ, НЕЖЕЛИ ЕГО АСФАЛЬТОБЕТОННЫЙ АНАЛОГ.**

В настоящее время выбор тротуарной плитки очень широк. Для владельцев загородных коттеджей тротуарная плитка выпускается толщиной 45 мм. По показателям прочности она оптимально подходит для загородных домовладений, выдерживая и большой джип, и интенсивное движение пешеходов. Тротуарная плитка толщиной 60 мм специально разработана для мест с повышенной нагрузкой.

Фирма «Майя» представляет одну из своих новинок – тротуарную плитку «Средневековая», со стилизацией под булыжную мостовую.

Такую плитку изготавливают вибролитьевым методом с помощью специальных форм. Выступающая лицевая поверхность плитки выглядит как грубо тесаный природный камень, квадратной или прямоугольной формы, со слегка сглаженным рельефом, как если бы по нему ходили веками. Мощение средневековой тротуарной плиткой очень удобно, так как ее литое основание имеет ровные грани. Соблюдение технологии укладки с устройством гравийно-песчаного основания, создание водоотводов, разметки и выравнивания по-



зволит эксплуатировать дорожное покрытие в течение нескольких десятков лет без ремонта. Различная длина плитки позволит выложить территорию, придав ей некоторую индивидуальность.

Средневековая тротуарная плитка отражает последние модные тенденции в этом направлении. Желание вернуть традиции, прикоснуться к истории и ощутить близость природы – всему этому может способствовать дизайн дорожного покрытия в стиле европейской средневековой мостовой.



**Майя**

г. Екатеринбург, пл. Жуковского, д. 1  
Тел.: (343) 217-05-92, 217-02-02  
e-mail: maya@penetron.ru  
www.ubedit.ru

**УБЕДИТ**  
УВЕРЕННОСТЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА

ОМСК



17 - 20 мая 2011

# СИБИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

Место проведения:  
СК "Красная звезда"  
ул. Масленникова, 142



## СТРОЙПРОГРЕСС

16-я Специализированная выставка  
с международным участием  
Строительство и архитектура,  
оборудование, техника, инструменты,  
материалы



## ЭНЕРГОРЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЖКХ

специализированная выставка



## ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

специализированный салон



## ДЕРЕВО И МЕТАЛЛЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



## ДОРСТРОЙТЕХ. ДОРОГИ. МОСТЫ

## ЛИФТЫ



Организатор: МВЦ "ИнтерСиб"  
тел./факс (3812) 25-84-87, 25-25-56  
E-mail: stroy@intersib.ru, <http://www.intersib.ru>

# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЙ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ КОНСТРУКЦИЙ

## ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ ИНЪЕКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:



**ПенеСплитСил**

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

- устранение напорных течей;
- заполнение волосяных трещин и микропустот;
- вспенивание при контакте с водой и водными растворами;
- укрепление грунта



**ПенеПурФом**

- ускоритель полимеризации смолы ПенеПурФом Н



**ПенеПурАдмикс**

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