тема: **СТРОИТЕЛЬСТВО** | №03 (250) март 2019

ТОЧКА ОПОРЫ

О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЗОУИТ
с.4

ФРАНШИЗА ОТ HELIXPRO
с.22

КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ СОВЕРШЕННОГО ДОМА
с.24

ПЕРЕСМОТР ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ ФОТО-ВИДЕОФИКСАЦИИ
с.30

www.to-inform.ru

16+

ТАТЬЯНА БОГДАНОВА

РОССИИ НУЖЕН ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЙ КРЕПЁЖ

с.12

КОМПОЗИТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РОССИИ

Компания ООО «КТР» специализируется на комплексном решении проблем очистки сточных вод и подготовки воды питьевого качества.

Мы оказываем профессиональную помощь при проектировании наружных сетей, подборе нового и замене старого оборудования для объектов заказчика. Осуществляем доставку и пусконаладку оборудования по всей территории РФ.

Основные направления деятельности нашей компании: очистка ливневых сточных вод, очистка производственных стоков, очистка бытовых сточных вод, изготовление ёмкостного оборудования для хранения различных сред, изготовление канализационных насосных станций и труб, водоподготовка.

НАША ПРОДУКЦИЯ:

- **очистные сооружения поверхностного стока:**
  - ливневые очистные сооружения (ЛОС);
  - комплексные очистные сооружения (КТР ЛОК);
  - колодцы;
- **бытовые очистные сооружения:**
  - септики;
  - установка глубокой биологической очистки;
- **промышленные очистные сооружения:**
  - механическая очистка;
  - жироуловитель;
  - усреднитель;
  - флотатор;
  - типовые решения очистки сточных вод;
- **резервуары:**
  - накопительные резервуары;
  - резервуары для хранения пожарного запаса воды;
  - резервуары для хранения топлива;
  - химически устойчивые ёмкости / ёмкости спецназначения;
  - ёмкости для питьевой воды;
- **насосные станции:**
  - КНС;
  - ЛНС;
  - ДНС;
- **трубы:**
  - канализационные трубы;
  - трубы для водоснабжения.

Качество изготавливаемого оборудование подтверждено декларациями соответствия и заключениями государственных органов.

Специалисты компании проходят регулярное повышение квалификации, посещают международные выставки, участвуют в конференциях по охране окружающей среды.

тел.: **+7 (499) 400 0344, +7 (495) 969 6346** | e-mail: **sale@ktr-g.ru** | **www.KTR-G.ru**

с.4

с.8

с.18

с.22

В НОМЕРЕ:

РЕФОРМЫ

3 КОГДА ГОСДУМА ПОДУМАЕТ О ДОБЫТЧИКАХ НЕРУДНЫХ МАТЕРИАЛОВ?

4 ЗОУИТ – ОТКУДА «НОГИ РАСТУТ»…

6 ПОДВОДНЫЕ КАМНИ НОВЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

РЫНОК ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

8 XII КОНГРЕСС АССОЦИАЦИИ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ. ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

МАТЕРИАЛЫ | ТЕХНОЛОГИИ

10 ПРЕДСТАВЛЯЕМ РОССИЙСКИЕ ОГНЕУПОРЫ

12 СЕРЬЁЗНЫЙ РАЗГОВОР О КАЧЕСТВЕ МЕТИЗОВ

14 О РОССИЙСКИХ СВЕТОДИОДНЫХ СВЕТИЛЬНИКАХ КИТАЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА… ИЛИ НАШИ В КИТАЕ

18 КАК ОЦЕНИТЬ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЖБИ?

22 ВИНТОВЫЕ СВАИ HELIX ZINC: КАЧЕСТВО, ПОДТВЕРЖДЁННОЕ ЛАБОРАТОРНЫМИ ИСПЫТАНИЯМИ РАН

ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

24 ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ РУКАМИ ПРОФЕССИОНАЛОВ

АВТОМАТИЗАЦИЯ

27 ПОЯВЯТСЯ ЛИ В РОССИИ «УМНЫЕ» ГОРОДА?

28 ПРОСТЕЙШИЙ ВИБРОМЕТР АР5500 С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ОТОБРАЖЕНИЯ И ЗАПИСИ СИГНАЛА

30 ДОРОЖНЫЕ КАМЕРЫ И СКОРОСТЬ – ЗА И ПРОТИВ

31 НАКОПИТЕЛЬ ЭНЕРГИИ ОТ НПФ «АГРОСТРОЙ»

УПРАВЛЕНИЕ | ОБУЧЕНИЕ

32 КАК РАБОТАТЬ С КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

34 НЕЗНАКОМКА: НЕТ НЕКРАСИВЫХ ЖЕНЩИН, ЕСТЬ ТЕ, КТО НЕ ЗНАЕТ СЕБЯ. ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С СОБОЙ

КУЛЬТУРА

36 МИХАИЛ БОЯРСКИЙ: О ВЕРЕ, О ДЕТЯХ И… О СОВРЕМЕННОМ АВАНТЮРИЗМЕ

МЕРОПРИЯТИЯ | 38

ПОДПИСКА | 47

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК | 48

ПОРА НАНОБЕТОНИРОВАТЬ

Сотрудники Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (СПбПУ) под руководством профессора Андрея Пономарёва создали нанобетон с техническими уникальными, характеристиками. Материал уже используют при возведении некоторых объектов промышленного и гражданского назначения как в России, так и за рубежом. Как уверяют создатели, нанобетон прочнее обычного бетона, который предпочитают использовать строители жилых зданий. К тому же он экономичнее: при его применении расход цемента снижается на 25% (за счёт уменьшения толщины конструктивных элементов). Сравнительный анализ, проведённый сотрудниками НТЦ, показал, что при строительстве монолитных многоэтажных зданий нанобетона необходимо в 1,5 раза меньше, чем обычного. Помимо этого снижается расход пластификатора – более чем на 60%, расход арматуры – на 30%. И застройщик экономит на фундаменте (его стоимость обычно составляет порядка 40% от всей цены здания) – из-за снижения веса монолитной конструкции в 1,5 раза.

ДАЁШЬ БАССЕЙН В КАЖДЫЙ ВУЗ СТРАНЫ!

Правительство РФ вернулось к идее построить бассейн в каждом государственном вузе страны. Сейчас для успешного решения поставленной задачи будут применяться современные способы гидроизоляции и системы укладки керамической плитки, что позволит сократить сроки выполнения работ в 2–3 раза по сравнению с использованием традиционных решений. А высокая скорость реализации и низкий удельный расход материалов снизят среднюю стоимость отделки бассейнов и аквапарков примерно на 15 %. При этом обеспечивается более длительная эксплуатация сооружений. Такой комплексный подход к отделке уже использовался при строительстве тюменского всесезонного аквапарка «ЛетоЛето». Там применили целый комплекс решений из серии PCI, включая плиточный клей Nanolight, расход которого почти вдвое ниже по сравнению с другими аналогичными продуктами, одного 15-килограммового мешка достаточно для отделки сооружения площадью от 7 до 17 м^2. Уже через 5–8 часов после укладки плитки по ней можно ходить и выполнять затирку, а спустя сутки бассейн будет готов к эксплуатации. Другой пример – Олимпийский центр синхронного плавания Анастасии Давыдовой, расположенный в московском «Парке легенд». Здесь наряду с такими компонентами системы PCI как плиточный клей и затирки была использована двухкомпонентная гидроизоляция Seccoral 2K Rapid, разработанная специально для бассейнов и рассчитанная на эксплуатацию при непрерывном давлении воды в закрытых и открытых помещениях. О высокой долговременной стойкости материала говорит тот факт, что он также применяется в качестве гидроизоляции для фундаментов.

БАЛКОН ВМЕСТО АККАУНТА

Голландский дизайнер Эдвин Ван Капеллевин придумал своеобразную социальную сеть из балконов. Эта модульная конструкция призвана побороть эпидемию социальной изоляции и побудить соседей чаще общаться. Как отмечается на сайте дизайнера, система применима практически к любым жилым зданиям. Она состоит из пары модульных компонентов в форме лестниц, цель которых – соединить уже существующие балконы жильцов. В изготовлении модульных конструкций применяется сталь, дерево и бетон. Но по мнению Эдвина, использовать можно самые разные материалы.

ПЕЧАТНАЯ УСТАНОВКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Autodesk совместно с 9 международными организациями разработала LASIMM (Large Additive Subtractive Integrated Modular Machine) – установку для гибридного производства, которая с помощью 3D-печати сможет производить металлические элементы и строительные конструкции до 6 м в высоту, 2 м в диаметре и весом до 2000 кг. Установка имеет модульную структуру, состоящую из промышленных роботизированных рук для осуществления аддитивного производства алюминием и сталью, а также специализированного фрезерного робота для удаления лишнего материала. В качестве ведущего разработчика ПО в рамках проекта Autodesk расширяет границы производства изделий, переходя от принципа CAM-системы «одно оборудование – один процесс» к системе «гибридное оборудование – несколько процессов» и управлению такими установками, которые объединяют несколько технологий для производства конечного компонента. Эти технологии предлагают оптимальное решение для гибридного производства крупных элементов конструкции и обеспечивают прогнозируемое сокращение затрат и времени на 20%, а также ориентировочное увеличение производительности на 15% при крупномасштабном аддитивном производстве. Среди других ожидаемых преимуществ LASIMM – сокращение рабочего пространства, локализация производственных условий, сокращение цепочек поставок и др.

КОГДА ГОСДУМА ПОДУМАЕТ О ДОБЫТЧИКАХ НЕРУДНЫХ МАТЕРИАЛОВ?

Ольга Ивановна АБРАМОВА,
генеральный директор

Компания «Дорстройсинтез» в особом представлении не нуждается. На рынке нерудных материалов она с 1998 года, надёжно закрепила за собой репутацию добросовестного исполнителя, имеющего хорошие производственные мощности, высококвалифицированный персонал, поставляющий качественный стройматериал и не заламывающий высокие цены на свои услуги. На очередной встрече с руководителем компании Ольгой Ивановной АБРАМОВОЙ наш корреспондент планировал поговорить о новых трудовых достижениях коллектива, но она сама предложила другую тему – проблемы перевода земли из одной категории в другую.

– Ольга Ивановна, дорог в Подмосковье сейчас строится и ремонтируется немало, удалось вам как-то влиться в этот процесс?

– Рядом с нашим карьером какие-то дороги строятся, к нам обращаются. Но это не долгосрочные проекты. Особенность дорожного строительства в том, что карьеры, откуда добывают песок, должны быть рядом со строящейся дорогой, завозить стройматериалы издалека экономически невыгодно. Мы новых карьеров пока не разрабатываем, у нас на действующем есть запас ещё на пять лет, мы работаем пока на нём.

– Но ведь строятся большие дороги, например, объездная вокруг Москвы. Разве там песок не нужен?

– Ещё как нужен! Там же дорогу расширяют, углубляют, роют так называемое «корыто» и насыпают песок метра на три, сначала просто строительный, потом намывной, который должен пропускать через себя воду, затем засыпают щебёнку, а потом уже кладут асфальтобетонную смесь. Но у нас в Подмосковье нет такого количества карьеров, чтобы добытого здесь на месте песка хватило на это строительство.

– Неужели в Подмосковье закончился песок?

– Песка навалом, но он в основном на землях, имеющих категорию сельхозназначения. Чтобы открыть карьер, надо эти земли перевести в промышленную категорию. Лицензии на разработку карьеров выдаются, но с оговоркой, что переводом земли из одной категории в другую занимаются сами разработчики. А это такая бюрократическая проблема, решить которую не может практически никто. Не только разработчики! С проблемами перевода земель из одной категории в другую сталкиваются все – те, кто пытаются построить какой-то завод, строители коттеджных посёлков и так далее. Решением вопроса перевода земель и утверждением соответствующего плана занимаются разные инстанции, начиная от местной администрации и вплоть до Правительства РФ (если земля государственная). Но кто утверждает первым, а кто потом, в законе не оговорено, нет никакой дорожной карты. Все друг на друга кивают, никто не хочет брать на себя ответственность. Поэтому сейчас и подошли к такому результату, что добывать песок негде. Так как землю нельзя перевести в промышленную категорию, добычных карьеров стало настолько мало, что для строительства дорог не хватает песка. Из-за этого фактически тормозится стройка, хотя лицензии на разработку карьеров и добычу нерудных материалов выдали. У нашей компании тоже есть лицензия на разработку карьера рядом со строящейся трассой М7. Но мы уже третий год не можем к ней приступить, из-за указанных выше проблем.

– И что надо сделать, чтобы исправить это положение?

– Этот вопрос уже давно поднимался, дело дошло и до Госдумы РФ, есть проект о внесении правок в «Закон о недрах», но там ещё надо многое дорабатывать, потому что потом придётся вносить правки и в другие законы, писать подзаконные акты. Дума рассмотрела законопроект о переводе земли под разработку недр в первом чтении ещё осенью прошлого года. Самое главное они сделали – приняли положение, согласно которому в случае выдачи лицензии на разработку недр на определённом участке эта земля автоматически переходит в категорию промышленного назначения. Второе чтение должно было пройти ещё в декабре 2018 года, сейчас уже февраль 2019-го, а за рассмотрение этого законопроекта во втором чтении наши депутаты пока ещё так и не брались.

– Может, они боятся, что будут злоупотребления?

– Какие там могут быть злоупотребления, если в лицензии всё чётко указано: кому и сколько гектар земли выделяется, под какие цели. Вот мы нашли участок с большими запасами песка, готовы его разрабатывать, подали заявку на лицензию, нам её выдали, но землю в другую категорию не переводят, В результате мы выдаём строителям гораздо меньше нерудных материалов, чем могли бы, а дорожные строители сидят без песка.

– Да, невесёлая картина, но будем надеяться, что вскоре этот вопрос разрешится.

– Хотелось бы надеяться.

ООО «Дорстройсинтез»
125222, г. Москва, пер. Уваровский, д. 3
тел.: +7 (495) 754 7273, +7 (495) 759 9425
e-mail: dss125222@mail.ru
www.zven.biz

ЗОУИТ – ОТКУДА «НОГИ РАСТУТ»…

Виктор Алексеевич ЗОЗУЛЯ

СПРАВКА ОБ АВТОРЕ

Виктор Алексеевич ЗОЗУЛЯ, один из создателей Санкт-Петербургского филиала ФАУ «Главгосэкспертиза России», имеет сертификат «Международный эксперт-строитель» в соответствии со стандартом ISO/IEC 17024:2012. Является автором изданий справочно-методического пособия по вопросам организации и проведения экспертизы проектной документации объектов капитального строительства, словаря-справочника строительного эксперта, ряда статей и публикаций в ведущих СМИ строительной отрасли; оказывает консультативную помощь административным органам субъектов РФ, проектным и строительным организациям, заказчикам и инвесторам в вопросах организации, порядка и методологии проведения как государственной, так и негосударственной экспертиз проектной документации и результатов инженерных изысканий, выполнения функций технического заказчика. Вице-президент Ассоциации «Национальное объединение организаций экспертизы в строительстве» (НОЭКС), член экспертного совета редакции журнала «Качество в строительстве» и ГАК Санкт-Петербургского политехнического университета.

Имеет ряд правительственных наград, в том числе медаль «За боевые заслуги» и нагрудный знак Главгосэкспертизы России «Строительный эксперт России» II степени.

Порой принимаемые нашими законодателями решения идут в полный разрез и с указами Президента РФ, и с мнением специалистов в той области, которую депутаты желают «отрегулировать». Не избежало участи непродуманного реформирования и законодательство в области строительной экспертизы. Поэтому настоящий профессионал, эксперт с многолетним стажем работы, вице-президент Ассоциации «Национальное объединение организаций экспертизы в строительстве» (НОЭКС), президент ООО «Группа компаний Н.Э.П.С.», Почётный строитель России Виктор Алексеевич ЗОЗУЛЯ через наш журнал пытается донести до депутатов ГД, что их попытки усовершенствовать Градостроительный кодекс РФ больше напоминают действие слона в посудной лавке, чем продуманную законотворческую деятельность.

Законодательный зуд реформирования строительной отрасли уже который год продолжает беспокоить Правительство, Госдуму и отдельных депутатов, большинство из которых считают себя «великими» специалистами в области строительства. В ходе каждой сессии в Градостроительный кодекс Российской Федерации вносятся десятки изменений и дополнений. Вот и 2018 год преподнёс очередную «новеллу» изменений, принятых Федеральным законом от 26.07.2018 № 342-ФЗ, связанную с предоставлением органам государственнои власти права устанавливать, изменять и прекращать существование зон с особыми условиями использования территории (ЗОУИТ). Казалось бы, ничего необычного в этом решении нет – применена нормальная практика регулирования в вопросах зонирования территорий, если бы законодатели при этом не отнесли проведение экспертизы проектной документации с такими зонами к исключительной компетенции органов государственной экспертизы, внеся соответствующее дополнение в часть 3.4. статьи 49 Градостроительного кодекса РФ. Внесённое дополнение практически сразу же, с момента публикации Федерального закона (4 августа 2018 года), парализовало деятельность системы института негосударственной экспертизы, которая и так с огромным трудом пробивала своё право на существование в условиях жесточайшей и не всегда честной конкурентной борьбы, в том числе и с государственными экспертными организациями, аккредитованными (как оказалось впоследствии неправомочно) на право проведения негосударственной экспертизы.

Недавно ко мне зашёл на консультацию бизнесмен, получивший земельный участок под строительство теннисного клуба – 2-х этажное здание 1800 м^2 с открытой площадкой на 6 кортов. Очень красиво архитектурно решённое здание, изящно вписанное в окружающий ландшафт Лахтинского разлива на фоне величественного шпиля здания Газпрома, впечатлило. Как же был огорчён бизнесмен, когда я отказал ему в проведении негосударственной экспертизы, показав запись в градостроительном плане, что земельный участок расположен частично в границах зоны с особыми условиями использования территории – в водоохранной зоне Лахтинского разлива. Попытка убедить меня в том, что проектом соблюдены все требования статей Водного кодекса по размещению объекта в водоохранной зоне, разбивалась моей «тупой» ссылкой на часть 3.4. статьи 49 Градостроительного кодекса РФ и «киванием» на законодателей, принявших этот безумный закон.

Я не буду описывать всё, что высказал этот бизнесмен относительно наших законодателей и деятельности государства по поддержке бизнеса. Если честно, то мне было стыдно за то, что я не могу вразумительно и доходчиво объяснить человеку суть принятого законодателями решения об исключительности государственной экспертизы для объектов с ЗОУИТ.

Ведь действительно, до принятия этого изменения негосударственная экспертиза проводила рассмотрение проектной документации по объектам, в том числе расположенным и в водоохранных, и рыбоохранных зонах, и в зонах охраны объектов культурного наследия, и в санитарно-защитных зонах, и в зонах действия воздушного транспорта, и т.д. и т.п. Никаких эксцессов и противоречий с органами исполнительной власти при этом не возникало, поскольку существование этих зон не определяет особые условия изыскании, проектирования, строительства и процедуры экспертизы проектнои документации, а предмет экспертизы, установленный частью 5 статьи 49 Градостроительного кодекса, никоим образом не связан с особенностями той или иной установленной законодательством зоны.

Так откуда же «растут ноги» у этого «судьбоносного» дополнения в часть 3.4, парализовавшего деятельность института негосударственной экспертизы, выкинувшего на улицу массу аттестованных экспертов, заставившего уйти с рынка по причине отсутствия заказов десятки аккредитованных организаций негосударственной экспертизы?

Ответ я нашёл на сайте ФАУ «Главгосэкспертиза России».

19 февраля 2018 года, в рамках XXIII Международного форума «Технологии безопасности» в Москве, заместитель начальника Главгосэкспертизы России Владимир Вернигор заявил о необходимости совершенствования правового регулирования зон с особыми условиями использования территории (ЗОУИТ) для предупреждения застройки территорий, прилегающих к опасным производственным объектам (ОПО). «Одна из наиболее актуальных задач, как показала практика проведения государственной экспертизы проектов строительства и реконструкции опасных производственных объектов, – это обеспечение соблюдения охранных зон, зон санитарной охраны, а также санитарно-защитных зон, протянувшихся от границ особо опасных объектов до расположенных в непосредственной близости территорий городов и иных поселений», – уверен Владимир Вернигор. И далее – «Опыт показывает, что в целях предупреждения застройки территорий, прилегающих к ОПО, необходимо внести изменения в действующее регулирование в части необходимости отражения сведений о границах зон с особыми условиями использования территории в ЕГРН, документах государственного кадастрового учёта с обязательным обозначением их на местности опознавательными знаками».

Таким образом, вполне разумное предложение уважаемого эксперта Владимира Михайловича Вернигора, относительно необходимости совершенствования правового регулирования зон с особыми условиями использования территории (ЗОУИТ), прилегающих к опасным производственным объектам (ОПО), посредством напряжённейшей работы мысли всех «специалистов от строительства» Минстроя, а также соответствующих комитетов Государственной думы, превратилось в конечном итоге в запрет рассмотрения на уровне негосударственной экспертизы любой проектной документации с установленными ЗОУИТ.

Вот и получается, что изменения, внесённые упомянутым законом № 342-ФЗ, в очередной раз, вопреки здравому смыслу, вопреки мнению Президента РФ, сформулировашего на совещании от 15 марта 2010 года основную задачу реформирования системы экспертизы как «необходимость ликвидации искусственной монополии в этой сфере», умышленно возвращают нас к монополии государственной экспертизы! Так и хочется сказать: «Ау, законодатели, очнитесь! Речь ведь шла изначально об опасных производственных объектах! Что же вы всё в одну кучу свалили!? Или преобладание законодательного зуда над разумом застилает вам глаза? Так ещё раз – окститесь! Ведь у вас на очереди принятие следующего пакета новелл по негосударственной экспертизе о приобщении её к «великому сонмищу саморегулирования», которым вы уж точно добьёте её окончательно и бесповоротно!»

ООО «Группа компаний Н.Э.П.С.»
тел./факс: +7 (812) 648 4664
e-mail: info@neps.pro
www.gcneps.ru

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ НОВЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Группа компаний GSP Group уже более 10 лет осуществляет комплексную реализацию и инжиниринговое сопровождение проектов в области индустриальной недвижимости, так что её сотрудники являются настоящими профессиональными экспертами не только в области проектирования и строительства, но и нормативно-правовых документов, так или иначе с ними связанных. Поэтому именно сюда мы обратились с просьбой прокомментировать ряд новых законодательных актов, существенно изменяющих «правила игры» в строительной отрасли. На нашу просьбу откликнулся исполнительный директор ГК GSP Group Михаил Сергеевич СМОЛКО.

Михаил Сергеевич СМОЛКО,
исполнительный директор

Начнём с «Правил установления санитарно-защитных зон и использования земельных участков, расположенных в границах санитарно-защитных зон», которые были утверждены 3 марта 2018 года Постановлением Правительства Российской Федерации № 222. Какие существенные изменения принёс данный документ с точки зрения реализации целиком инвестиционно-строительного проекта?

1. Наиболее существенное и благое – теперь граница санитарно-защитной зоны и ограничения в границах санитарно-защитной зоны устанавливаются со дня внесения сведений о них в ЕГРН. Сведения вносит Роспотребнадзор, а не собственник объекта, в рамках межведомственного взаимодействия. Таким образом, в идеале будет исключена путаница и неразбериха в вопросе, часто волнующем застройщиков: «А есть ли чужая санзона на моём земельном участке?». Как всё это будет работать – посмотрим.

2. Указан запрет на использование земельных участков в определённых целях в границах санитарно-защитной зоны. Но с оговоркой для ряда объектов «для производства и хранения лекарственных средств, объектов пищевых отраслей промышленности, оптовых складов продовольственного сырья и пищевой продукции, комплексов водопроводных сооружений для подготовки и хранения питьевой воды, использования земельных участков в целях производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции…», если «…воздействие объекта, в отношении которого установлена санитарно-защитная зона, приведёт к нарушению качества и безопасности…». Из вышеизложенного следует, что возможность, при соответствующем обосновании и должным образом согласованном и утверждённом решении, всё-таки остаётся, и есть шанс, что здравый смысл восторжествует.

3. Обозначен и добавлен срок, когда застройщик должен направить заявление об установлении или изменении санитарно-защитной зоны. Правда, при расчёте «обратным ходом» т.е. «…за 30 дней до направления заявления о выдаче разрешения на строительство…».

4. Чётко указан срок, в течение которого правообладатель объекта, для которого установлена или изменена санитарно-защитная зона, обязан провести исследования атмосферного воздуха и уровни физического и биологического воздействия на воздух.

5. Одно из главных изменений, исключающих, в первую очередь, произвол собственников объектов, имеющих санитарно-защитную зону, выходящую за пределы их объектов и имеющую влияние на соседние земельные участки, описано в п.11 «Правил…». Таким образом, если раньше только собственник объекта, имеющего санитарно-защитную зону, мог обращаться в соответствующие органы с заявлениями о пересмотре границ санитарно-защитной зоны (при наличии, естественно, соответствующих обоснований), то теперь это могут сделать собственники смежных земельных участков, на которые указанная санитарно-защитная зона распространяется.

6. Указан конечный перечень документов, прилагаемых к заявлению об установлении санитарно-защитной зоны.

7. Указан состав проекта санитарно-защитной зоны.

8. Указан срок рассмотрения заявления об установлении/изменении санитарно-защитной зоны.

9. Указано, что в рамках межведомственного взаимодействия все данные об установленной санитарно-защитной зоне вносятся, в том числе, и в правоустанавливающие документы на земельные участки уполномоченными государственными органами в течение 5 рабочих дней.

10. Указано, когда санитарно-защитная зона и ограничения использования земельных участков, расположенных в её границах, считаются установленными, а именно – со дня внесе-

Получено 16 разрешений, согласований и заключений экспертизы

Построено 6 800 кв.м складских и производственных зданий

Разработана проектная документация на 47 850 кв.м

Обследовано 12 объектов площадью более 50 000 кв.м

Оптимизировано 5 проектов с экономией 12–50% бюджета строительства

Проведено 7 аудитов проектной документации с предложениями по оптимизации

ния таких сведений в Единый государственный реестр недвижимости. Данная формулировка, несмотря на её однозначность, создаёт ряд коллизий практического толка. Например: если санитарно-защитная зона установлена до вступления в силу данных «Правил…», то пока данные не внесены, получается, что уже ранее установленная санитарно-защитная зона не установлена, в том числе для смежных земельных участков, т.к. их собственники, равно как и остальные государственные инстанции, не обладают такой информацией.

Таким образом, данные «Правила…», преследуя в целом благую цель – регулирование вопросов в части установления санитарно-защитных зон, каким-то образом их обозначили, но застройщикам и правообладателям земельных участков поставили ряд ещё более сложных задач, как минимум, на время переходного периода, когда сформируется правоприменительная практика в данном вопросе.

В августе 2018 г. законодатели осуществили ещё более глобальное изменение в «правилах игры» отрасли, внеся существенные изменения сразу в два кодекса – Земельный и Градостроительный – двумя Федеральными законами: №342-ФЗ от 03 августа и №340-ФЗ от 26 июля). Коснёмся здесь нескольких, на наш взгляд, наиболее важных моментов.

В части Земельного кодекса: ст.105 теперь установлен закрытый перечень зон с особыми условиями использования территории (ЗОУИТ), которых 28 (к ним, в том числе, относятся санитарно-защитные зоны). Если совсем упростить формулировки, применённые в Земельном кодексе, то большая часть городов федерального значения и их производственных зон теперь имеют ограничения в части использования.

Соответственно, Градостроительный кодекс, имея в виду описанные в Земельном кодексе ЗОУИТы, конкретизирует порядок действий застройщиков. По существу: теперь объекты, планируемые к строительству и находящиеся на земельных участках, на которые распространяется ЗОУИТ, обязаны получать положительное заключение только государственной экспертизы проектной документации и инженерных изысканий, что, в свою очередь, практически убивает не так давно созданный институт негосударственной экспертизы, идёт в явное противоречие с Указами Президента Российской Федерации и отнюдь не упрощает процесс реализации инвестиционно-строительных проектов.

Исходя из вышеизложенного, хочется отметить, что, несмотря на многочисленные и порой противоречивые или не до конца проработанные и слишком частые изменения в законодательстве, ставящие порой реализацию проектов в тупик, Группа компаний GSP Group, оказывая инжиниринговое и консультационное сопровождение инвестиционно-строительных проектов, и всегда помогает своим клиентам, застройщикам, собственникам объектов недвижимости успешно решать задачи и реализовывать проекты.

Группа компаний GSP Group
Представительство в г. Санкт-Петербурге
195197, г. Санкт-Петербург,
Минеральная ул., д. 7
тел./факс: +7 (812) 385 5918
e-mail: mail@gspgroup.ru
Представительство в Москве
119049, г. Москва, ул. Коровий Вал, д. 9
(офис Российского союза строителей)
тел./факс: +7 (499) 653 5774
e-mail: mail@gspgroup.ru
www.gspgroup.ru

XII КОНГРЕСС АССОЦИАЦИИ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ. ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Первого марта 2019 года в большом зале ТПП РФ состоялся XII Международный конгресс по деревянному строительству. Организатором традиционно выступила Ассоциации деревянного домостроения (АДД). На сессиях Конгресса обсуждались текущее положение дел в отрасли и направления дальнейшего её развития.

Участники и спикеры XII Международного конгресса по деревянному строительству обсуждали главный вопрос, который интересует любой бизнес – какие меры по стимулированию платёжеспособного спроса и созданию законодательной базы, способствующей удовлетворению потребностей современного рынка на основе современных технологий, следует принять и что для этого надо сделать.

Решение этого вопроса включает в себя создание и одобрение на законодательном уровне сводов строительных норм и правил, позволяющих архитекторам и строителям использовать весь потенциал современных технологий глубокой переработки древесины, разработку схем кредитования и страхования строительства зданий с использованием этого материала, оценку возможностей использования деревянных сооружений для оперативного создания в рамках госзаказа в регионах РФ сети фельдшерско-акушерских пунктов, почтовых отделений, спортивных сооружений. Все эти задачи активно прорабатываются на уровне Правительства, поскольку, согласно приведённой в одном из докладов статистике Росреестра, в 2018 году деревянные дома составили менее 0,01% от всех площадей введённой в эксплуатацию недвижимости.

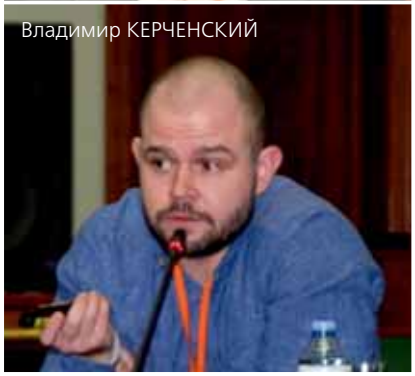
Выступая с докладом, генеральный директор Ассоциации деревянного домостроения (АДД) Олег Панитков сообщил о возможностях применения и преимуществах использования индустриальных деревянных конструкций и материалов при возведении малых спортивных сооружений, медицинских учреждений, культурно-образовательных и торговых центров, опорных пунктов полиции, в том числе, для малых городов и поселений. «Расчёты показывают, что современные индустриальные экономически конструкции из дерева не только более пожароустойчивы, но и экономически выгодны: из дерева делается проще, дешевле и безопаснее», – отметил руководитель АДД.

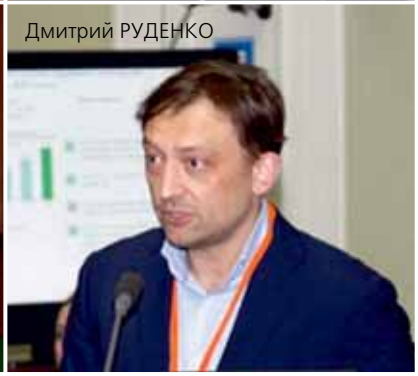
Одним из выступлений, задавших тон работе первого дня, был доклад представителя Минпромторга, главы департамента ЛПК Евгения РЫЖОВА. Он прежде всего отметил необходимость найти общий язык с банками и совместно разработать взаимовыгодный порядок субсидирования застройщиков индивидуальных домов, поскольку в Центральном федеральном округе до 70% вводимого жилья приходится на ИЖС. Хотя принятая в прошлом году модель поддержки заёмщиков, планирующих строительство индивидуального дома из готового домокомплекта с использованием кредита, не оправдала ожиданий в полном объёме, это не повод прекратить поиск решения в этой области. Второй важный момент, отмеченный докладчиком, – необходимость широкого распространения информации о достижениях современных технологий глубокой переработки древесины, причём её целевой аудиторией должны быть не только потенциальные покупатели домов, но и лица, принимающие решения в Минстрое.

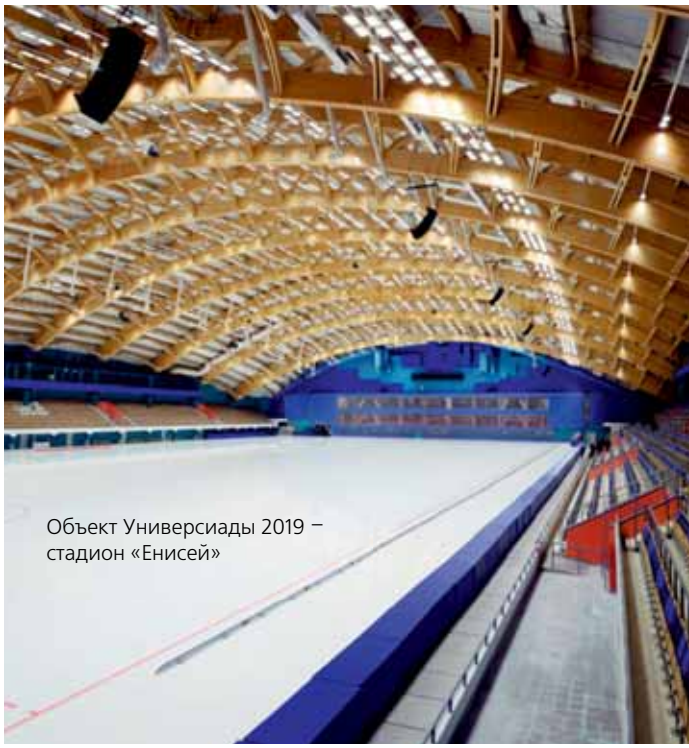
В последние годы очень часто поднимается вопрос о перспективах строительства в нашей стране многоэтажных деревянных домов, как «штучных», в качестве резервного

Олег ПАНИТКОВ

Евгений РЫЖОВ


Владимир КЕРЧЕНСКИЙ


Дмитрий РУДЕНКО


Объект Универсиады 2019 – стадион «Енисей»

фонда для переселения из аварийного жилья, так и больших эко-кварталов с авторской архитектурой, которые, несомненно, станут украшением больших городов. Такое строительство активно ведётся во многих зарубежных странах, но в России, при наличии материалов и технологий, ему мешает развернуться в полную силу отсутствие соответствующих строительных норм.

Однако и в этой области есть свои достижения, и о них в своём докладе под названием «Опыт реализации проектов по программе переселения из ветхого и аварийного жилья» рассказал Владимир КЕРЧЕНСКИЙ, представитель компании «Талион трейдинг»/ULTRALAM. Эта компания, начиная с 2014 года, построила несколько многоэтажных деревянных домов в Торжке, где они использовались как для переселения жильцов аварийного домов, так и как жильё для сотрудников компании.

К сожалению, эти проекты так и не получили пока статуса проектов повторного применения, поэтому каждое новое строительство требует трудоёмких согласований. Тем не менее, Торжок становится полигоном и витриной деревянных энергоэффективных многоквартирных домов, пусть пока и не выше 4-х этажей.

Очень интересным был доклад Дмитрия РУДЕНКО, вице-президента Segezha Group, руководителя дивизиона «Домостроение». Он, представляя Сокольский комбинат, обратил внимание на то, что благодаря проводимой модернизации через полтора года его производственная мощность вырастет до 100 тыс. кубометров продукции глубокой переработки древесины ежегодно, причём в конце 2020 года планируется запустить завод по производству CLT-панелей, которые до сих пор на территории нашей страны в промышленном масштабе не производились.

Говоря об индустриальном деревянном домостроении в нашей стране, докладчик подчеркнул, что из двух его видов – производства каркасно-панельных домов и домов из клеёного бруса – считает достаточно развитым на сегодняшний день только последнее, а клиентами этой отрасли считает индивидуальных застройщиков.

Интересных событий на конгрессе было много, в частности, обсуждался вопрос об организации страхования строительных работ. Силами импровизированных аналитических групп были выдвинуты и оценены гипотезы, объясняющие существенную разницу между огромным интересом к деревянным домам, проявляемом в виде поисковых запросов в интернете и весьма скромной их конверсией в реальные заказы. Почему так происходит? Что следует изменить в технологии продвижения деревянных домов индустриального изготовления на рынок? Лидеры рынка, входящие в Ассоциацию деревянного домостроения, уверены, что найдут ответы на эти вопросы.

Автор репортажа
Роман Охременко

Ассоциация деревянного домостроения
105120, г. Москва, ул. Н. Сыромятническая, д. 10,
тел.: +7 (495) 627 7553
e-mail: marketing@npadd.ru
www.npadd.ru

ПРЕДСТАВЛЯЕМ РОССИЙСКИЕ ОГНЕУПОРЫ

Обычный человек сталкивается с вопросом использования огнеупорных материалов лишь при установке печи или камина на даче или в коттедже. И, в лучшем случае, знает, что для этих целей используется шамотный кирпич и огнеупорная глина. Этим, пожалуй, и ограничиваются знания обывателя об огнеупорах.

Мы беседуем с генеральным директором ООО «ОгнеупорЭнергоХолдинг» Олегом Николаевичем Мелешкиным

Олег Николаевич МЕЛЕШКИН,
генеральный директор

– Олег Николаевич, где чаще всего используются огнеупорные материалы?

– Изначально применение огнеупорных материалов ограничивалось металлургической промышленностью, чуть позднее они стали использоваться в процессе стекловарения. То есть там, где температура горения достигает 1800 °С – 2000 °С. Сейчас огнеупорные материалы применяют предприятия энергетической отрасли, машиностроения, цементной промышленности и прочих отраслей. В самолётостроении и космической промышленности применяются специальные материалы с ещё более высокими характеристиками, но это уже не наша «епархия».

В настоящее время область применения этих материалов расширилась за счёт общегражданского и бытового строительства. Само понятие «огнеупоры» относится и к пожарной безопасности, и к материаловедению, и к строительству. Больше – к строительству. А самым востребованным огнеупорным материалом является огнеупорный кирпич.

– Чем он отличается от обычного кирпича?

– Огнеупорный кирпич – обязательно полнотелый, способный в течение долгого времени выдерживать прямое воздействие огня и, что немаловажно, аккумулировать и отдавать тепло в окружающую среду. Полнотелый огнеупорный кирпич характеризуется также высокой теплоёмкостью – тепло сохраняется даже после того, как протапливание прекращено, и равномерно распространяется по помещению. Применяется для кладки изолированных конструкций, внутренней отделки производственной или бытовой печи, камина, дымохода, не позволяющей открытому огню повредить общую конструкцию дома или производственного помещения. При использовании огнеупоров в строительстве печей и дымоходов их всё равно отдельно изолируют металлическими листами, асбестоцементными плитами или штукатуркой.

Наиболее часто в качестве огнеупорного используют шамотный кирпич. Он может выдерживать экстремальные температуры и переносить прямое длительное взаимодействие с огнём. Огнеупорный шамотный кирпич на 70% состоит из глины и без специальных добавок рассчитан на минимальную температуру в 1000 °С. Остальные характеристики, которые позволяют использовать материал в печи, достигаются путём добавления специальных компонентов: графит, перетёртый кварц, оксиды и другие огнеупорные элементы. Так, оксид алюминия способен увеличивать прочность кирпича, противодействовать агрессивным элементам и удерживать тепло непосредственно в печке. Средний показатель рабочего температурного режима – 1400 °С, однако, максимальная температура может достигать 1740 °С.

– То есть, огнеупорный кирпич тоже бывает разным. И как тогда простому человеку, решившему, например, сложить печку у себя на даче, выбрать, какой кирпич для этой цели подходит больше?

– Согласно нормативам ГОСТ 8691-73 выделяется несколько категорий огнеупорного кирпича: ША, ШБ, ШЛ, ПВ и ПБ в различных модификациях. Например: огнеупорный кирпич ША-8, огнеупорный кирпич ШБ-8, огнеупорный кирпич ПВ-5 и так далее. Для специалистов вполне достаточно такой маркировки, чтобы выбрать необходимый материал под конкретные задачи. Если же речь идёт не о специалисте, скажем, человек действительно решил сам выложить печь, а обратиться за советом к специалистам гордость не позволяет, то есть смысл хотя бы узнать, как должен выглядеть огнеупорный кирпич, хотя внешний вид, размер и вес данных изделий могут быть самыми разными. Сейчас на рынке в изобилии представлены такие марки, как ШБ-5, ШБ-6, ШБ-8 и многие другие. Однако все эти виды кирпича объединяет расцветка (желтовато-песчаная), а также зернистая поверхность, по которой это изделие можно сразу же отличить от других кирпичей. Но я всё же рекомендовал бы обратиться за советом к специалистам. Сотрудники нашей компании, например, обладают необходимыми знаниями и опытом, для того, чтобы не только порекомендовать необходимую конкретному заказчику продукцию, но и уберечь от необоснованных затрат на приобретение ненужных для них материалов.

– А откуда такое знание про огнеупорные материалы у вас?

– По своему первому высшему образованию я являюсь инженером сельскохозяйственного производства. А для повышения своей компетентности в области огнеупоров я сам более десяти лет назад поступил на заочное обучение в МГТУ им. Н.Э. Баумана, которое успешно закончил. Более десяти лет наша компания «ОгнеупорЭнергоХолдинг» сотрудничает с российскими производителями огнеупорных материалов. Были и время, и возможность изучить эту тему досконально, до самых основ.

– Какова сейчас, на ваш взгляд, ситуация на российском рынке огнеупорных материалов?

– Более десяти лет наша компания «ОгнеупорЭнергоХолдинг» сотрудничает с российскими производителями огнеупорных материалов. С горечью надо отметить, что количество отечественных производств сокращается, из тридцати шести заводов по изготовлению огнеупорного кирпича, которые были еще десять лет назад, осталось только восемь реально работающих производств. Это ОАО «Огнеупоры» г. Богданович, ОАО «Боровичский комбинат огнеупоров» г. Боровичи, ОАО Сухоложский огнеупорный завод г. Сухой Лог, АО «Новомосковскогнеупоры» г. Новомосковск, ООО «Огнеупор» г. Магнитогорск, АО «Семилукский огнеупорный завод» г. Семилуки, АО «Подольскогнеупор» г. Подольск, ООО «Скамол рус» г. Инза. Да, и эти оставшиеся, зачастую, вынуждены сокращать объёмы выпуска продукции. А ведь это жизненно необходимая для страны отрасль, являющаяся, в том числе, и важной составляющей её обороноспособности.

Может быть, именно по этой причине, на наш рынок активно внедряются зарубежные производители. А может быть, наоборот, наши производства останавливаются из-за того, что на нас наседают иностранцы. Наибольшую активность проявляют Китай, Германия, Италия. Китайцы откровенно демпингуют, а материалы из Германии и Италии ощутимо дороже наших. Даже если не принимать в расчёт патриотические чувства, а исходить лишь из чистого прагматизма, могу сказать, что соотношение «цена / качество» продукции отечественных заводов наиболее оптимально.

Кроме упомянутых выше заводов по изготовлению огнеупорного кирпича мы сотрудничаем с уральскими предприятиями, выпускающими динасовые изделия (ОАО «Динур» Первоуральский динасовый завод в г. Первоуральске Свердловской области), магнезитовые изделия (комбинат «Магнезит» в г. Сатка Челябинской области) и шамотные порошки, заполнители, мертель («Уральский завод огнеупорных порошков» в г. Екатеринбурге). Всего же мы сотрудничаем более чем с 40 производителями.

– А куда поставляете свою продукцию?

– География наших поставок – почти вся территория России, включая Москву и Московскую область, Сочи, Магадан, Сахалин и др., страны СНГ (в основном, Казахстан и Армения), Монголия. До 2014 года активно работали с Поль-шей. Сейчас мы предлагаем большой выбор огнеупорных изделий: кирпич ША, кирпич ШБ, кирпич ШЛ, кирпич ШТЛ, кирпич МКРЛ, кирпич динасовый, кирпич магнезитовый, кирпич периклазохромитовый, кирпич диатомитовый и пенодиатомитовый, глина огнеупорная ПГА, ПГБ, мертель шамотный МШ-28, МШ-31, МШ-36,МШ-39, шамот кусковой, шамот молотый, асбест А-6-30, цемент ГЦ-40, цемент ГЦ-50, цемент ВГЦ-1, цемент ВГМЦ-1-1700, цемент ВГКЦ-75, заполнители ЗША и ЗШБ, песок кварцевый и другие. В наличии на складе и под заказ.

Нашим партнёрам не всегда удобно работать напрямую с заводами из-за предъявляемых ими минимальных объёмов поставки. Порой нам приходится формировать заказ для потребителей огнеупоров с более, чем десятка производств. Для этого в нашем распоряжении имеется склад площадью более 800 м^2, где хранится около 600 тонн продукции. Это позволяет нам оперативно реагировать на любые, даже малые, заказы.

– Спасибо, Олег Николаевич, за содержательный разговор! Желаем вашей компании успеха и расширения списка клиентов и партнёров!

ООО «ОгнеупорЭнергоХолдинг»
Производство и продажа
огнеупорных материалов
111141, г. Москва,
ул. Плеханова, д. 17, оф. 505
тел.: +7 (495) 617 0174
+7 (495) 306 6534
+7 (985) 763 5091
e-mail: info@ogneypor.ru
www.ogneypor.ru

СЕРЬЁЗНЫЙ РАЗГОВОР О КАЧЕСТВЕ МЕТИЗОВ

Поводом для очередной встречи нашего корреспондента с генеральным директором компании «Мир крепежа» Татьяной Николаевной БОГДАНОВОЙ стала тема, часто поднимаемая в различных СМИ – качество крепёжных изделий. Так, ряд авторов утверждают, что российский рынок на 80% заполнен некачественной метизной продукцией. Насколько это утверждение верно, мы решили поинтересоваться у руководителя компании, считающейся одним из лидеров этого рынка.

Татьяна Николаевна БОГДАНОВА,
генеральный директор

– Татьяна Николаевна, что вы сами думаете по поводу наполнения российского рынка некачественной метизной продукцией?

– Как и любой другой, отечественный рынок крепёжных изделий развивается по определённым законам. Можно сказать, что он переживает болезни роста. Конкуренция на российском рынке крепежа сейчас достаточно высока, плюс сказывается общая нестабильная экономическая ситуация в стране, при который каждый выживает, как может. Низкая покупательная способность населения и практика конкурсных процедур с единственным критерием по цене способствовали развитию ценовой конкуренции за счёт снижения качества товаров и услуг. Ряд профессиональных союзов и ассоциаций России давно уже указывают на то, что нам пора сделать рынок цивилизованным. Что это значит? В первую очередь – установление определённых правил, не только отражённых в нормативных документах, но и непи-санных, устанавливаемых самими участниками рынка. Это правила общения, основанные на полном доверии друг к другу. Как только с рынка метизных изделий уйдёт ценовая конкуренция, а я уверена, альтернатива ей есть, тут же его наполняемость низкокачественной продукцией пойдёт вниз.

Пока же множество фирм, торгующих крепежом, затарились продукцией сомнительного качества. И аргумент у большинства из них весомый: если убрать некачественный товар, то оставшийся ассортимент будет довольно скудный.

– «Мир крепежа» – активный игрок на этом рынке, вас этот аргумент не смущает?

– Да, мы активные участники, но за 15 лет деятельности компании выработали собственную тактику и стратегию конкурентной борьбы. У нас в приоритете два принципа: мы не разменяемся на дешёвку, поэтому гарантируем качество продаваемой продукции, и работаем только с теми клиентами, которые готовы платить за продукцию высокого качества. Да, мы продаём не самый дешёвый крепёж на российском рынке, но у нас его уже много лет закупают только серьёзные клиенты – производственные предприятия, снабженческие организации, поставляющие метизы на ответственные объекты. Им нужен крепёж качественный, проверенный временем, чтобы не случилось так, что вкрутили болт, сдали объект, а там уже не важно, держит что-то этот болт или всё развалилось от того, что он оказался не той геометрии или из низкосортного металла.

– В хорошее качество китайской продукции мало кто верит, а вы работаете с китайскими производителями метизов. Почему?

– Долгое время мы работали с ведущими европейскими производителями и поставщиками крепежа, чьё качество не вызывало сомнений. Тем не менее, рынок диктует свои условия, и сегодня мы, как и многие другие компании, начинаем сотрудничать с производителями из Юго-Восточной Азии. Однако, в нашем случае этому сотрудничеству предшествует серьёзная подготовительная работа. Мы предельно осторожно относимся к выбору новых поставщиков и контролируем качество каждой поставки, ведь на кону стоит наша репутация, накопленная годами. У нас нет своей лаборатории, но каждую закупку мы проверяем в лаборатории Центрального научно-исследовательского института чёрной металлургии им. И.П. Бардина, и также сотрудничаем с кафедрой «Технологии обработки материалов» Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. Что касается качества продукции китайских производителей, то должна отметить, что оно зависит от запроса поставщика. Кроме нас на рынке достаточно много метизных компаний, которые работают с китайцами, некоторые уже по двадцать пять лет. Те, кто гонится за низкой ценой, привозят сюда крепёж, не выдерживающий никакой критики,

поскольку сами просят производителей снизить цену на свою продукцию. А те могут это сделать только за счёт использования некачественного металла и нарушения геометрических параметров изделий. Сами закупщики прекрасно знают, что везут из Китая некачественный товар, между прочим, бросая тень не только на производителей из Поднебесной, но и на других поставщиков метизов. Но их это мало волнует.

– А зачем они его завозят в Россию, ведь никто сознательно низкокачественный крепёж покупать не станет?

– Везут ради сиюминутной выгоды, не думая о последствиях. Иногда, конечно, качество крепёжных изделий не имеет такого большого значения. Например, при создании временной конструкции, которая будет использоваться несколько дней, можно применять бюджетные саморезы и простые гвозди. Если же требуется получить соединение высокого качества, а изготавливаемое изделие будет служить долгое время, необходимо с особым вниманием отнестись к выбору и покупке метизов. Оптового же покупателя подталкивает к закупке подделок система госзакупок. Например, объявлен тендер на закупку болтов. Один поставщик предлагает болты по 10 рублей, а другой – по 9. По закону о госзакупках, следует купить более дешёвый крепёж. В противном случае, как минимум, проиграешь тендер, максимум – сядешь в тюрьму. Но мы-то не можем продать этот болт по цене, ниже закупочной. Если так торговать, разоришься в два счёта, да ещё и с долгами останешься. Но главное – не может нормальный болт из качественного металла стоить 9 рублей, только подделка. Получается, закон обязывает закупать подделку. Поэтому «Мир крепежа» в тендерах не участвует, у нас есть постоянные клиенты, которые указывают нас как единственного поставщика метизных изделий.

– При таком состоянии рынка крепежа, нам следует готовиться к тому, что скоро у нас в стране всё начнёт рушиться.

– Да, такая угроза существует. Ещё в 2012 году в доме Правительства Москвы на конференции ассоциации «РосЦинкование» вице-президент Светлана Вислобокова сказала: «Россия рухнет в прямом смысле слова из-за критически низкого качества крепежа, используемого в строительстве». Её слова подтверждают то и дело звучащие сообщения об авариях и обрушениях, виновниками которых стало использование некачественных метизов. Но при этом поставщики поддельного крепежа умеют уходить от ответственности, причём с неплохой прибылью. А такие компании, как наша, эту прибыль неизменно упускают. На наш взгляд, чтобы исправить это положение, следует: составить и вести «чёрный» список поставщиков некачественного крепежа; заказывать крепёж у производителей, в том числе у зарубежных, по российским стандартам; работать только с сертифицированными изделиями. Как известно, наши соотечественники смотрят, прежде всего, на цену, а не на качество продукции. Поэтому, если вас все же интересует качество крепежа, то посещать таких «дешёвых» продавцов необходимо с измерительным инструментом в руках. И ещё, нужно обучать своих менеджеров по закупкам и продажам так, чтобы они знали о крепёжных изделиях всё досконально.

– Ваши менеджеры такими знаниями обладают?

– Да, они знают, из какого металла что делается, для чего и куда подходит, какова геометрия, умеют читать чертежи. Недавно мы прошли обучение всему том, что надо знать о крепеже, которое провели профессора из «Бауманки». Изучили всё, от производства металла для его изготовления, до проверки качества самого изделия. На занятия ходили всем коллективом, начиная с меня и заканчивая ребятами, работающими на складе. И мы рассчитываем продолжить дальше это взаимодействие с вузом. Так что сейчас клиенту достаточно сказать где, что и каким образом ему надо скрепить, и наши сотрудники подберут ему идеальный крепёж.

– Каковы дальнейшие перспективы развития вашей компании?

– Мы решили провести полную модернизацию «Мира крепежа». Перестраиваемся внутри, создаём новую организационную структуру, внедряем CPM, переходим на другую программу, выводим на рынок свой бренд, готовим новый сайт для клиентов, делаем новый онлайн-склад. Сейчас клиенту не нравится покупать крепёж большими партиями. Им нужно для производства небольшое количество метизов разного вида. Они знают свои потребности в этих изделиях на месяц, на неделю и хранить у себя на складах больше не хотят. Наши клиенты могут приезжать к нам каждую неделю, забирать с нашего склада уже расфасованный по отдельным пакетикам крепёж в том количестве, которое им нужно на ближайшее время. Это очень удобно, поэтому нравится нашим покупателям. Есть ещё несколько нововведений, которые мы планируем, но пока я о них промолчу, со временем узнаете.

– Спасибо, Татьяна Николаевна, за содержательную беседу! Желаем «Миру крепежа» дальнейших успехов!

Компания «Мир Крепежа»
125438, г. Москва,
Лихоборская наб., д. 3
тел.: +7 (495) 787 4053
e-mail: info@mir-krepega.ru
www.mir-krepega.ru

О РОССИЙСКИХ СВЕТОДИОДНЫХ СВЕТИЛЬНИКАХ КИТАЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА, ИЛИ НАШИ В КИТАЕ

Компания Dart Electronics (ООО «Дарт Холдинг») известна многим российским производителям отечественной электроники. В каталоге электронных компонентов, которыми их обеспечивает компания, более двухсот тысяч различных позиций. Но нас больше всего заинтересовали светодиодные светильники, которые выпускает сама Dart Electronics. Именно они и стали основным поводом для встречи корреспондента нашего журнала с генеральным директором компании Александром Владимировичем АЦЮКОВСКИМ, но в ходе беседы были затронуты и другие, не менее интересные темы.

Александр Владимирович АЦЮКОВСКИЙ,
генеральный директор

– Александр Владимирович, в последнее время в сети нередко можно прочитать неблагоприятные отзывы о светодиодных светильниках. Получается, что обманули они ожидания потребителей: при своей совсем не низкой цене перегорают быстрее люминесцентных ламп, а стоят намного дороже. Вы, как производитель светодиодных светильников, можете что-то ответить на эти упрёки?

– Упрёки в адрес наших светильников или вообще?

– Вообще, безотносительно производителя. Разве что иногда уточняют про китайское производство.

– Тогда скажу так: «Светодиодные светильники светодиодным светильникам – рознь, и китайские производители тоже разные бывают». Мы на собственном горьком опыте убедились в этом, когда переехали в новый офис. Здесь ещё до нашего заезда висели светодиодные светильники, не нашего производства, и мы их решили не менять. Висят себе и пусть висят. Но через две недели интенсивной работы они у нас все перегорели. Мы эти светильники вскрыли и, честное слово, даже стало как-то стыдно за их производителей. Это была самая настоящая халтура. Конечно, если человек в этом не разбирается, то просто сделает вывод, что светодиодные светильники ненадёжны. Но мы-то, будучи специалистами, сразу увидели, что всё собрано как попало из случайных компонентов, элементы не отобраны, драйверы – источники питания светодиодных светильников – незагерметизированы. Основная причина, по которой драйверы «летят» – выход из строя электролитических конденсаторов, которые принципиально не могут быть абсолютно загерметизированы, обязательно будет небольшая утечка, и в любой аппаратуре они рано или поздно высыхают. Я много лет занимался ремонтом аппаратуры, так что у меня даже собрана статистика, как часто они выходят из строя. Здесь же хоть драйвер и находился в корпусе, всё было защёлкнуто крышечкой, выглядело хорошо, но никакой герметизации не было вообще. Да и сами светодиоды были совершенно не отобраны. Вот и перегорели эти светильники за две недели.

И по поводу китайских производителей. Они тоже разные. Я уже 14 лет, можно сказать, живу в Китае, объездил там около 400 фабрик и обнаружил, что по каждой теме из 20 фабрик, специализирующихся на одном и том же производстве, только две-три делают всё нормально, остальные – как попало. На этих двух-трёх фабриках – высокая культура производства, строгий контроль качества, поэтому и претензий к их продукции нет. При этом разница в цене на продукцию первых и вторых минимальная. Некоторые наши поставщики стараются на копейках выиграть, берут, что подешевле, и поставляют откровенный брак. А клиенты думают, что в Китае всё плохо делают. Да нормально там всё делают, надо просто знать, у кого брать, заказать качественные комплектующие, проследить за тем, как их делают, и не душить поставщиков ценами. Потому что когда с поставщиками договариваешься о снижении цен, для них это автоматически значит, что ты согласен на снижение качества.

Вот наши светильники сделаны из отобранных, сортированных (бинованных) светодиодов, которые берутся у давнишнего проверенного поставщика. О том, что он один из лучших, нигде не прочитаешь, это узнаешь, только когда сам приедешь на производство и своими глазами всё увидишь, сравнишь с другими.

– Я правильно поняла: в своём новом офисе вы сразу же заменили светодиодные светильники чужого производства на те, что делаете сами?

– А куда было деваться. Я же говорю, чужие через неделю интенсивной работы начали перегорать. В отличие от них, у наших светодиодных панелей срок службы до 50 000 часов минимум, или 16,5 лет. Потому что все компоненты, из которых мы их собираем, идут только с проверенных фабрик, где проходят полную проверку качества. Но этого мало, они ещё и у нас на производстве проходят тотальную проверку: спаяли компоненты – проверяют, залили компаундом – проверяют, после того как собрали в изделие – ещё

несколько часов включают, чтобы проверить надёжность. У нас драйвер залит компаундом, чтобы обеспечить дополнительную герметизацию и продлить срок службы светильника. И только после такой вот тотальной проверки наши светодиодные панели идут на упаковку. Поэтому ни одной претензии на перегоревший светодиодный светильник нашего производства мы не слышали.

– Компоненты для светильников вы берёте у китайских производителей, но хоть собираете светодиодные панели здесь, в России?

– Нет, тоже в Китае. Мы – российская компания, и мы – патриоты России. Но для бизнеса по многим причинам пока выгоднее сборку производить в Китае. Нам проще еженедельно отправлять продукцию оттуда в Москву, чем перевести сборку сюда. Не только потому, что в Китае рабочая сила дешевле, хотя и это немаловажный аргумент. Просто по основному направлению своей деятельности наша компания специализируется на поставках импортных электронных компонентов из Китая, Тайваня и Гонконга. Мне необходимо практически постоянно находиться в том регионе. И при этом я не могу оставить производство без собственного контроля.

– А кто ваши постоянные клиенты?

– Наши клиенты – серьёзные российские производственники. У нас в России производство электроники не умерло, как думают некоторые. У нас не делают бытовую технику, потому что это не выгодно – рынок давно завален дешёвой импортной продукцией. Но вот серьёзную промышленную аппаратуру, которую в готовом виде за границей не купишь, наши здесь сами разрабатывают и собирают. Вот такие производители – наши основные клиенты. На сегодняшний день в постоянно обновляемом каталоге нашей компании по электронным компонентам более двухсот тысяч наименований. Мы работаем с розничными покупателями (партия товара до 1 упаковки), с мелкооптовыми (партия от 1 до 10 упаковок) и с оптовыми (партия более 10 упаковкок). Я, кстати, как и мой отец – академик Владимир Акимович Ацюковский, много лет занимавшийся идеологией и разработкой бортовой навигационной аппаратуры, – больше люблю работать с разработчиками. В отличие от снабженцев или перекупщиков-перепродавцов, для которых самое важное – бренд, разработчики в первую очередь обращают внимание на технические параметры запрашиваемых компонентов, с ними легче всё согласовать в тех случаях, когда чего-то нет, но вполне можно заменить на аналог или что-то нам самим доделать, например, изменить топологию платы или что-то в этом роде.

– Вернёмся к светодиодным светильникам. Многие считают, что ставить люминесцентные лампы выгоднее хотя бы потому, что они дешевле. Согласны ли вы с этим?

– Нет, лишь на первый взгляд может показаться, что люминесцентные светильники обходятся дешевле. Я тут сделал расчёт экономической эффективности замены стандартных люминесцентных светильников нашими светодиодными панелями в офисах России, работающих 5 дней в неделю. Посмотрите, если любопытно. Одна светодиодная панель размерами 60х60 см заменяет 4 люминесцентных лампы длиной 60 см. Стоимость 1 кВт/ч электроэнергии на сегодня приблизительно 6 руб/кВтч. Реальное потребление люминесцентной лампы длиной 60 см – 22–25 Вт (на лампе написано 18 или 22 Вт в зависимости от производителя). Четыре лампы в потолочном светильнике потребляют: 4 х 22 Вт = 88 Вт. Реальное измеренное потребление светодиодной панели указанных размеров – 48 Вт. То есть у нас получается разница – 40 Вт, экономия в час равна 40 Вт/ч. Среднее время работы освещения в офисе в сутки – 10 часов, умножаем на количество рабочих дней в году (в среднем 250) и получаем, что светильник в год работает 2 500 часов. Срок службы люминесцентной лампы – 2 000 часов, срок службы светодиодной панели – 50 000 часов. То есть за то время, пока на вас работает светодиодная панель, те, кто пользуется люминесцентными светильниками, поменяют в них трубки раз 20, а скорее всего все 25. И учтите, что это не одна трубка, а по четыре на каждый светильник. Цена люминесцентной трубки на сегодня около 40 руб., светодиодной панели – 1200 руб. Вот и считайте, что из них использовать выгоднее. Да, надо учесть ещё утилизацию. Перегоревшие светодиодные светильники вы можете просто выбросить на помойку, они безвредны. Люминесцентные лампы имеют внутри вредные вещества, поэтому требуется их особая утилизация, которой занимаются специальные организации и тоже берут деньги за свои услуги. Так что судите сами, использование каких светильников – люминесцентных или светодиодных – обходится дешевле.

– Очевидно, что светодиодных. Спасибо, Александр Владимирович, за содержательную беседу. Желаем вашей компании дальнейших успехов!

ООО «Дарт Холдинг»
111024, г. Москва,
ул. Авиамоторная, 50, стр. 2, оф. 1
тел./факс: +7 (495) 660 3620
+7 (495) 662 9849
8 (800) 333 1143
(бесплатный звонок по России)
e-mail: sales@dart.ru
www.dart.ru

тел.: 8 800 333 5308, +7 (495) 640 0884 | e-mail: info@haberlan.ru
+7 (916) 137 7557 www.haberlan.ru

ХАБЕРЛАН ГРУПП
СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

ООО «Хаберлан групп» обеспечивает поставки отделочных стройматериалов оптом и в розницу торговым компаниям, строителям и индивидуальным покупателям. Компания ведёт свою деятельность в Москве, однако доставка продукции может быть организована в любой регион РФ.

НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ

ГРЯЗЕЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ

СПОРТИВНЫЕ ПОКРЫТИЯ

СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

ИНСТРУМЕНТ

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ДЕКОРАТИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПОДВЕСНОЙ ПОТОЛОК

КОМПЛЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ

БЛАГОУСТРОЙСТВО

ПРОМЫШЛЕННЫЕ НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ

ПРОТИВОСКОЛЬЗЯЩИЕ ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ПОЛА

Услуги компании «Хаберлан» включают также сервис профессионального монтажа, а именно установку оконных конструкций и решёток, монтаж дверей и наружных входных групп, а также установку ворот, укладку напольных и спортивных покрытий.

ООО «Хаберлан групп» 105264, г. Москва, ул. 10-я Парковая , д. 18

ТЕХНО СТРОЙКОМПЛЕКТ | НАДЁЖНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

+7 (495) 965 0040
www.osb3.ru

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ ВАШЕЙ СТРОЙКИ

Арфомашионный шов..... от 290 руб./пог.м
Бентонитовый шнур..... от 120 руб./пог.м
Гидроизоляция..... от 190 руб./пог.м
Теплоизоляция..... от 990 руб./м³
Гибкие связи ..... от 4,90 руб./шт.
OSB ..... от 495 руб./лист
Кровля..... от 39,50 руб./м²
Кровельные воронки..... от 950 руб./шт.

ТЕХПРОМ-Н
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ООО «Техпром-Н» — стабильно развивающееся предприятие, специализирующееся на производстве и продаже роторных компрессоров и компрессорных станций на их основе, предлагает:

- **компрессор ВР-8/3:** роторно-пластинчатый, устанавливаемый на автотранспорт, одноступенчатый, для производства сжатого фильтрованного воздуха в объёме 8 м³/мин., с подъёмом давления до 0,2 Мпа (при испытаниях проверяется на 0,3 Мпа), правого и левого вращения; при установке вакуумного клапана на фильтр используется в качестве вакуум-насоса;
- **роторный вакуумный насос НВР-8/5:** устанавливается на шасси автомобильных цистерн, для всасывания в неё посредством вакуума различных жидкостей; производительность – до 2 м³/мин, разряжение – 0,08 МПа (8 м. вод. столба), потребляемая мощность – 22 кВт; максимальная глубина забора жидкости – 8 м;
- **компрессорные станции КС-1, КС-2, КС-3:** на базе компрессора ВР-8/3 с приводом от электродвигателя, для разгрузки цементовозов, перекачки из хранилищ и силосов; устанавливаются на специализированных стационарных или передвижных автомобильных бочках для всасывания во внутрь сыпучих материалов с последующей перекачкой воздухом посредством аэраци; применяются в различных производствах, где необходим сжатый воздух под давлением до 0,3 Мпа;
- **станция автоматическая АПМ для выгрузки вагонов-хопперов без приямка:** производится в одно- и двухкамерном исполнении с производительностью в 30 т/ч и 60 т/ч соответственно; позволяет развернуть участок разгрузки сыпучих материалов в полевых условиях, в местах со сложной геологией, при высоких грунтовых водах, на необорудованных и неэлектрифицированных ж/д тупиках, а также для временных или аварийных работ;
- **станции растаривания и затаривания Биг-Бэгов СР-2:** для дальнейшей подачи растаренного материала посредством пневмооборудования, шнекового оборудования, ленточных транспортёров и подкатных тележек; масса-габаритные характеристики могут изменяться по выбору заказчика.

www.tehprom-k.ru

ООО «Техпром-Н» 600033, г. Владимир, ул. Производственная, д. 18, а/я 25
тел.: **8 (800) 234 5633** (бесплатно по России), **+7 (960)720 6235** факс: **8 (4922) 52 22 70**
e-mail: tehprom-k@yandex.ru, tehprom-k@mail.ru **www.tehprom-k.ru**

КАК ОЦЕНИТЬ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЖБИ?

Олег Владимирович БОГОМОЛОВ,
генеральный директор,
доктор технических наук,
академик РАЕН

По данным Всемирного банка, энергозатратность промышленного производства России в 2,5 раза выше европейской и в 4 раза выше североамериканской. Предприятия строительного комплекса РФ занимают особое место в секторе реальной экономики, решая важнейшие социальные задачи. От их энергоэффективности зависит стоимость возводимого жилья и объектов инфраструктуры, повышение уровня благосостояния людей.

В статье предложен метод оценки эффективности системы теплоснабжения завода ЖБИ, пример расчёта финансовых потерь предприятия от применения неэффективных теплоэнергетических технологий, обосновано направление кардинального повышения эффективности производства. 20-летний опыт технического перевооружения предприятий строительного комплекса убедительно подтверждает предложенные в статье критерии и методику расчёта, разработанные инженерной компанией «ИнтерБлок».

В настоящее время предприятия используют «Временные нормы для расчёта расхода тепловой энергии при тепловлажностной обработке сборных бетонных и железобетонных изделий в заводских условиях» СН 513-79, разработанные в 1979 г. для применения паровых котлов. В соответствии с указанным документом нормативный расход тепла для тепловлажностной обработки 1 м³ ЖБИ составляет 0,2–0,4 Гкал. Это значение соответствует расходу 25–50 м³ природного газа на 1 м³ ЖБИ. В условиях рыночной экономики указанные нормативы требуют пересмотра и уточнения. Они ориентированы на применение устаревших котловых технологий, не способствуют снижению себестоимости продукции и, как следствие, повышению конкурентоспособности предприятий. Одна из основных причин высоких затрат производства заводов ЖБИ – эксплуатация паровых котлов и централизованное теплоснабжение.

В последние годы взамен паровых котлов в технологические процессы производства ЖБИ активно внедряются эффективные отечественные промышленные парогенераторы ИнтерБлок. В настоящее время они успешно эксплуатируются на более 60 заводах по производству ЖБИ в России, Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Польше, Республике Корея, Украине. Практические результаты подтверждают их высокую эффективность – расход тепла для тепловлажностной обработки 1 м³ ЖБИ на всех предприятиях снизился до 0,08-0,09 Гкал или около 10–12 м³ природного газа на 1 м³ ЖБИ, затраты предприятий на природный газ сократились в 3–4 раза.

Как же количественно оценить энергоэффективность производства ЖБИ? Одним из способов оценки эффективности системы теплоснабжения завода ЖБИ является расчёт соотношения общезаводского потребления природного газа в м³ за период, к объёму произведенной железобетонной продукции в м³ за тот же период:

$G_{эфф}$ = м³ газа / м³ жби

Например, если годовой объём производства составил 50 тыс. м³ ЖБИ, а общезаводское потребление природного газа за этот период составил 500 тыс. м³, то расход природного газа на 1 м³ ЖБИ составляет 10 м³, что указывает на вполне эффективную работу системы теплоснабжения предприятия. Если этот показатель превышает значение 20 м³ газа/м³ ЖБИ, необходимо совершенствовать систему теплоснабжения завода. Техническое перевооружение предприятий на высокоэффективные промышленные парогенераторы ИнтерБлок и создание на их основе децентрализованных теплоэнергетических комплексов является одним из решений задачи кардинального повышения энергоэффективности предприятий строительного комплекса.

Постановлением Правительства РФ от 17 июня 2015 г. № 600 промышленные парогенераторы ИнтерБлок отнесены к классу технологий высокой энергетической эффективности, что обеспечивает возможность предприятиям получение налоговых льгот: освобождение от налога на имущество, применение ускоренной амортизации, налогового кредита по налогу на прибыль.

Основными преимуществами парогенераторов ИнтерБлок являются:

- высокий КПД – 97–99%;
- быстрота пуска и останова – 15 секунд;
- отсутствие дымовой трубы;
- независимость температуры пара от давления;
- способность производить технологический пар и горячую воду;
- высокая гомогенность технологического пара, стабильность его термодинамических параметров;
- не требуется постоянное присутствие обслуживающего персонала;
- не требуются фундаменты и специальные сооружения для установки, парогенераторы могут устанавливаться непосредственно в цехе вблизи потребителей тепла.

Как оценить потери предприятий, акционеров и собственников бизнеса от неэффективной теплоэнергетики в денежном выражении?

Рис. 1. Парогенератор ИнтерБлок

Рис.2. Сборочный цех

Годовые финансовые потери рассчитываются по формуле:

$П = V_{бетон} \times (G_{газ\ котёл}/м^3 - G_{газ\ пг}/м^3) \times C_{газ}$, где:

$V_{бетон}$ – годовой объём выпуска ЖБИ, $м^3$/год;

$G_{газ\ котёл}/м^3$ – расход природного газа на 1 $м^3$ ЖБИ при эксплуатации паровых котлов;

$G_{газ\ пг}/м^3$ – расход природного газа на 1 $м^3$ ЖБИ при эксплуатации парогенераторов ИнтерБлок;

$C_{газ}$ – стоимость 1 $м^3$ природного газа, руб./$м^3$.

Результаты расчёта годовых потерь завода ЖБИ представлены в таблице 2.

Очевидно, что стоимость неэффективного производства на предприятиях-производителях бетонных и железобетонных изделий чрезвычайно высока. Финансовые потери предприятий от применения затратных паровых котлов или покупного тепла составляют от 3 до 12 и более миллионов рублей в год. В масштабах государства безвозвратные денежные потери от неэффективного теплоэнергетического хозяйства предприятий строительного комплекса исчисляются десятками миллиардов рублей в год, что непозволительно в сложившейся экономической ситуации в стране. Внедрение парогенераторов ИнтерБлок в технологические процессы производства бетонных и железобетонных изделий на более 60 заводах страны суммарно обеспечивает ежегодную экономию энергоресурсов на сумму свыше 1 млрд рублей.

Инженерная компания «ИнтерБлок» основана в 1997 году в Москве, основным направлением деятельности компании является производство промышленных парогенераторов ИнтерБлок и создание на их основе высокоэффективных энергетических объектов для предприятий промышленности и сельского хозяйства.

Табл. 1

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	ST-350H	ST-102H	ST-302H	ST-502H
Тепловая мощность, кВт	98	290	870	1450
Тепловая мощность, Гкал/час	0,08	0,25	0,75	1,25
Паропроизводительность, т/час	0,15	0,5	1,5	2,5
Диапазон рабочих температур пара, °С	100 – 160	100 – 160	100 – 160	100 – 160
Температура нагретой воды, °С	80	80	80	80
КПД, %	97 – 99	97 – 99	97 – 99	97 – 99
Давление пара, МПа	≤0,05	≤0,05	≤0,05	≤0,05
Потребляемая электрическая мощность, кВт	1,0	5,5	15	35
Расход воды, л/мин ($м^3$/час)	1,5 (0,9)	4 (2,4)	12 (7,2)	19 (11,4)
Расход природного газа, $м^3$/час	10	28	85	142
Расход пропана, л/час	15	34	100	170
Расход дизельного топлива, кг/час	8	23	69	115
Вес установки, т	0,5	1,7	2,2	3,8
Размеры – (длина х ширина х высота), м	1,5 х 1,2 х 1,2	1,8 х 1,4 х 1,6	2,0 х 1,7 х 1,8	2,3 х 1,9 х 2,0

Табл. 2

Расход газа на 1 $м^3$ ЖБИ при эксплуатации паровых котлов	Расход газа на 1 $м^3$ ЖБИ при эксплуатации парогенераторов ИнтерБлок	Годовые потери завода ЖБИ, млн руб.
50	10	12,6
40	10	9,45
30	10	6,3
20	10	3,15

Инновационные технологии инженерной компании «ИнтерБлок» защищены патентами:

1. Парогенератор. Патент № 181138;

2. Способ ТВО ЖБИ. Патент на изобретение №2591217;

3. Способ получения теплоносителя для ТВО ЖБИ. Патент на изобретение №2598667.

Богомолов О.В.,
генеральный директор,
доктор технических наук,
академик РАЕН

ИНТЕРБЛОК
инженерная компания

ООО Инженерная
компания «ИнтерБлок»
123592, г. Москва, ул. Кулакова, д. 20
тел.: +7 (495) 728 9293
+7 (903) 149 8781
e-mail: info@interblock.ru
www.interblock.ru

гибкий камень VIP-серии «МРАМОР

гибкий камень серии «ПЕСЧАНИК»

гибкий камень серии «МОНОТОН»

термопанели с гибким камнем

3D панели коллекции PREMIUM и BASIS

фрески и картины на гибком камне

монтаж и материалы
для монтажа гибкого камня

Гибкий КАМЕНЬ™

ПРОИЗВОДСТВО ИННОВАЦИОННЫХ ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Выбирая ПК «Гибкий камень» – вы выбираете качество и инновацию по доступной цене компании-производителя!

Производственная компания «Гибкий камень» успешно работает на рынке отделочных материалов с 2015 года и в настоящее время является крупнейшим производителем уникального и интересного материала – ГИБКИЙ КАМЕНЬ, который изготавливается по собственным технологиям, позволяющим перенести природные качества песчаника и мрамора на гибкое основание (геотекстиль).

ПК Гибкий камень – первая и единственная на российском рынке компания, имеющая собственный патент на изготовление данного отделочного материала.

Наше производство уникально и не имеет аналогов!

Стоит отметить, что ПК «Гибкий камень» также имеет собственную производственную линию по изготовлению современных, ультратонких, лёгких и прочных 3D панелей из гипса. В нашем каталоге более 400 наименований высококачественной продукции.

Вся продукция компании сертифицирована и превосходного качества, что гарантирует её долговечность и отличный вид при эксплуатации.

Богатая цветовая палитра гибкого камня в сочетании с природной красотой рисунка позволяют сделать интерьер вашего дома, офиса или любого другого помещения особенным и неповторимым.

ООО «ПК «Гибкий камень», ИНН 5024179300
143444, МО, г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Широкая, д. 2А, оф. 22
phone: **8 800 100 4148** | e-mail: **ooopkgk@yandex.ru**

КОМПАНИЯ «ТУМАКОВ»
СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО С 1997 ГОДА

ДЫМОХОДЫ

ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

ВЕНТИЛЯЦИЯ

ДОБОРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КРОВЛИ

БАКИ И ЁМКОСТИ

КОМПАНИЯ «ТУМАКОВ» | тел.: +7 (925) 771 3913, +7 (916) 489 9383 | www.vodostok.com

КАМНЕЛОТ

ПРИРОДНЫЙ КАМЕНЬ ДОСТАВКА ПО РОССИИ

Компания «Камнелот» занимается продажей натурального природного камня из Ростовской области и Краснодарского края. Доставка напрямую, без посредников, по оптовым ценам в любой город России.

www.kamnelot.ru

К Вашему выбору предлагается более 60-ти позиций природного камня:
- галька различного размера, формы и цвета;
- валуны и глыбы любых размеров и цветов;
- песчаники для облицовки, мощения и ландшафта;
- крошка камня, мраморная, гранитная, песчаная.

тел.: +7 (903) 431 4909 | e-mail: daniil9111@mail.ru

Базис-Партнёр
надёжный поставщик цветного металлопроката

• МЕДНЫЙ ПРОКАТ • ЛАТУННЫЙ • БРОНЗОВЫЙ • АЛЮМИНИЕВЫЙ

ДЕМОКРАТИЧНЫЕ ЦЕНЫ! ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО!

тел.: +7 (495) 971 7459, +7 (495) 545 0805
+7 (901) 543 7459, +7 (965) 338 2416
e-mail: tpkat@mail.ru
www.bazis-partner.ru

ГАММА ТРЕЙД РУС
ТЕРРАСЫ / ФАСАДЫ / ТЕРМОДЕРЕВО / ПАРКЕТ

- материалы для наружной и внутренней отделки из натуральной древесины, экзотических пород и термодерева;
- фасадная и террасная доски, паркет, сауна, деревянные реечные системы (фасад, потолок, стены).

тел.: 8 800 201 2907 www.gammawood.ru

ВИНТОВЫЕ СВАИ HELIX ZINC:
КАЧЕСТВО, ПОДТВЕРЖДЁННОЕ ЛАБОРАТОРНЫМИ ИСПЫТАНИЯМИ РАН

Винтовые сваи с двойной защитой от коррозии HELIX ZINC – инновационная разработка в сегменте фундаментостроения. Специализированная серия выпускается более двух лет. За это время продукция успешно прошла не только «полевое» тестирование, но и лабораторные испытания.

Владелец марки – компания HelixPRO. Это единственный производитель свайно-винтовых фундаментов, который провёл подобные исследования. Научную работу выполнили сотрудники Института физической химии и электрохимии РАН.

Испытания винтовых свай с двойной защитой от коррозии HELIX ZINC были разделены на натуральные и лабораторные с целью прогнозирования образования сквозной коррозии.

– Для нас было важно максимально точно составить прогноз срока службы продукции, – поясняет генеральный директор HelixPRO Руслан Фриев. – Для этого винтовые сваи HELIX ZINC установили в почву на год, проводя замеры показателей грунта. Плюс к этому мы передали в лабораторию для тестирования в средах с разной коррозийной опасностью специально подготовленные образцы со сварным швом и без него. Как следует из отчёта сотрудников института, в обоих случаях двойная защита от коррозии показала свою эффективность.

Там же, в отчёте, указано, что после натуральных испытаний следов коррозии на надземной части винтовых свай HELIX ZINC не обнаружено. Что касается поверхности, находившейся в грунте, то она была покрыта тонким белым налётом, который указывал на растворение цинка, выходе его оксида и гидроксида через поры и макродефекты на поверхность. Следов ржавчины также не было, а значит, скорость коррозии близка к нулю.

Хорошо показали себя и лабораторные образцы. Для исследования сотрудники института создали растворы, которые по своим составам воспроизводят почву с умеренной, повышенной и высокой коррозионной опасностью. Отметим, что в Московской области в большей степени грунт относится к первой категории.

Как выяснилось в ходе испытаний, на срок службы не влияют ни ватерлиния, ни сварной шов. Кроме этого, в лаборатории отметили, что со временем скорость локальной коррозии стальной основы сваи уменьшается. То есть, чем дольше свая установлена в грунте, тем медленнее она разрушается.

Защитное покрытие HELIX ZINC – это качество, подтверждённое не голословными заявлениями, а лабораторными испытаниями. Согласно научному заключению, прогнозируемая продолжительность эксплуатации винтовой сваи этой серии с толщиной стенки 4 мм до появления сквозного дефекта составит более 100 лет для грунта с умеренной агрессивностью, более 74 лет – с повышенной агрессивностью, более 37 лет – с высокой агрессивностью.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПАРТНЁРОВ

Компания HelixPRO запустила продажу франшизы. Готовая механика бизнес-процессов поможет сократить риски при запуске стартапа. Производитель предлагает готовый алгоритм по развитию собственного дела, обучение сотрудников и консультирование специалистов. Франшиза рассчитана таким образом, что большинство партнёров выходят на окупаемость проекта уже за первый сезон!

Получить подробную брошюру с детальными расчётами по франшизе можно в соответствующем разделе через сайт компании helix-pro.ru. Связаться с руководителем отдела франчайзинга можно по телефону 8 (499) 638 2063.

Компания HelixPRO
141068, М.О, г. Королёв,
мкр. Текстильщик,
ул. Калининградская, д.28
тел.: 8 800 500 5797
e-mail: info@helixpro.ru
www.helix-pro.ru

ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА И МОНТАЖ ВИНТОВЫХ СВАЙ

VintServis
винтовые сваи

У нас можно заказать фундамент на винтовых сваях любой сложности, как для целей частного домостроения, так и для промышленных объектов и сооружений. Осуществляем подъём домов с заменой и реконструкцией старых фундаментов на винтовые сваи, также на их основе строим заборы, пирсы (причалы) и мосты.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СВАЙНО-ВИНТОВОГО ФУНДАМЕНТА:

- долговечность (срок службы винтового фундамента не менее 150 лет);
- экономия до 50% по сравнению с остальными видами фундаментов;
- оперативный монтаж в любое время года;
- возможность монтажа в сложных грунтах;
- безопасность и надёжность;
- высокие прочностные и нагрузочные характеристики (запас несущей способности от 4 т. до 18 т. на одну сваю).

Наши свайные фундаменты соответствуют всем требованиям безопасности согласно действующим нормативам и регламентирующим документам!

141071, МО, г. Королёв, Болшевское ш., д. 41
тел.: +7 (499) 346 8191, +7 (926) 968 6922
e-mail: vintservis@inbox.ru

ООО «VintServis»
www.vintservis.ru

LUXON

Дешевле ламповых аналогов!

от 1750₽

+7 (495) 921 4548 www.luxon.su

Уличные светодиодные светильники LuxON™ UniLED ECO Matrix Street

Энерготехмонтаж
проектирование • монтаж • обслуживание

СОВРЕМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ СОВЕРШЕННОГО ДОМА

ООО «ЭНЕРГОТЕХМОНТАЖ» СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА СОЗДАНИИ СОВЕРШЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ЛЮБЫХ ЗДАНИЙ И ВЫПОЛНЯЕТ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС РАБОТ, КУДА ВХОДЯТ:

- **проектирование внутренних и наружных инженерных коммуникаций** (электросети и слаботочные коммуникации, тепловые коммуникации, системы канализации, сети водоснабжения и отопления, вентиляционные каналы и вытяжки, системы кондиционирования, разработка инженерных коммуникаций подвода электроснабжения и т.д.);
- **монтаж инженерных систем зданий и сооружений** (инсталляция электросетей с подводом к централизованному источнику или монтажом автономных источников энергии, монтаж инженерных систем водоснабжения и сопутствующих коммуникаций со снабжением от центрального или автономного артезианского источника, монтаж теплоснабжения, инсталляция слаботочных сетей под сигнализацию, СКУД, видеонаблюдение, IP-телефонию и прочие нужды и т.д.);
- **техническое обслуживание систем** (видеонаблюдения, структурированных кабельных сетей, охранно-пожарной сигнализации, систем контроля доступа);
- **услуги электроизмерительной и электротехнической лаборатории** (диагностика устройств заземления, испытание электросетей и оборудования в ходе пусконаладочных работ, диагностика изоляции электроприборов и электросетей, проверка устройств АВР и расцепителей автоматов, диагностика фазировки, проверка качества срабатывания предохранителей и другой автоматики);
- **энергоаудит** (выявление причин перерасхода топливных и энергетических ресурсов, оценка фактического использования энергии на объекте, определение потенциала энергосбережения, разработка программы для снижения потерь ценных энергоресурсов и пути их внедрения).

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

надёжность | доступные цены | строгие стандарты качества | экологически чистые материалы | собственная техника

ООО «Энерготехмонтаж» 109518, г. Москва, ул. Грайвороновская, д. 23
тел./факс: **+7 (495) 648 6962** e-mail: **info@energotehmontag.ru**

www.energotehmontag.ru

ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ РУКАМИ ПРОФЕССИОНАЛОВ

От того, насколько качественно выполнен монтаж электрических сетей, зависит не только комфортное пользование электроприборами, но и безопасность жизни и здоровья тех, кто проживает в доме или квартире. А правильный монтаж могут выполнить только настоящие профессионалы. Такие профессионалы трудятся в ООО «Энерготехмонтаж», с руководителем которого, Дмитрием Владимировичем САВЧЕНКО, побеседовал наш корреспондент.

– Дмитрий Владимирович, на ваш взгляд, что важнее – безукоризненный во всех отношениях проект электросетей или их правильный монтаж?

– Важно и то, и другое. Опираясь на свой практический опыт и опыт работы нашей компании, могу сказать, что без глубоко продуманного, правильно разработанного проекта никакой, даже самый высокопрофессиональный монтаж, дело не спасёт. Точно так же, каким бы ни был хорошим проект, неумелые монтажники могут загубить всё на корню. Поэтому-то мы и предпочитаем оказывать эти услуги в комплексе. Разработку всех инженерных коммуникаций, в том числе сетей энергоснабжения и слаботочных систем здания, у нас осуществляют квалифицированные проектанты, накопившие значительный опыт создания коммуникаций любого предназначения и сложности. А монтажные работы внешних и внутренних коммуникационных сетей и систем для бизнеса общественных зданий и жилых помещений у нас выполняют исключительно профессиональные монтажники, которые за время работы компании выполнили десятки монтажей внутренних инженерных систем масштабом от однокомнатных квартир до крупных промышленных предприятий. И мы всегда готовы в любом здании выполнить монтаж электрики «под ключ»

– Ваши монтажники всегда работают только по проектам, выполненным вашими проектировщиками?

– Не всегда, мы можем работать как по собственным проектам, которые сами проводим через все надзорные инстанции, так и по утверждённому проекту заказчика. В любом случае наши клиенты всегда могут быть уверены, что электропроводка и оборудование будут смонтированы в полном соответствии с действующими нормативами. Высокое качество и скорость работ, обусловленные профессионализмом сотрудников нашей компании и современным техническим обеспечением, мы гарантируем. Наши специалисты используют современное монтажное оборудование, только качественные сертифицированные материалы и электроприборы. Монтируемые нашими специалистами электросети всегда правильно заземлены и абсолютно безопасны для пользователя. Помимо высокого качества и скорости работы, есть ещё один немаловажный фактор, который говорит в нашу пользу – гибкий подход к стоимости электромонтажных работ, мы подбираем оборудование и комплектующие, исходя из доступного заказчикам бюджета.

– Что значит выполнить монтажные работы электросети «под ключ»?

– Это означает, что мы возьмём на себя весь спектр электротехнических работ. Сюда входят: выявление неисправностей, демонтаж старой проводки, подготовительные работы (штробление каналов и др.), монтаж электрических сетей (электрокабеля, электрооборудования, щитового оборудования и приборов учёта), тестирование смонтированной электросети и подготовка заключения.

– А если у потенциального клиента возникли проблемы с электропроводкой в уже эксплуатируемом здании и нужно устранить её. Возьмётесь?

– Конечно. Мы можем не только частично или полностью заменить всю электрику, но и провести тестирование электросети с помощью собственной электроизмерительной лаборатории, разработать новый проект электроснабжения. Если в здании возникли проблемы в действующей электросети: искрят розетки, сгорела проводка, отсутствует нормальное заземление – устраним неполадки в кратчайшие сроки, можем провести замену электрощитового оборудования, установить электроотопительное оборудование. В ходе внешнего монтажа электрических сетей мы не только обеспечиваем подключение электросети дома или коттеджа к системе централизованного электроснабжения, но и устанавливаем наружные электроосветительные приборы, системы молниезащиты, осуществляем монтаж автономных электросетей (основных и резервных), работающих от солнечных батарей, дизельгенераторов и т.д.

Если речь идёт о монтаже электросети в многоквартирном доме, как в одной отдельно взятой квартире, так и в нескольких или во всём доме (когда речь идёт о капитальном ремонте), то мы выполним монтаж тёплого пола, других электроотопительных систем, устройств подогрева воды с высоким КПД, установку светодиодных систем освещения, дистанционного управления электроприборами (с пульта, по звуковому сигналу, с компьютера или смартфона).

«Энерготехмонтаж» работает на то, чтобы сделать жизнь своих клиентов максимально комфортной и в рамках оговоренного заранее бюджета.

ООО «ЭРМОН» ПРЕДЛАГАЕТ:

ПРЕДПРИЯТИЯМ ЖКХ И ОРГАНИЗАЦИЯМ:

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ, УСТАНОВКА УЗЛОВ УЧЁТА ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ;
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ, УСТАНОВКА СИСТЕМ ПОГОДНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТОПЛЕНИЯ.

www.ermon.tech

ООО «Эрмон» 123557, г. Москва, ул. Грузинский Вал, д. 10, оф. 527
тел.: +7 (495) 665 2265 e-mail: info@ermon.tech

Эрмон

ОРГАНИЗАЦИЯМ И ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ:

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ, РАСЧЁТ И МОНТАЖ ЭЛЕКТРИКИ В КВАРТИРАХ И ЗАГОРОДНЫХ ДОМАХ;
- УСТАНОВКА СИСТЕМ «УМНОГО ДОМА»;
- АРХИТЕКТУРНАЯ ПОДСВЕТКА ЗДАНИЙ;
- ЛАНДШАФТНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ;
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ, РАСЧЁТ И МОНТАЖ АРХИТЕКТУРНОГО И ЛАНДШАФТНОГО ОСВЕЩЕНИЯ (12В; 24В; 220В);
- ОСВЕЩЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАЛЫХ ФОРМ;
- ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ (НА 12В; 24В; 220В).

www.ermon.org

ООО «Эрмон» 105120, г. Москва, ул. Нижняя Сыромятническая, д. 10, стр. 2, оф. 12–13
тел.: +7 (495) 500 6630, +7 (967) 191 2219, тел./факс: +7 (495) 663 7725
e-mail: info@ermon.org

ПОЯВЯТСЯ ЛИ В РОССИИ «УМНЫЕ» ГОРОДА?

С 2020 года в России ожидается бум «умных» городов. Насколько реалистичен этот прогноз, наш корреспондент решил узнать у заведующего кафедрой «Передовых технологий систем инженерного оборудования в строительстве и ЖКХ» Московского областного филиала ФАУ «РосКапСтрой», эксперта ТК 439 (системы управления и средства автоматизации), к.т.н. Григория Владимировича ЛАТЫШЕВА.

Григорий Владимирович ЛАТЫШЕВ,
генеральный директор

– Григорий Владимирович, когда в России появятся «умные» города?

– Когда появятся прорывные решения. Например, в стандартном перечне специальностей в области ЖКХ профильных должностей отсутствует подготовка специалистов по автоматизации инженерных систем зданий. А поскольку должностей строителей «умных» городов не указаны в перечне в государственных документах, наши ЖКХ обречены на то, что в них никогда не будут работать люди, разбирающиеся в автоматике.

Весьма актуально внести в профстандарт специальный перечень соответствующих специальностей для отрасли ЖКХ. В нём должны быть указаны специалисты по автоматизации всех систем зданий. И тогда ситуация в корне изменится: структура, которая создаётся государством, будет имплементирована и для коммерческих, и для некоммерческих организаций. Я не говорю, что все функции нужно передать коммунальщикам, например, надзор за эксплуатацией котельных лучше оставить за специализированными организациями, как и лифтовое хозяйство. А вот контроль за системами энергоэффективности жилых домов и общественных зданий следует полностью передать ЖКХ.

– Так как же нам перейти к «умной» застройке?

– Проблему можно назвать стереотипом проторенной колеи – как строили полвека назад так строим и сейчас. Как специалисту в области автоматизации мне довелось работать с рядом строительных компаний, например с «ДОНСТРОЙ», «ПИК», «ГАЛС», «ЛСР». Сама проблема связана с так называемым 87-м постановлением, описывающим состав проектной документации, подаваемой в госэкспертизу для получения разрешения на строительство. Это постановление от 16 февраля 2008 года N 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию». Видимо, при его составлении не участвовал ни один автоматчик. В этом обязательном перечне нет раздела по комплексной автоматизации (АСДУ), который в советское время был. Единственное упоминание автоматики можно найти внутри разделов ОВ (Вентиляция) и ЭОМ (Электрика), но там оно решает чисто утилитарные задачи.

Получается, раз нет экспертизы комплексной автоматизации всех систем зданий – значит она не нужна, и застройщик совершенно не стимулирован регулятивными органами в том, чтобы создавать нормальную систему автоматики. Вот почему качество зданий, которые у нас строят, с точки зрения автоматизации, никакое.

Чтобы достигнуть хорошего качества эксплуатации зданий, необходима диспетчеризация, вам это подтвердят в любой управляющей компании. Но так как в требованиях у регуляторов о диспетчеризации ни слова, её даже не проектируют. Застройщики, увы, действуют по принципу «нет требования – нет системы». Пока здесь не будет наведён порядок, мы с вами не то что в «умных», в нормальных домах жить не будем.

– И какими вам видятся решения?

– Ситуацию, когда застройщики банально экономят на автоматике и обрекают жильцов домов на жалкое существование, надо искоренять. Государство должно обеспечить минимально логичные требования к интегрированности систем зданий, которые не влекут за собой серьёзных материальных затрат на реализацию. ЖКХ должны быть готовы ввести штатные единицы специалистов, отвечающих за автоматику систем зданий, достаточно выпустить соответствующий документ. У нас в ФАУ «РосКапСтрой» даже курсы повышения квалификации таких специалистов уже созданы, причём обучение стоит просто смешные по нынешним временам деньги – всего 10 тысяч рублей за курс. Так что будем надеяться, что нынешнее положение вещей с автоматизацией зданий в скором времени изменится, если руководство страны на самом деле хочет, чтобы в России появились «умные» города.

Московский областной филиал
ФАУ «РосКапСтрой»
140050,МО, Люберецкий р-н,
п. Красково ул. Школьная, д. 2
тел.: +7 (495) 557 1745
e-mail: 50mail@roskapstroy.ru
www.roskapstroy.ru

ПРОСТЕЙШИЙ ВИБРОМЕТР AP5500 С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ОТОБРАЖЕНИЯ И ЗАПИСИ СИГНАЛА

Как показывает практика, российский рынок приборов для автоматизации продолжает пополняться новинками от отечественных производителей. Есть в этом заслуга компании «ГлобалТест» из города Сарова Нижегородской области. В этом номере нашего журнала мы расскажем об очередном пополнении широкой линейки продукции этой компании.

Одним из наиболее эффективных критериев оценки технического состояния машин и оборудования, согласно ГОСТ ИСО 10816, является контроль по результатам измерения вибрации на невращающихся частях. Чтобы не прибегать к использованию сложных диагностических алгоритмов и дорогостоящих измерительных систем, зачастую достаточно измерить значение вибрации портативным специализированным прибором – виброметром. В других случаях, наоборот, виброметр может дополнить стационарную систему сбора и обработки данных.

Из-за достаточно жёстких условий эксплуатации конструктивно виброметры должны соответствовать определённому набору критериев. То есть, с одной стороны, прибор должен быть исполнен в прочном пылевлагозащищённом экранированном от электрических помех металлическом корпусе, а с другой – обладать компактными размерами и быть достаточно эргономичным, чтобы пользователю было удобно работать с прибором продолжительное время. Программным преимуществом виброметра помимо параллельного отображения значений ускорения, скорости и перемещения может стать регистрация на дисплее спектра или осциллограммы в режи-

ме реального времени, а при необходимости запись сигнала на встроенную карту памяти для последующей обработки специализированными программными средствами на стационарном ПК.

Опираясь на изложенные выше исследования потребностей, а также более чем 40-летний опыт в разработке и производстве пьезоэлектрических акселерометров, компания ООО «ГлобалТест» завершила разработку виброметра AP5500 и готова предложить пользователям современный и удобный прибор для измерения вибрации, внесённый в Государственный реестр средств измерений РФ под номером 73008-18.

Виброметр исполнен в цельном эргономичном алюминиевом корпусе собственной разработки ООО «ГлобалТест» толщиной 2 мм, что позволяет избежать электромагнитных помех. Для поддержания долговременной бесперебойной работы в виброметр вмонтирован аккумулятор повышенной ёмкости – 4000 mAh. Для косвенной оценки состояния, например, подшипниковых узлов в прибор встроен пирометр, способный измерить температуру объекта до 380 °C. Виброметр комплектуется «по умолчанию» промышленным датчиком с выходом по напряжению стандарта IEPE, за счёт встроенного усилителя заряда к прибору могут быть подключены также и зарядовые датчики. Иными словами, в зависимости от температуры объекта или, к примеру, динамического диапазона измеряемого процесса, к виброметру можно подключить как любой датчик стандарта IEPE, так и датчик с зарядовым выходом.

Встроенный в виброметр мощный процессор, работая в паре с АЦП с частотой дискретизации 51,5 кГц, позволяет пользователю реализовать различные цифровые фильтры верхних и нижних частот. Измеренные виброметром данные можно записывать на micro-SD карту памяти как в виде табличных данных числовых значений ускорения, скорости и перемещения для последующего построения трендов с привязкой ко времени измерения, так и в виде .wave файла для последующей обработки чистого сигнала в ПК (например, используя ПО GTlab). При этом дисплей с диагональю 3.5 дюйма позволяет отображать спектрограмму и осциллограмму сигнала в режиме реального времени.

Опираясь на отзывы клиентов, программное обеспечение виброметра будет постоянно находиться в стадии совершенствования и доработок. Какой новый функционал будет в следующем обновлении прошивки – зависит только от за-казчиков.

Максим Станиславович Танаев,
Алексей Александрович Рунич.

ООО «ГлобалТест»
607185, Нижегородская обл.,
г. Саров, ул. П. Морозова, д. 6
тел./факс: +7 (831-30) 677 77
+7 (831-30) 677 78
e-mail: mail@globaltest.ru
www.globaltest.ru

ДОРОЖНЫЕ КАМЕРЫ И СКОРОСТЬ – ЗА И ПРОТИВ

... у нас не хватает доноров для трансплантации органов. В очереди десятки тысяч нуждающихся. Не знаем, что делать. – Эта проблема легко решается. Нужно всего-навсего увеличить порог разрешённой скорости на автотрассах.

(из разговора медика и экономиста)

С начала 2019 года во многих российских СМИ возникла острая полемика о грядущих изменениях в ПДД. Инициатива исходит от руководства ГИБДД и вице-премьера Правительства Максима Акимова. Поправки направлены не только на ужесточение правил в отношении водителей, но и на пересмотр применения средств фотовидеофиксации. Рассмотрим внимательнее преимущества и риски грядущего реформирования.

За последнее десятилетие системы фотовидеофиксации практически заменили инспекторов ГИБДД на дорогах России. Техническое и программное развитие комплексов позволило разработчикам постепенно создать универсальные системы, например такие, как АПК «АвтоУраган». Сейчас такой комплекс способен выявлять самые разные правонарушения. Успехи в развитии дорожных камер заложили основу их применения не только на перекрёстках и рубежах контроля скорости, но и для автоматического контроля платных парковок, известных как московская система «ПаркРайт». При этом год от года идёт неуклонное снижение количества ДТП и числа погибших на дорогах людей. Так, количество смертей на дорогах снизилось с 27000 (2013 год) до 18000 (2018 год). Эта динамика указывает, что действия государства по надзору за дорожным движением осмыслены и эффективны. Несомненно, что дисциплина водителей на трассах – это по большей части заслуга дорожных камер, ведь альтернативных средств контроля практически нет.

Как были достигнуты такие результаты? Первоначально осуществили запуск госпрограммы «Безопасный город». Её целью стало минимальное необходимое оснащение комплексами видеофиксации самых проблемных участков дорог в крупных населённых пунктах. Затем, наблюдая положительный эффект от внедрения, руководство регионов совместно с ГИБДД приступили к установкам автоматических комплексов на скоростных автотрассах. Но по причине ограниченных финансовых возможностей, а также количества и протяжённости дорог, во многих регионах пришлось создавать государственно-частные концессии (ГЧК). Их деятельность предполагает быстрое оснащение автодорог камерами при минимальной нагрузке на бюджет региона. То есть, комплексы видеоконтроля не приобретаются, а берутся у коммерсантов в долгосрочную аренду. Однако при этом большая часть денежных средств от выписанных за нарушения штрафов поступает в бюджет региона. Такая стратегия позволила не только быстро оснастить дороги средствами автоматического контроля, усилить дисциплину среди водителей, снизить количество ДТП, но и существенно пополнить скромные провинциальные бюджеты.

Но, как известно, слишком хорошо – тоже плохо. Концессионеры достаточно быстро усвоили, что каждый выписанный при помощи их оборудования штраф – это лёгкие и быстрые деньги. Повсеместно начались злоупотребления – на трассах появилось множество передвижных комплексов-треног, которые устанавливаются со значительными нарушениями эксплуатации. В итоге штрафы начали сыпаться как из рога изобилия на всех водителей, независимо от того, соблюдают они правила или нет. Естественно, такое положение дел не могло долго оставаться незамеченным. Призывы навести порядок и остановить дельцов с треногами, наконец, были услышаны не только в руководстве ГИБДД. В начале февраля вице-премьер Максим Акимов выступил с заявлением, что Правительство России планирует пересмотреть принципы использования дорожных камер. Политик озвучил, что существуют планы упразднения ныне существующей схемы функционирования ГЧП. В ближайшие годы предполагается передать все работающие комплексы фотовидеофиксации полностью в государственное владение. Благодаря такому манёвру пропадёт стимул безудержной выписки фиктивных штрафов. В этом случае приборы на треногах станут фиксировать только реальные нарушения, без какой-либо корысти со стороны владельцев комплексов.

Правда, настораживает, что может наступить промежуточное состояние, когда концессии будут аннулированы, но при этом средства на финансирование и достаточное обеспечение регионов комплексами не поступят. В этом случае произойдёт массовый всплеск нарушений и, как следствие, рост количества ДТП. Также сразу ухудшится страшная статистика погибших на дороге.

Более рациональные и безболезненные шаги предлагает ГИБДД. Точечные поправки в ПДД могут возыметь гораздо больший эффект на функционирование ГЧП, а также и на поведение водителей. Сейчас львиная доля злоупотреблений связана с комплексами-треногами, в основном нарекания среди водителей относятся к их работе, так как стационарные системы контролируются значительно лучше. Поэтому предлагаются следующие изменения. Во-первых, строго регламентировать применение средств видеоконтроля – определять места их установки. Во-вторых, необходимо обязательно информирование о присутствии таких приборов. Сейчас их всячески стараются скрыть от глаз водителей. В-третьих, и это,

пожалуй, самое важное, нужно создать надзорный орган для проверки работы и правильной настройки комплексов-треног. Кроме того, в случае выявленных нарушений при работе с комплексом должна быть введена административная и уголовная ответственность в отношении эксплуатирующей организации. При таком подходе у многих сразу пропадёт интерес к махинациям с фальсификацией нарушений.

Вообще, на сегодняшний момент в действиях ГИБДД прослеживается системный подход в выполнении новой концепции дорожной безопасности, утверждённой Правительством России в прошлом году. Напомню, что согласно новой государственной стратегии к 2024 году на дорогах России на 100 тысяч населения должно погибать не больше 4-х человек. Это так называемое «стремление к нулевой смертности» можно достичь, только приложив максимум усилий. Уже сейчас ГИБДД выступает с четко определёнными инициативами, которые действительно могут ещё больше уменьшить количество погибших на дорогах.

В планах следующие конкретные изменения в ПДД:

- снижение порога фиксации превышения скорости с 20 км/ч до 10 км/ч;
- обмен данными между ГИБДД и Минздравом о гражданах, стоящих на учёте в наркологических и психиатрических диспансерах;
- введение санкций для водителей, которые повторно не уступили дорогу спецтранспорту (штраф в 30000 рублей);
- увеличение общего количества стационарных камер фиксации нарушений с 9000 до 19000 единиц.

Такие комплексные меры, без сомнения, дадут свои положительные результаты в самом ближайшем будущем.

С. КУСОВ,
руководитель отдела пропаганды

ООО «Технологии Распознавания»
107023, Москва,
ул. Электрозаводская, д. 24
ОЦ «Преображенский», оф. 405
тел. офис: +7 (495) 785 1536
техподдержка: +7 (495) 255 2775
e-mail: info@recognize.ru
www.recognize.ru

НАКОПИТЕЛЬ ЭНЕРГИИ ОТ НПФ «АГРОСТРОЙ»

Научно-производственная фирма «АГРОСТРОЙ» (НПФ «АГРОСТРОЙ), специализирующаяся на производстве технических средств для автоматизации технологических процессов, известна своими многочисленными инновационными разработками. Из последних – специальное устройство для хранения электроэнергии большой мощности. Подробнее об этом устройстве нашему журналу рассказал генеральный директор компании Владимир Иванович ГАЛКО.

Учитывая тот факт, что в ближайшие 10 лет потребление электроэнергии в России вырастет на 50%, мы разработали устройство, позволяющее накопить электроэнергию за ночь на 1 рубль, а затем продать её за 5 рублей. Это очень перспективный проект, поскольку мировой рынок накопителей электроэнергии свободен. Использовать данный накопитель можно где угодно, в том числе и в быту, и в электротранспорте, и на производстве. Мы уже получили на него российский патент, но гораздо сложнее оказалось с запуском в производство. Пока у нас есть лишь опытный образец, для продвижения нашего нового устройства на рынок нужны немалые финансовые вливания. Без помощи государства, без его поддержки, мы этого сделать не можем.

Помимо данного накопителя, в настоящее время фирма производит комплекс технических средств для автоматизированных систем управления технологическими процессами в области вентиляции и кондиционирования воздуха, водоснабжения, канализации, отопления, горячего водоснабжения, холодильной техники, пожарной сигнализации, автоматического пожаротушения, газовых котельных. Наш комплекс технических средств «Агрострой» в работе и эксплуатации показал, что отечественные приборы и средства автоматизации успешно конкурируют с зарубежными аналогами как по техническим, так и по стоимостным показателям.

ЗАО НПФ «АГРОСТРОЙ»
109052, г. Москва,
ул. Смирновская, д. 31
тел.: +7 (495) 361 1726
+ 7 (495) 918 1530
e-mail: avtomat@agrostroy.ru
www.agrostroy.ru

КАК РАБОТАТЬ С КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Международная консалтинговая компания ATM Group из Санкт-Петербурга не зря считается №1 на российском рынке управления финансами. Она предоставляет финансовый коучинг клиентам из разных регионов России и стран СНГ, внедряет в их организации технологии финансового планирования, позволяющие увеличивать прибыль и резервы, оптимизировать расходы и систему начисления заработной платы, упорядочить финансовые потоки, прогнозировать будущие финансовые условия. В этом номере мы предлагаем статью одного из коучей ATM Group, автора практического курса «Финансовое планирование» и компьютерной программы для эффективной работы с ценообразованием и ассортиментом (ABC и XYZ анализ) – «Profit», а также ряда книг и статей по этой тематике Ирины НАРЧЕМАШВИЛИ.

Ирина НАРЧЕМАШВИЛИ,
генеральный директор

Сегодня есть два бича, в который уткнулись многие компании. Это сбор «дебиторки» и работа с «кредиторкой». Если по поводу первого вопроса у меня написана книга – инструкция, пользуйтесь на здоровье, – то второй вопрос я ещё не освещала.

Давайте поговорим о том, как работать с кредиторской задолженностью, особенно если она зашкаливает.

Первое, что надо сделать – привести в порядок работу с деньгами в общем. Просто разработайте правила денег. Любые пришедшие деньги распределяйте согласно правилам. Первая часть - на товар и доставку. Это правило надо соблюдать на 100%, так как иначе вы рискуете жить на кредитные средства и терять прибыль, переплачивая процент банку. После этого, с оставшейся суммы, выделите средства на все обязательства и на те статьи, которые могут создать опасность в бизнесе. Например: налоги, аренда, кредиты, основная зарплата и, конечно, если есть долги, то и на них. Только после этого можно тратить деньги на мелкие расходы и какие-либо статьи, улучшающие ситуацию в компании – хознужды, бонусы и премии сотрудникам, подарки клиентам и т.д. Делите пришедшие деньги на три части. И обязательно имейте источник для оплаты долгов, отдельный от оплаты текущих платежей поставщикам. Источники я называю фондами, так как в каждом из них у меня сосредоточены средства для определённой цели. Я могу сразу тратить деньги из фондов, например таких, как работа с поставщиками. А могу аккумулировать их на определённый срок в таких фондах, как налоги или аренда. Конечно, подразумеваются и фонды долгосрочных резервов, и форс-мажор, и прибыли. Тут всё зависит от ситуации компании. Большинство фондов обычно рассчитываются в процентном соотношении к доходу. И тут важно понять, что текущие выплаты за товар ни в коем случае нельзя путать с долгами. В противном случае долги будут расти, как снежный ком, все в одной куче, и мы не сможем контролировать сумму долга и влиять на неё. На тему «Как разработать форму распределения денег», есть очень понятно и доступно написанная мной книга «Гденьги».

Вторым шагом вы должны определить, какую сумму можете выделять для ваших контрагентов, которым задолжали. Например, после вычета денег на поставщиков и доставку товара у вас остаётся 50% от оборота. Это ваш маржинальный доход. Представьте: ваш оборот 1,5 млн. в месяц. После вычета на поставщиков и транспорт ваш маржинальный доход составил 750 000 рублей. С этой суммы вы, допустим, примерно 10% – это 75 000 рублей в месяц – фондируете на расчёты по долговым обязательствам. Почему примерно? Потому что доход может меняться, соответственно и сумма в фонд оплаты долгов будет поступать разная. Но вы всё равно, исходя из разработанного процента фонда, сможем ориентировочно планировать, какую сумму в силах потянуть.

Третий шаг – правильно определить сумму долга. Для этого необходимо сравнить сумму всей кредиторской задолженности (текущей в том числе) с суммой живой дебиторской задолженностью и ликвидными остатками товара на складе, а также, если есть, с денежными остатками. Например: вам должны 800 000 рублей, ликвидного товара у вас на сумму 1 100 000 рублей по себестоимости и свободных денег на данный момент – 500 000 рублей.

В итоге плюсом у вас 800 000, 1 100 000 и 250 000 (половина от денег, согласно тому, что 50% уходит на поставщиков). Что в сумме составит 2 150 000 рублей. Эту сумму вы можете быстро пустить в ход и рассчитаться с текущими платежами за товар. А вся кредиторская задолженность составляет 2 730 000 рублей. Значит, просроченная сумма оплат у нас составит 580 000 рублей. (2 730 000 – 2 150 000). Далее второй шаг – планируем сроки

отдачи долга: если сможем выделять каждый месяц по 75 000 рублей, то должны рассчитаться по долгам за 7–8 месяцев. А если планируем рост дохода, то можно и быстрее.

На четвёртом этапе работы надо точно распределить кредиторов по срокам отдачи долга. Для этого определяем, какие именно обязательства войдут в сумму 580 000, а какие будут оплачиваться в текущем режиме. Чтобы было проще понять данный материал, я не буду усложнять и давать длинный список кредиторов. Представим, что просроченную сумму мы в итоге должны 12 кредиторам. Теперь надо точно понять, кому и когда отдавать долги. Допустим, у нас конец февраля и мы планируем рассчитываться с марта. Важно выстроить очерёдность наших контрагентов. В первую очередь мы отдаём тем, кто дольше ждёт. В итоге необходимо будет составить таблицу, разбитую по месяцам и контрагентам, рассчитывая на 75 000 рублей в месяц. И лучше не дробить счета, а оплачивать их целиком. От вас ждут всей суммы. В итоге в таблице мы видим контрагентов, дату возникновения долга и разбитые по месяцам оплаты. Вверху начисленные ежемесячно 75 000, и если есть плюсом переходящий остаток с прошлого месяца.

На пятом этапе мы должны договориться с нашими контрагентами о том, когда будут оплачены их счета. Необходимо, чтобы этим занимался один человек, который не падает духом от криков и наездов, умеет доносить мысль! Приведу пример разговора:

Наш сотрудник (НС): Добрый день Иван Иванович (ИИ), я – сотрудник финслужбы компании «Добро», ответственный за работу с кредиторами, и мне необходимо обсудить с вами расчёт по нашим обязательствам. У вас есть пара свободных минут?

ИИ: Да, слушаю.

НС: У нас обязательства перед вами по трём накладным. Две из них являются текущими платежами, так как продажа товара находится в процессе, а одна накладная просрочена. По введённому регламенту мы теперь не будем задерживать текущие платежи, а по просроченным составили график платежей, основанный на справедливой системе. Исходя из правил: чем раньше долг – тем раньше платим. Согласно графику, ваш платёж стоит на июнь месяц. Все остальные платежи, в том числе будущие, будут оплачиваться вовремя.

То есть необходимо составить скрипты для общения. После того как контрагенту сообщили об этом, есть два варианта развития событий. Первый – он согласится, второй – начнёт возмущаться и «наезжать». Соответственно, при первом варианте благодарим, при втором – не повышая голос, не меняя интонации, просто спрашиваем: «У вас в принципе в компании всё хорошо? Может, большие проблемы и нам пора искать другого поставщика, если вы из-за «Х» рублей так переживаете? Мы же текущие платежи обязуемся выплачивать, не прячемся, не планируем банкротиться. Наоборот, наводим порядок, чтобы впредь быть на 100% добросовестными плательщиками».

На этом шаге контрагенты чаще соглашаются с вашими доводами. Но есть и те, кто грозит судом, штрафом, т.д. В таком случае спокойно скажите своему оппоненту, что пока суд да дело, траты на него финансов, времени и сил, которые тоже недёшевы, только вырастут, не лучше ли их направить на что-то полезное. А там и июнь наступит. И напомните, что штрафы и пени, прописанные в договоре, настолько малы, что не стоит из-за них портить отношения. Обычно тут оппоненты сдаются. Но если нет, отдайте таким контрагентам долг и при любой возможности рвите с ними отношения, находите новых. Они не достойны иметь таких клиентов, как вы! Но практика показывает, что особо упёртых не больше 10% от общей массы.

И последний, самый главный, шестой этап – выполнение всех взятых на себя обязательств! По возможности рассчитывайтесь раньше договорных сроков. В этом случае вы заново завоюете доверие ваших контрагентов. А доверие – это самая важная монета! И не забывайте, что поставщик – источник прибыли, а не затраты!

Работайте над увеличением дохода, правильно инвестируйте деньги в товар, используйте такие инструменты, как АВС анализ, исходите из того, что надо продавать более прибыльный товар. Здесь уже есть свои секреты, которые я раскрою в другой статье.

Богатейте и будьте счастливы!

		Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Фонд долга + остаток	дата долга	75 000,00	77 000,00	82 000,00	75 000,00	80 000,00	76 000,00	75 000,00	60 000,00
Сумма долга		73 000,00	70 000,00	82 000,00	70 000,00	74 000,00	76 000,00	75 000,00	60 000,00
ИП Иванов	12.12.18	48 000,00							
ИП Сидоров	15.12.18	25 000,00							
ИП Петров	20.12.18		25 000,00						
ООО АВС	25.12.18			42 000,00					
ООО АВВ	27.12.18			40 000,00					
ООО АСС	28.12.18				70 000,00				
ИП Воронов	12.01.19					54 000,00			
ИП Смолин	15.01.19					20 000,00			
ООО ВВВ	17.01.19						36 000,00		
ООО ССС	19.01.19						40 000,00		
ООО ААА	22.01.19							75 000,00	
ООО ВАА	25.01.19								60 000,00

Таким образом, вы разложили долг в 580 000 по месяцам, планируя оплачивать в первую очередь самый ранний счёт.

ATM Group
г. Санкт-Петербург
тел.: 8 800 200 0704
www.atm-fp.ru

НЕЗНАКОМКА: НЕТ НЕКРАСИВЫХ ЖЕНЩИН, ЕСТЬ ТЕ, КТО НЕ ЗНАЕТ СЕБЯ. ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С СОБОЙ

Предлагаем вашему вниманию третью, заключительную, часть статьи Андрея Игоревича Сизова – одного из первых консультантов WISE в России, автора системы обучения и управления продажами «Продавай.про», основателя и руководителя школы по обучению директоров компаний и продавцов в 6 городах России и Европы, автора нескольких книг по продажам и более чем 50 статей, напечатанных в деловых журналах России и Европы, сценариста и продюсера как учебных, так и художественных фильмов – о вдохновляющей силе женского влияния на мужчин-лидеров. В этой части статьи рассказывается о новой программе автора, которая помогает женщинам стать настоящей подругой и соратницей успешного мужчины. Полную версию статьи вы можете прочитать на сайте нашего журнала www.to-inform.ru.

НЕПРОДАЖНОСТЬ И ДУХОВНОЕ БОГАТСТВО

Не разменивайтесь на мелочи. Точно знайте, что вечно, а что преходяще. Мы об этом уже говорили. Есть ценности вечные, духовные, такие как верность, неподкупность, искренность. А есть другие. Я видел недавно рекламу салона золотых изделий «Любишь – докажи!». Но это глупость, любовь не доказывается покупкой колец, или другими дорогими подарками. Женщина, которую можно купить за кольца, бриллианты – это дешёвая женщина. Она пустая, в ней есть внешний вид, но внутри – труха, хотя купиться на это очень легко. С ней можно провести время, но не интересно провести жизнь. В человеке наиболее важна и действительно ценима им самим его ценность для других людей. Важна способность быть надёжным, держать своё слово. Несмотря ни на что, и несмотря ни на какие деньги. Это закаляет сталь внутри человека, даёт ему внутренний стержень, а когда он есть у человека, то снаружи всегда будут бриллианты, тогда вам будут доступны все богатства этого мира. Частью программы «Незнакомка» является сказка, написанная автором, про Денежного Мага вместе с волшебными свитками о законах управления жизнью.

МЕЧТАЙТЕ!

Мечтайте, пожалуйста! Энергией вашу жизнь наполняет именно способность мечтать, наличие этой мечты. Красота – это внешнее проявление высокой энергии у человека. Мечта – это что-то труднодостижимое, иногда в это сложно поверить, но прошу вас, мечтайте! Чаще смотрите в звёздное небо! То, что действительно наполняет любого человека энергией, в первую очередь – это наличие мечты. У воображения и способности мечтать есть своя технология, она есть в наших видеопрограммах, посмотрите их и мы будем рады вам в этом помочь. Но обычно красивыми являются живые люди, и чем более они живы, тем больше в них красоты. Увядшая роза не вызывает ощущение красоты, а жизнь – это всегда движение к мечте. Так что мечтайте, и вам будет зачем жить и для чего быть красивой!

ТЕХНОЛОГИЯ ЖЕНСКОЙ КРАСОТЫ

Ну, а теперь о технологии, нам же нужно получить результаты. Если свести всё к определённой технологии, то у женской красоты есть пять составляющих, опять же по мнению автора. Их полное описание есть в программе, здесь мы приведём их тезисно и отметим некоторые из наиболее важных элементов. Итак, вот эти пять составляющих:

1. Внутренняя энергия как залог или основа любой красоты. И способность мечтать, и наличие мечты – важнейшая, наиболее яркая составляющая энергии любого человека. Есть и другие составляющие этого элемента, но о них подробно поговорим в нашей программе.

2. Интеллект, который направлен на достижение великих целей (возрож-

дать, поддерживать, сохранять Вселенную). Здесь в первую очередь хочется отметить чувство юмора и стремление к мудрости, основой которого является способность признавать ошибки и радоваться возможности чему-либо научиться. Разговаривать с мудрой и образованной женщиной очень и очень приятно, особенно когда она не «умничает», но мудра и проста. А что касается чувства юмора, больше улыбайтесь, смейтесь, развивайте в себе это чувство. Находите поводы улыбаться. И, ПОЖАЛУЙСТА, читайте классику. Чтение развивает воображение, и ваш интеллект развивается в этот момент, в отличие от моментов, когда вы смотрите видео или кинофильмы.

3. Общение. Важными частями этой составляющей женской красоты является способность воспринимать красоту в жизни, т.е. общаться с ней, умение слушать других, придавать им значимость и одаривать людей определённой великой ролью. Яркий пример – уже описанная ранее история сестры Фаины Раневской. И ещё, говорите красивым языком. Как образец можно посмотреть фильм «Старомодная комедия», снятом по одноимённой пьесе Алексея Арбузова, в котором главную женскую роль сыграла блистательная Алиса Фрейндлих. Или прочтите переписку Пушкина с женой, другие доступные письма русских писателей. Или даже просто элементарную деловую переписку XVIII–XIX веков. Всё это – часть вашей красоты.

4. Манеры. Об этом больше в программе. Но частью манер красивой женщины является способность принимать от других знаки внимания достойно, без стеснения, благодарно и, делая такие поступки значимыми по отношению к тем, кто их совершает. Даже если перед ней просто открыли дверь. То есть человек, делающий это по отношению к ней, чувствует себя значимым и правым в том, что он сделал. Бывает, подаришь женщине цветы, а она уже сконфужена, и ты чувствуешь себя дураком, и ей неловко. Она должна принимать внимание достойно, по-королевски, с определённой отдачей. Она должна уметь сказать: «Мне очень приятно получить от вас такие цветы, знайте, что вы доставили мне невероятное удовольствие». Тогда мужчина будет счастлив. И не обязательно иметь в виду именно любовные отношения.

5. Ну и наконец, внешность. Конечно, она важна, особенно на первый взгляд. Но по большей части, она является самым весомым аргументом для тех, кому неважно всё остальное. Приоритетность сказанных выше вещей будет расставлена мужчиной в зависимости от масштаба его личности и величия его целей. Но если говорить о внешности, то возможно вам будет полезно узнать, что даже здесь размеры частей тела и похожесть на актрис или соответствие существующим стандартам играют далеко не самую важную роль! В этой области очень важна походка, невероятно важна осанка и изящество в движениях. В этом вам помогут танцы. Пожалуйста, танцуйте! Сейчас это сделать легко, существует масса танцевальных школ. Танго – отличный танец для этого. Когда вы танцуете танго, вы не можете быть некрасивыми. Лучше танцев ничего нет. Способность танцевать уже делает женщину совершенно другой.

И самое важное правило: улыбка должна идти изнутри! Если вы живёте мечтой, если вы даёте свет другим людям, то с улыбкой у вас всё будет хорошо. Без искренней улыбки вы, к сожалению, не сможете БЫТЬ, вы всегда будете просто КАЗАТЬСЯ! А мы желаем вам быть той, которая подарит счастье окружающим вас людям и ТОМУ САМОМУ, который давно уже вас ждёт. Не тяните с этим. Мы будем счастливы, если смогли вам в этом хотя бы чем-то помочь! Ибо для этого созданы и существуют, искренне ваш Андрей Сизов и его команда.

Компания «Время не ждёт»
191024, г. Санкт-Петербург,
Невский пр-т, д. 147, оф. 54
тел.: +7 (812) 958 6345
e-mail: info@vnj.ru
www.vnj.ru

Андрей Игоревич СИЗОВ

СПРАВКА ОБ АВТОРЕ

Андрей Игоревич Сизов – учредитель компании «Время не ждёт», автор тренинговых программ и системы продаж«Продавай.про». Вот, что он говорит об истории создания системы: «Более 15 лет я занимаюсь проведением тренингов и семинаров. За это время я обучил более 50 тысяч человек более чем в 300 компаниях России и стран СНГ. Это не так уж и много, но кое-что из этого мне позволило сделать правильные выводы об эффективности своей работы в построении систем обучения. Я с уверенностью могу сказать, что для достижения результата и поставленных целей, одних семинаров недостаточно. Поэтому сейчас руководители компаний не верят в обучение, говоря: «Да, это полезно. Проводили пару раз... небольшой результат есть». Но конкретных результатов и прямой связи между обучением и увеличением продаж, как правило, руководители не видят. И я прекрасно их понимаю. Именно это побудило меня создать совершенно новую систему обучения продажам. Эта система целиком и полностью основана на упражнениях и отработке практических навыков. Понимание и применение этих навыков даёт результат: продажи начинают расти, продавцам начинает нравиться работа, а клиенты остаются довольными. Я хочу вас познакомить с разными способами увеличения продаж, которые работают на самом деле. Мы открыты для общения и консультаций. Мы не берём с клиентов деньги, пока они не будут уверены, что наша система обучения поможет им. После знакомства вам станет ясно – сможем ли мы помочь и вам».

О ВЕРЕ, О ДЕТЯХ И… О СОВРЕМЕННОМ АВАНТЮРИЗМЕ

Наш внештатный корреспондент из Санкт-Петербурга, телеведущая, автор проекта «РАЗГОВОРЫ ЗА ЧАШЕЧКОЙ ЧАЯ» Наталья Дроздова побеседовала с популярным актёром театра и кино Михаилом БОЯРСКИМ

фото: Оксана Ковтун

– Здравствуйте, Михаил Сергеевич!

– Здравствуйте!

– Хочу начать наш разговор с размышлений о том, как быстро меняется мир вокруг нас. Мы с Вами из того поколения, которое писало ручкой, читало бумажные книги, ходило в кинотеатры. А многие современные дети уже забыли, что это такое, их невозможно оторвать от компьютеров и планшетов. Что вы об этом думаете?

– Это верно, но с другой стороны, они – современные дети – ушли очень далеко вперёд, по сравнению с нами, и, возможно, это им поможет в жизни. Посмотрим! Это одному Богу известно. Например, мой внук (Андрей родился в 2012 году – прим. ред.) владеет айпадом лучше любого члена нашей семьи. Но то, что желание познания исчезает – в этом вы совершенно правы. Всё стало настолько доступно, что отмирают какие-то чувства, инстинкты…

– Есть такая легенда, что Иоганн Себастьян Бах прошёл пятьдесят километров пешком, чтобы послушать, как играет на органе один из величайших композиторов того времени – Дитриха Букстехуде.

– Зачем далеко ходить? Ваш покорный слуга ходил по двадцать пять километров, когда находился на съёмках в Молдавии, в сторону Румынии, где телеантенны принимали слабый сигнал румынского телевидения, чтобы послушать рок-музыку. И там, почти без звука, в какой-то ряби экрана, едва-едва различимые, стояли четыре человека с гитарами, пели, играли… (говорит о группе «Beatles» – прим. Н.Д.) Для меня это было самым настоящим открытием – я же ничего подобного не видел и не слышал! К утру я возвращался обратно на съёмочную площадку… Да! В наше время познания требовали совершенно конкретных физических усилий! Сейчас – всё меньше и меньше…

– Вы родились и прожили всю жизнь в нашем великом городе. А есть ли какие-то тайные любимые вами места Санкт-Петербурга?

– Они исчезли! Были какие-то дворы, где посредине стоял огромный клён, особенно красивый осенью, красный! Из-под облупившейся штукатурки стен домов выглядывали старинные красивые кирпичи. Сейчас приходишь – а клён спилили, штукатуркой заделаны кирпичи. И те места, в которых звучала особая петербургская музыка, потихонечку исчезают. Я родился на Гончарной улице, там был запах детства, двора, аромат всего, что случалось со мной впервые в жизни. Я бы хотел, наверное, взобраться на Исаакиевский собор, чтобы взглянуть на город сверху, но не думаю, чтобы это место могло стать моим любимым.

– О том, что вы заядлый футбольный болельщик, известно каждому, а каковы ваши личные взаимоотношения со спортом?

– В моём детстве не было других развлечений, кроме игр в футбол, волейбол во дворе. Но я учился в музыкальной школе при консерватории, где любые занятия, при которых можно повредить руки, не поощрялись. В школе мы бегали кроссы, эстафеты, но с мячом играть нам не разрешали – это могло привести к травме. Педагоги по скрипке, по фортепиано очень ругались, что мы не бережём руки. Из нашей школы выходили математики, физики, химики, музыканты, актёры. Но спортсменов не было!

– Чем бы вы предпочли на досуге заняться для души – пляжный волейбол, настольный теннис, может быть, плавание?

– Конный спорт! В силу профессии он мне ближе всего. Огромное количество ролей, которые предлагаются режиссёрами, требуют владения искусством верховой езды.

– Ваши предки были священнослужителями. И если бы в истории страны не случилось такого крутого поворота в 1917 году, то была вероятность, что ваш отец, а возможно, и вы могли бы обучаться в семинарии…

– Очень может быть!

– А каковы ваши личные взаимоотношения с верой и религией? Насколько вы привязаны к ритуалам? Или для вас важнее внутреннее ощущение веры?

– Я традиционный, консервативный православный христианин. В

меньшей степени – философ и богослов, но духовной литературой увлекаюсь. Есть такой магазин «Слово», где немало подобной литературы, которая часто разъясняет мне некоторые вещи. Я довольно много там почерпнул, но моя собственная вера зиждется на моих личных домыслах. Ещё у меня есть довольно серьёзные контакты со священниками Александро-Невской лавры, которые дают ответы на вопросы, которые кажутся мне неразрешимыми.

– А насколько чтение философской и религиозной литературы укрепляет ваш философский настрой в реальной жизни – вы спокойнее относитесь к ежедневным передрягам?

– Хотелось бы. Но для этого нужно особенное состояние. В миру я довольно раздражительный. Вспоминаю иногда, что пора бы с утра помолиться, выйти в суету с этим настроем, но не всегда получается, довольно быстро сбиваюсь с этой тональности. Я человек, и ничто человеческое мне не чуждо. Но после бесед с людьми, которые компетентны в этих вопросах, меня посещают глубокие размышления. Сам я никого не поучаю, а вот поучиться люблю. Конечно, у меня есть масса сомнений, которые я всячески пытаюсь из себя изжить, но эти сомнения дают мне повод ещё и ещё раз углубляться в чтение книг, написанных теми, кто искренне верит, на сто процентов. А во мне пока жив червь сомнения. Как и любой живой человек, я сомневаюсь, особенно, если сталкиваюсь с литературой других конфессий, чего я теперь стараюсь не делать. Вот, например, я крещёный с младенчества, а Христос говорил, что веру нужно выбирать самому. У меня такой возможности не было. Но я чту своих предков, которые жили в этой вере, и думаю, что мой осознанный выбор был бы таким же.

– Когда-то мы жили в одной большой стране. Но теперь приходится ездить за границу, чтобы посетить Грузию или Узбекистан… А случаются ли у вас поездки по нашим бывшим братским республикам? Концерты, съёмки?

– Конечно, выезжали и выезжаем. Раньше чаще всего бывали на Украине – в былые времена в Киев я ездил по 5–7 раз в году. К сожалению, эти времена прошли. Ещё – Белоруссия, Казахстан, Узбекистан… Иногда – Молдавия. Сейчас я всё реже и реже соглашаюсь на поездки – столько наездился за свою жизнь, что уже перебор. А до развала Советского Союза бывало, что за одну поездку я объезжал практически все республики – по десять-пятнадцать городов за одни гастроли. Выступали мы очень много, и не было таких мест в той большой стране, где я бы не побывал. Бывал и за Полярным кругом, «от Москвы до самых до окраин» – всё объездил.

– Поговорим о современном театре и кино. Сейчас частенько классику пытаются «рассматривать с другой точки зрения». Вы сторонник такого подхода?

– Скорее, нет. Эта тенденция сегодня захватила весь мир! «Увидеть» непонятно как Чехова, Шекспира, Островского… Весь ужас в том, что сейчас и «Колобка» для детей пытаются сделать в подобном стиле – как будто дети уже знают эту сказку. А они, может быть, впервые её видят, и надо донести до них оригинал. Можно же что угодно переиначить. Давайте, сделаем Чебурашку длинным, носатым, с одной ногой… Оригинально? Да! О, какой интересный взгляд у режиссёра! Глупость полная… Классические сказки должны подаваться детям в неизменном виде. Они, как молоко матери. Если младенца накормить бензином, что будет в итоге?.. Вот так же умирает фантазия, исчезает добро в сказках… Можно Буратино представить «новым русским», каким-нибудь современным авантюристом, который сколотил банду из громилы Артемона, девочки лёгкого поведения Мальвины с татуировкой и актёра нетрадиционной ориентации Пьеро… Черт знает что! Для взрослых, возможно, это и имеет право на существование, но для детей это – чудовищная отрава! Суррогат.

– Видимо, нужно оберегать детей, закладывая что-то самое важное в семье? Чтобы уже никакой суррогат не мог их отравить?

– Недаром говорят, что внуки воспитываются через поколение – не родителями, а дедушками и бабушками, если они есть. Они как консерваторы могут вложить что-то доброе и вечное в маленькие головы, не разрешить смотреть то, что не нужно, не пустить в «плавание» по интернету… Нельзя сразу купаться в глубокой воде. Нужно сначала зайти по щиколотку… По колено…

– Что бы вы хотели пожелать читателям и партнёрам нашего журнала?

– Всем партнёрам и читателям журнала «ТОЧКА ОПОРЫ» желаю, прежде всего, иметь её, и чтобы опора была не одна – как минимум, четыре. Чтобы держали себя всегда в хорошем качестве и в том положении, в котором можно двигаться вперёд… даже на четвереньках (смеётся). Удачи вам!

– Спасибо огромное!

фото: Оксана Ковтун

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

RosBuild

2–5 апреля 2019

Международная
специализированная выставка
строительных, отделочных
материалов и технологий

РЕКЛАМА

12+

Строим будущее России вместе!

www.rosbuild-expo.ru

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Организатор: ЭКСПОЦЕНТР

При поддержке: МИНСТРОЙ РОССИИ, Союз проектировщиков России

Под патронатом: Торгово-промышленная палата Российской Федерации

CITY BUILD RUSSIA 2019 | МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

19-20 МАРТА, 2019
МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

ЛИДЕР ГРУПП

САМЫЕ КРУПНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В РОССИИ
ПО ЗАКУПКАМ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

+7 812 339-32-88
INFO@RUSS-EXPO.COM
CITYBUILDRUSSIA.RU

OBI
Домовой
Петрович строительный торговый дом
МаксидоМ
RDS маркет
Бауцентр
Низкие цены каждый день!

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ RUS EXPO

При поддержке правительства Москвы

Торгово-промышленная палата РФ

ПСС ГРАЙТЕК

7-я ежегодная международная конференция компании ПСС-Грайтек для инвестиционно-строительных, девелоперских и проектных компаний

Подробности на сайте
pss.spb.ru/bim/

11 апреля 2019 | Санкт-Петербург

BIM на практике

- День полного погружения в BIM
- 12 уникальных докладов
- Опыт и лучшие практики от BIM-экспертов
- Неограниченные возможности для нетворкинга

Спикеры конференции

3TI PROGETTI (Италия)
MVRDV (Нидерланды)
BONAVA (Швеция)
КСМ
ЛИДЕР-ИНВЕСТ
БЭЛ Девелопмент
ИНГРАД ПРОЕКТ
НЛМК ИНЖИНИРИНГ
ЦЕНТР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ
и другие

Справки по телефону: +7 (812) 622-10-14

SAPE
2019
X МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
И ОХРАНЕ ТРУДА
СОЧИ
23-26 АПРЕЛЯ 2019
ОРГАНИЗАТОР
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ВСЕРОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ОХРАНЫ ТРУДА
Электрификация
МИНПРОМТОРГ
РОССИИ
www.sape-expo.ru
Тел.: +7 (499) 181-52-02, доб. 131,145
eor@expo-elektra.ru

ПОЛИУРЕТАНЭКС
11-я международная специализированная выставка
23 - 25 апреля 2019
Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр», павильон 1
Основные разделы выставки:
• Сырье для производства полиуретанов
(добавки, красители, катализаторы, наполнители, и т.д.)
• Оборудование и станки для производства и переработки полиуретанов
(расходометрия, шестереночные, осеидиагональные (шнековые),
шлепперные насосные установки, обрабатывающие станки, и т.д.)
• Конечная продукция
(контактное уплотнение при литье, фильтры и т.д.)
• Услуги
(лабораторные испытания, охрана здоровья и безопастность, переработка,
защита окружающей среды, научные разработки)
• Техническое обслуживание оборудования
• Тестовое оборудование
Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ
ufi
Approved
Event
Expo Rating
Параллельно проводится выставка:
КОМПОЗИТ-ЭКСПО
Информационная поддержка:
PLASTINFO
Дирекция:
Выставочная Компания «Мир-Экспо»
115230, Россия, Москва, Хлебозаводский проезд, дом 7, строение 10, офис 507
Тел.: 8 495 988-1620 | E-mail: info@polyurethanex.ru | Сайт: www.polyurethanex.ru
youtube.com/user/polyexporu
@polyexporus
Организатор:
Мир-Экспо

NDV.RU СУПЕРМАРКЕТ НЕДВИЖИМОСТИ (495) 988•44•22

25-27 АПРЕЛЯ 2019
СОЧИ, МОРПОРТ, УЛ. КРУИЗНАЯ ГАВАНЬ, 4
ВЫСТАВОЧНЫЙ ПАВИЛЬОН «RIVIERA EVENT HALL»

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

ВЫСТАВКА
«СТРОИТЕЛЬСТВО И БЛАГОУСТРОЙСТВО»

ВЫСТАВКА
«ЭКОЛОГИЯ КУРОРТНОГО КРАЯ 2019»

СОЧИЭКСПО
ТЕЛ.: +7 (862) 231-11-68
WWW.SOCHI-EXPO.RU

СТРОЙ ЭКСПО КРЫМ
X ЮБИЛЕЙНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА 2019
Крым. ГК «ЯЛТА-ИНТУРИСТ»
УСПЕЙ ЗАБРОНИРОВАТЬ СТЕНД!

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:
Строительство и проектирование
Строительные оборудование
Строительные материалы
Фасады, кровля и изоляция
Альтернативные источники энергии
Двери, окна, автоматика
Климатические технологии
Интерьер, декор, свет

11-13 АПРЕЛЯ

Строительство
Архитектура
Технологии

+7 (978) 900 90 90 · expocrimea.com
ЭКСПОКРЫМ

КОМПОЗИТ-ЭКСПО

Двенадцатая международная специализированная выставка

23 - 25 апреля, 2019

ufi Approved Event

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр», павильон 1

Expo Rating — выставка участник системы

независимый выставочный аудит

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства композитных материалов, компоненты: смолы, добавки, термопластики, углеродное волокно и т.д.
- Наполнители и модификаторы
- Стеклопластик, углепластик, графитопластик, базальтопластик, базальтовые волокна, древесно-полимерный композит (ДПК) и т.д.
- Полуфабрикаты (препреги)
- Промышленные (готовые) изделия из композитных материалов
- Технологии производства композитных материалов со специальными и заданными свойствами
- Оборудование и технологическая оснастка для производства композитных материалов
- Инструмент для обработки композитных материалов
- Измерительное и испытательное оборудование
- Сертификация, технический регламент
- Компьютерное моделирование
- Утилизация

Специальный раздел: КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ

Параллельно проводится выставка:

ПОЛИУРЕТАНЭКС

Одиннадцатая международная специализированная выставка
www.polyurethanex.ru

Информационная поддержка:

Дирекция:

Выставочная Компания «Мир-Экспо»
115230, Россия, Москва, Хлебозаводский проезд,
дом 7, строение 10, офис 507 | Тел.: 8 495 988-1620
E-mail: info@composite-expo.ru | Сайт: www.composite-expo.ru

YouTube youtube.com/user/compoexporussia @compoexporus

Организаторы:

Мир-Экспо Выставочная компания

СОЮЗКОМПОЗИТ Союз производителей композитов

МИНИСТЕРСТВО ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ
БВК

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ

- ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ
- УМНЫЙ ГОРОД
- СТРОИТЕЛЬСТВО

16-18 апреля Уфа-2019 ВДНХ ЭКСПО

ВЕСЕННИЙ ФОРУМ ЖКХ И СТРОИТЕЛЬСТВА

+7 (347) 246 42 37, 38
stroy@bvkexpo.ru
stroybvk stroyexpo.ufa
#стройбвк #стройжкхуфа #недвижимостьуфа
www.stroyforumbvk.ru

16-18 апреля Уфа-2019

IV специализированная выставка

«ЭКОЛОГИЯ. ТЕХНОЛОГИИ. ЖИЗНЬ»

Международный Экологический Форум

ОРГАНИЗАТОРЫ:
МИНИСТЕРСТВО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЭКОЛОГИИ РБ
УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ ПО РБ
БВК БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

ВДНХ ЭКСПО
г. Уфа, ул. Менделеева, 158

www.ecoforumbvk.ru
(347) 246-41-80, 246-42-85
eco@bvkexpo.ru,
kongress@bvkexpo.ru
ecoforumufa ecobvk
#мэф #экофорумуфа

17-20 АПРЕЛЯ
ВЫСТАВКА
IZBUSHKA!
КОТТЕДЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
МЕБЕЛЬ. ДЕРЕВООБРАБОТКА
12+
ПЕРВОЕ ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
ЧЕЛЯБИНСК, ДС «ЮНОСТЬ»
(351) 755-55-10, izbushka.uralbuild.com

www.expoural.com
15-17 мая 2019
Екатеринбург

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ
ДЕРЕВО +
Дом. Коттедж. Дача
ЛАНДШАФТная архитектура и дизайн
БЛАГОУСТРОЙСТВО и озеленение
Стратегические партнеры:
Департамент лесного хозяйства по УФО
Уральский союз лесопромышленников
Уральский государственный лесотехнический университет
Место проведения:
ДИЗАЙН-ЦЕНТР Екатеринбург, ул. Горького 4а
Организатор выставки:
МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

IX Международная
выставка и конференция

SU ARNASY - Water Expo Central Asia 2019

«Водопользование: действительность, проблемы и перспективы»

29-30 мая 2019

Республика Казахстан, Астана
Дворец Независимости

ЕДИНСТВЕННАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Организаторы:

Ассоциация предприятий по водоснабжению и водоотведению РК «Казахстан Су Арнасы»

Выставочная компания «Астана-Экспо КС»

Контакты:

Тел: + 7 7172 27 46 41
E-mail: kazsu@astanainfo.kz

Тел: + 7 7172 52 42 33
E-mail: asiya@astana-expo.com

www.suarnasyexpo.kz

СТРОИТЕЛЬСТВО
ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ

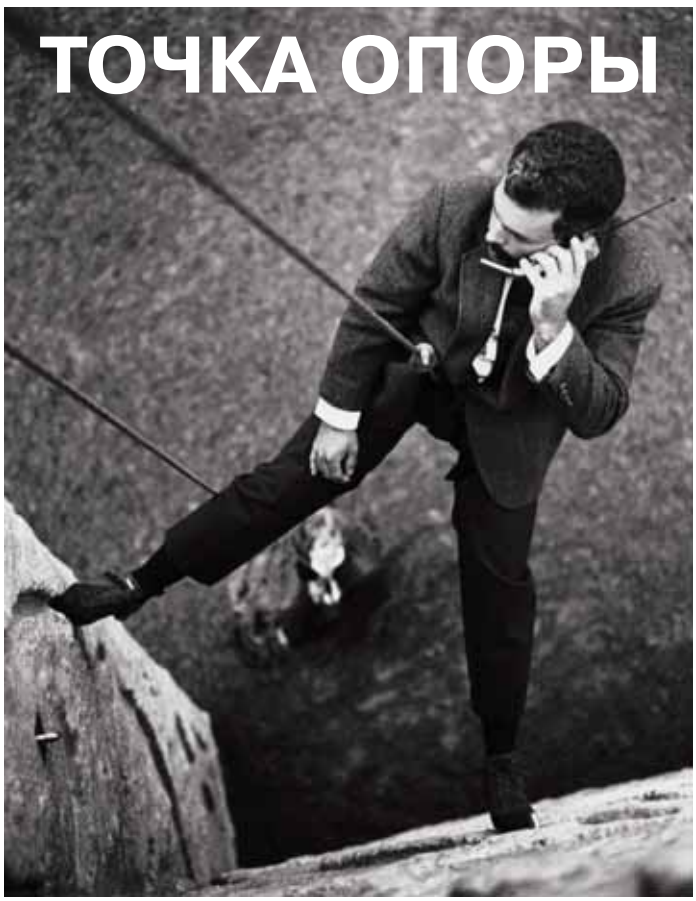
ГОТОВИТСЯ К ВЫХОДУ

Приглашаем принять участие в проекте
- разработчиков технологий
- производителей материалов
- застройщиков

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР
МИР КРЕПЕЖА
15 лет на рынке!

Поддержка и развитие проекта:
редакция российского делового журнала
ТОЧКА ОПОРЫ

Более подробная информация на сайте
WWW.TO-INFORM.RU



Специальная цена на редакционную подписку

Специальная цена на редакционную подписку (12 выпусков в год) для юридических лиц: **12 500 руб.**

Подпишитесь на журнал! Будьте в курсе дел всех ваших партнёров, коллег, лидеров самых эффективных отраслей!

Направьте, пожалуйста, реквизиты вашей компании на электронный адрес редакции: **to@to-inform.ru**,
а в теме письма просто укажите слово «подписка».

www.to-inform.ru

14.03. – 16.03.2019

КРЫМ. СТРОЙИНДУСТРИЯ. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ. ВЕСНА. 32-я межрегиональная выставка строительных материалов, электротехнической продукции и энергосберегающих технологий, г. Симферополь, МФК «Гагаринский», ОРГАНИЗАТОРЫ: ООО «Форум. Крымские выставки», www.expoforum.biz

20.03. – 22.03.2019

СТРОЙЭКСПО 2019. 45-я всероссийская специализированная выставка, г. Волгоград, ВК ЭКСПОЦЕНТР, ОРГАНИЗАТОРЫ: ВЦ ВолгоградЭКСПО, www.exponet.ru/exhibitions/by-id/buildtechvolg/buildtechvolg2019/index.ru.html

21.03. – 24.03.2019

ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ. ВЕСНА 2019. Международная выставка индустрии природных технологий, г. Москва, МВЦ «Крокус Экспо», ОРГАНИЗАТОРЫ: World Expo Group, www.woodenhouse-expo.ru

21.03. – 24.03.2019

AQUA-SALON. WELLNESS & SPA. БАССЕЙНЫ И САУНЫ 2019, ДОМ И САД. MOSCOW GARDEN SHOW 2019. Международные выставки, г. Москва, МВЦ «Крокус Экспо», ОРГАНИЗАТОРЫ: World Expo Group, www.aquasalon-expo.ru

ЭКСПОЦЕНТР ПРИГЛАШАЕТ

«Экспоцентр» – всемирно известная российская выставочная компания отмечает в 2019 году своё 60-летие и сохраняет статус ведущего организатора крупнейших в России, СНГ и Восточной Европе международных отраслевых выставок, а также национальных экспозиций нашей страны на выставках EXPO.

Ежегодно в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» проводится более 100 международных выставок, которые посещают свыше двух миллионов специалистов, проходит более 600 конгрессов, симпозиумов, конференций.

Общая выставочная площадь ЦВК «Экспоцентр» – 150 тыс. м^2, в том числе закрытая – 90 тыс. м^2 и открытая – 60 тыс. м^2, www.expocentr.ru

19.03.– 22.03.2019

SECURIKA MOSCOW 2019. 25-я международная выставка технических средств охраны и оборудования для обеспечения безопасности и противопожарной защиты, пав. 2 (залы 1, 2, 3), 8 (залы 1, 2,).

25.03. – 27.03.2019

BUYBRAND FRANCHISE MARKET 2019. Международная выставка франшиз, пав. №1.

02.04. – 05.04.2019

ROSBUILD 2019. Международная выставка строительных, отделочных материалов и технологий в рамках «Российской строительной недели-2019», пав. № 2 (залы 1, 2), №3, №7 (залы 3, 4, 5).

ТОЧКА ОПОРЫ

Генеральный директор – С. Копачинская
Главный редактор – В. Чернышёв
Зам. гл. редактора – Л. Золотарёва
Дизайн и вёрстка – О. Ананьина
Веб-дизайнер – Е. Моркина
Выставки, распространение – А. Рубцова

Корреспонденты: В. Карелина, А. Котельников, М. Федосов

Точка Опоры в VK.COM: vk.com/toinf
Редактор – Д. Платунов

График выпусков:

№251	март	промышленность
№252	апрель	энергетика
№253	июнь	нефть и газ
№254	сентябрь	автоматизация
№255	сентябрь	безопасность
№256	октябрь	строительство
№257	ноябрь	нефть и газ
№258	декабрь	энергетика
№259	январь	НК

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ №ФС 77-68094 от 21.12.2016
Учредитель и издатель: ООО «АЛЬМЕГА»

Адрес редакции:
111033, г. Москва, ул. Золоторожский вал, д. 32, стр. 4
Телефоны для справок:
+7 (495) 259 2468, +7 (925) 800 4832, +7 (926) 111 4407
e-mail: to@to-inform.ru
www.to-inform.ru

Редакция не несёт ответственности за достоверность информации, размещённой в рекламных объявлениях. Перепечатка материалов журнала ТОЧКА ОПОРЫ и использование их в любой форме и любым способом возможны только с письменного разрешения редакции.

Порядковый номер журнала: № 250 2019 год
Номер подписан в печать: 07.03.2019
Отпечатано в типографии «Юнион Принт», г. Н. Новгород
Тираж 1500 экз. (1-й завод)

Информационные партнёры:

ASPmedia 24.ru
ваш навигатор в бизнесе.

РАДИО РАЗВИТИЕ
nikvnukov8.wixsite.com/razvitie

GRADSKYHALL.MUSIC.MOS.RU

ГЕЛИОС | ГЕЛИОС-СТРОЙ

ИНЪЕКЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ООО «ГЕЛИОС», специализирующееся на разработках и внедрении инъекционных материалов и технологий для гидроизоляции швов и трещин в строительных конструкциях, а также на выполнении подрядных работ по гидроизоляции, представляет собственный бренд «АкваВИС» – один из самых эффективных инновационных материалов для гидроизоляции швов бетонирования строительных конструкций.

Составы «АкваВИС» представлены тремя группами:

- «АкваВИС Г» – полиуретановый гель для остановки активных протечек и устройства противофильтрационных завес за конструкциями.
- «АкваВИС П», «АкваВИС П1К» – полиуретановые пены для аварийной остановки активных протечек воды через швы, трещины и стыки железобетонных конструкций.
- «АкваВИС С 408–404» – полиуретановые смолы, работающие как эластичные пломбы после устранения активных протечек гидроактивной пеной, предназначены для герметизации сухих и влажных трещин, швов, закрепления рыхлых и неустойчивых грунтов.

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ПРОЕКТНЫЕ, ПОДРЯДНЫЕ, ЭКСПЛУОТИРУЮЩИЕ И ДР. ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ ПРОФИЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИИ.

ПРОИЗВОДИМ ПРОДУКЦИЮ «АкваВИС», В ТОМ ЧИСЛЕ, И ПОД ТЕХНИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ НАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ.

www.aquavis.ru

115054, г. Москва, пер. Монетчиковский 5-й, д. 16, этаж 0, пом. II, к. 2, оф. 34
тел.: 8 (800) 250 6705, +7 (495) 943 6688 e-mail: mail@aquavis.ru

**Цинкирование – технология,
позволяющая зарабатывать Больше!
Это реальная замена горячего цинкования!**

Горячая линия по вопросам Цинкирования и покрытий класса Zinker

8 800 222 37 63