СТРОИТЕЛЬСТВО | №02 (260) март 2020

ТОЧКА ОПОРЫ

ТАТЬЯНА БОГДАНОВА

«МИР КРЕПЕЖА»: СТРАТЕГИЯ УПРЕЖДЕНИЯ

с.12

БУДУТ ЛИ СТРОИТЬСЯ В РОССИИ ДЕРЕВЯННЫЕ МНОГОЭТАЖКИ?
с.6

РЕКОНСТРУКЦИЯ ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ В БЕСЛАНЕ
с.11

БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ ИНТЕРБЛОК
с.25

16+

www.to-inform.ru

Энерготехмонтаж
проектирование • монтаж • обслуживание

СОВЕРШЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ СОВЕРШЕННОГО ДОМА

Специалисты компании «Энерготехмонтаж» выполняют комплекс работ по проектированию, монтажу и обслуживанию электросетей и слаботочных коммуникаций промышленных, коммерческих и жилых зданий. Проектировщики компании выполняют следующие виды работ:

- подготовка проекта схем электроснабжения для новостроек, проектируемых цехов и офисных комплексов; разработка внутренних электрокоммуникаций и слаботочных сетей для бизнеса;
- создание проектов наружных электросетей и внешних инженерных коммуникаций под электросети;
- создание проектной документации для эффективного электроснабжения цехов и прочих коммерческих площадок;
- разработка элементов заземления и молниеотводов;
- внедрение проектов запасных систем бесперебойного и резервного питания;
- разработка модификаций устаревших электросетей для существующих объектов;
- создание проекта системы аварийного питания;
- проекты, включающие альтернативные источники энергии.

Монтажные работы электросетей выполняются специалистами компании как по проекту заказчика, так и по собственному проекту, утверждённому во всех надзорных инстанциях. Специалистами компании выполняются следующие виды работ:

- выявление всех неисправности в действующей электросети;
- 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.

Помимо этого специалисты компании выполняют обслуживание систем видеонаблюдения, структурированных кабельных сетей, охранно-пожарной сигнализации, систем контроля доступа, а электролаборатория оказывает следующие услуги:

- диагностика устройств заземления;
- испытание электросетей и оборудования в ходе пусконаладочных работ (в частности, испытания УЗО, систем молниезащиты, кабельных линий, предохранителей, трансформаторов, электродвигателей, устройств релейной защиты);
- диагностика изоляции электроприборов и электросетей;
- проверка устройств АВР и расцепителей автоматов;
- диагностика фазировки;
- проверка качества срабатывания предохранителей и другой автоматики.

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

www.energotehmontag.ru

В НОМЕРЕ:

В НАШЕЙ ВЛАСТИ

4 ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

6 БУДУТ ЛИ СТРОИТЬСЯ В РОССИИ ДЕРЕВЯННЫЕ МНОГОЭТАЖКИ?

МОЙ ГЕКТАР

8 РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ БЕЗ ДОРОГ НЕВОЗМОЖНО

МАТЕРИАЛЫ | ТЕХНОЛОГИИ

11 «ТОПОЛ-ЭКО» ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ ПО ПЛЕЧУ

12 «МИР КРЕПЕЖА»: СТРАТЕГИЯ УПРЕЖДЕНИЯ

16 «ЭЛМАШПРОМ» ГАРАНТИРУЕТ НАДЁЖНУЮ ЗАЩИТУ ОТ МОЛНИЙ

ИНЖЕНЕРИЯ

21 СТРОИТЕЛЬСТВО ЭЛЕКТРОСЕТЕЙ ДОВЕРЯЕМ ПРОФЕССИОНАЛАМ

ОБОРУДОВАНИЕ

24 РАЗРАБОТКИ ИТП «ПРОМБИОФИТ»: НАСОСЫ-ГОМОГЕНИЗАТОРЫ РОТОРНО-ПУЛЬСАЦИОННОГО ТИПА И МИКРОЭМУЛЬСИОННЫЕ УСТАНОВКИ НА ИХ ОСНОВЕ

ДОРОГИ

28 РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ РАСШИРЯЮТ ПОНИМАНИЕ РЫНКА СРЕДСТВ ФОТОВИДЕОФИКСАЦИИ

ЭКОЛОГИЯ

30 МИКРОЗИМ® ПОНД ТРИТ® – ЭФФЕКТИВНЫЙ ЧИСТИЛЬЩИК ВОДОЁМОВ

УПРАВЛЕНИЕ

32 ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ СОТРУДНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПЕРЕРОС СВОЮ ДОЛЖНОСТЬ?

ЗДОРОВЬЕ

34 КАК ПОМОЧЬ СВОИМ МОЗГАМ?

КУЛЬТУРА

36 ВЛАДИМИР МАРКИН: В МЭИ Я НАУЧИЛСЯ ПРАВИЛЬНО ВЫСТУПАТЬ

МЕРОПРИЯТИЯ

39 НОВЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМАТЫ И УНИКАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК | 44

Промышленные полы Silikal

Максимум надёжности, минимум затрат времени
Эпоксидные смолы
Полиуретановые смолы
Метилметакрилатные смолы

Качество. Практичность. Красота.

Огромный выбор расцветок и фактур
Очень высокая износостойкость
Антибактериальные покрытия
Нескользкая поверхность
Антистатичность

Полимербетоны Silikal

Набор прочности 1-2 часа
Прочность до 75 МПа
Укладка даже при –25 °C

+7 (495) 721 7986

www.silikal.ru

МИНСТРОЙ РАЗРАБАТЫВАЕТ НОВЫЕ ГОСПРОГРАММЫ

По сообщению замглавы Минстроя РФ Никиты Стасишина, сделанному им на конференции «Девелопмент новой волны», министерство приступило к разработке двух отдельных госпрограмм – по развитию индивидуального жилищного строительства (ИЖС) с использованием индустриального домостроения и созданию сегмента социальной аренды жилья. По словам замминистра, в случае с ИЖС существует проблема с получением ипотеки, поскольку банки пока не могут разработать механизмы залога при таком строительстве. В новой программе должны быть прописаны меры, которые позволили бы россиянам при индивидуальном строительстве получать жилищные кредиты. Вторая программа по развитию сегмента социальной аренды направлена на тех граждан, которые даже при снижении ипотечных ставок не могут приобрести жильё. Замминистра не стал уточнять детали будущей программы, ссылаясь на то, что сейчас идут консультации с экспертами и участниками рынка, но отметил, что всё будет зависеть от объёма выделяемых средств, так как необходимо создать такие условия, которые бы заинтересовали застройщиков в строительстве такого жилья.

В ПОМОЩЬ ПРОЕКТИРОВЩИКАМ И СТРОИТЕЛЯМ

В январе 2020 года компания ТЕХНОНИКОЛЬ выпустила «Калькулятор клиновидной изоляции». Данный инструмент максимально точно рассчитывает необходимое количество клиновидной теплоизоляции, крепёжных элементов для устройства уклонов. С его помощью можно рассчитать как основной уклон по всей площади кровли, так и контруклоны в ендове для отведения воды к воронкам. Кроме того, «Калькулятор» позволяет создать схему раскладки плит клиновидной теплоизоляции с отображением высотных отметок крепежей. Для удобства пользователей расчёты можно производить не только на компьютере, но и на мобильных устройствах. Приложение адаптировано для систем Android и iOS. Hoy-xay разработки ТЕХНОНИКОЛЬ состоит в том, что теперь все пользователи имеют возможность сохранять свои расчёты. Если по каким-то причинам расчёт не удалось произвести до конца, текущую калькуляцию можно сохранить, отправить ссылку на электронную почту и вернуться к ней при необходимости. Программа также позволяет менять материалы в калькуляции, сохраняя при этом все исходные параметры объекта. Ещё одним важным нововведением разработки стала возможность добавления неограниченного количества типов конструкций внутри одной калькуляции. Калькулятор доступен в открытом доступе по ссылке на сайте: https://nav.tn.ru/calculators/wedge-insulating/.

НОВОЕ ПОКРЫТИЕ ДЛЯ СТАРЫХ ДОРОГ

Как сообщает пресс-служба министерства транспорта Татарстана, на территории республики в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» (БКАД) для повышения качества большинства дорожных объектов, ремонт которых запланирован на 2020 год, будут применять новые технологии. Планируется использовать технологии устройства верхних слоёв покрытия из щебёночно-мастичного асфальтобетона, повторного использования материалов при устройстве конструктивных слоёв дорожных одежд – например, холодная регенерация. Также будет применена технология устройства слоёв покрытия с применением асфальтобетонных смесей, запроектированных по методологии объёмного проектирования. Министр транспорта и дорожного хозяйства РТ Ленар Сафин отметил, что реестр позволит систематизировать информацию о новых технологиях и эффективнее осуществлять их планирование и применение.

ДЫШАЩЕЕ ОКНО – ПОЧТИ РЕАЛЬНОСТЬ

Библиотека информационных моделей BIMLIB, партнёр ЭксПроф по разработке BIM-моделей оконных систем, презентовала модель дышащего окна exprof AeroTherma в формате так называемой дополненной реальности. Являясь одним из лидеров российского рынка по разработке и производству систем пвх-профилей для светопрозрачных конструкций, компания ЭксПроф идёт в ногу с информационным и технологическим прогрессом. Представленное ею виртуальное дышащее пластиковое окно exprof Aero можно было не просто подробно рассмотреть с любой стороны, но и «встроить» в реальный объект, используя обычный смартфон. BIM-модель представляет собой полную информационную копию реального изделия, которую в готовом виде можно вставлять в проекты зданий, на ходу подстраивая необходимые размеры и конфигурации. Она автоматически увязывается со смежными узлами. Используя в проекте дома готовую модель окна, можно быстро добавить в проект все необходимые светопрозрачные конструкции, отрегулировать их габариты, задать способы открывания створок, спроектировать узлы примыканий и визуализировать любой узел в желаемой детализации в виде 3D-ракурса или 2D-чертежей. При этом в информационной составляющей уже будут заложены теплофизические характеристики конструкций, их комплектация, сметная стоимость и другие важные параметры, которые будут доступны разным специалистам, работающим над проектом в онлайн-режиме. Сейчас в библиотеке BIMLIB для свободного скачивания и использования в проектировании доступны модели всех оконных систем exprof.

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Строительная отрасль недаром считается драйвером экономики. Ведь от неё во многом зависит дальнейшее экономическое развитие страны. Именно поэтому, выступая 15 января 2020 года с Посланием к Федеральному Собранию, Президент России Владимир Владимирович Путин ещё раз обозначил задачи, которые стоят перед российскими строителями. По мнению экспертов, решить эти задачи вполне возможно, хотя не так уж и просто. Но с учётом появления «Стратегии развития строительной отрасли России до 2030 года» и приходом в состав российского правительства новых лиц, отвечающих за это развитие, задача может быть решена вполне успешно.

Поскольку в своём Послании к ФС в начале 2020 года В. В. Путин сделал основной упор на социальные вопросы и меры, которые необходимо предпринять для улучшения жизни россиян, обойти стороной главный вопрос – обеспечение граждан страны жильём – он никак не мог. Ещё раньше глава государства поставил перед российскими строителями задачу – выйти на объёмы строительства до 120 млн м^2 жилья в год. В прошлом году Минстрой России завершил разработку «Стратегии развития строительной отрасли до 2030 года». Её целевые индикаторы предусматривают двухтактный рост объёма работ по виду деятельности «Строительство», увеличение вклада строительства в ВВП с 6 до 7,8%, двукратный рост инвестиций в здания и сооружения, 100-процентный охват специалистов, занятых в строительстве независимой оценкой квалификации, и другие оптимистичные показатели. Среди ожиданий Минстроя – усиление роли строительства в российской экономике преимущественно за счёт существенного наращивания объёмов вводимого жилья. Стимулом для развития жилищной сферы указывается спрос со стороны граждан, их обеспеченность жильём планируется увеличить с текущих 25,8 м^2 до, как минимум, 30 м^2, в частности за счёт планомерного снижения ипотечных ставок. И в своём Послании к ФС Президент, говоря о стимулировании демографического роста, одной из мер назвал льготные ставки на ипотеку для семей с двумя и более детьми:

– Напомню также, что льготную ставку ипотеки – 6% годовых – для семей с двумя и более детьми мы распространили на весь срок кредита. В результате число тех, кто воспользовался такой мерой поддержки, возросло почти в десять раз сразу. А на Дальнем Востоке запущена социальная программа для молодых семей – ипотека по 2 %. Прошу банки, и не только с госучастием, активнее включаться в её реализацию.

Банки и включаются. Они уже снизили ставки по жилищным кредитам до исторического минимума – 9% годовых. А к концу 2020 года, по оптимистическим прогнозам экспертов, ипотечные ставки должны снизиться, как минимум, ещё на один процент. И это при том, что стоимость квадратного метра увеличилась из-за перехода на новую систему финансирования жилищного строительства, а вот доходы граждан несколько снизились. Тем не менее, в прошлом году банки выдали более 1,2 млн ипотечных кредитов на 2,85 трлн рублей. В 2020 году объём выдачи, по мнению всё тех же экспертов, должен превысить планку в 3 трлн рублей.

Ранее заместитель председателя правительства России Марат Хуснуллин назвал ипотечную ставку в 9% завышенной и заявил, что, в соответствии с положениями нацпроекта, ставка по рублёвым жилищным кредитам к 2024 году должна снизиться до 8% годовых. Также вице-премьер отметил, что в сфере строительства необходимо убрать излишние административные барьеры и упростить оформление разрешительной документации.

– Стройка – сложный, многогранный процесс, и сегодня в отрасли есть немало излишних процедур. Строить по этим регламентам и правилам почти невозможно, необходимо упростить эту систему, – заявил Марат Шакирзянович.

На этом фоне строительство индустриального жилья, на которое правительство делает основную ставку в профильном нацпроекте, остаётся в сложной ситуации. Согласно планам властей, на многоквартирные дома (МКД) должно приходиться в 2024 году более двух третей вводимых площадей, и добиться этого, как говорилось выше, планируется за счёт более доступной ипотеки. Но в 2019 году вклад многоквартирного строительства в общий рост составил только 17%. В самом сегменте темпы ввода выросли на 3,2%. Это, конечно, рост, но пока не тот, как хотелось бы. Понятно, что адаптация отрасли к реформе ещё не завершена, и полноценный переход на проектное финансирование впереди. Пока же эксперты и представители Минстроя расходятся во мнении. Да и в цифрах тоже. Так, по сведениям из разных источников, в частности, данных, предоставленных крупнейшим ипотечным

кредитором – Сбербанком, о количестве полученных за последние три года разрешений на строительство, по сравнению с предыдущим периодом, – жилья строить стали меньше. Если в 2014 году, по оценкам аналитиков, было выдано разрешений на строительство 76,4 млн м^2, то в 2017 и 2018 годах речь шла уже о 34,4 млн и 48,9 млн м^2 соответственно. А в 2019 году и того меньше.

А вот у Минстроя несколько другие данные. Их 10 февраля озвучил во время рабочей встречи с Президентом глава Минстроя России Владимир Якушев. Докладывая о количестве введённого в строй в 2019 году жилья, он подчеркнул:

– Это не окончательные статистические данные, а данные на сегодняшнюю дату: ввод у нас за 2019 год составил 80,3 млн м^2. Впервые мы преодолели падающую тенденцию с 2015 года. Это показатель работы отрасли.

Но при этом министр признаёт, что поскольку строительный цикл обычно составляет два-три года, переход на новую систему финансирования строительства может привести к уменьшению его объёмов через два-три года. В этой ситуации снижение ставок по ипотеке, конечно, поддержит рынок, но за время между получением разрешений на новое строительство и появлением предложения новых квадратных метров потенциальный покупатель останется с выбором между вторичным жильём, пулом зависших в продаже на спаде цен инвестиционных квартир и ИЖС. Впрочем, говоря про переход на эскроу-счета, министр всё же отметил, что «это единственно правильный способ, как нам защитить деньги граждан».

– За этот год мы создали систему, в этой системе мы сегодня чётко видим каждый дом, – продолжил докладчик. – Сегодня 9008 домов, которые строятся за счёт денег граждан, – либо по проектному финансированию через эскроу-счета, либо по старым правилам: 102,9 млн м^2 в этой системе. Из них 26 млн уже строятся через эскроу-счета, за последние два месяца 4 млн м^2 проектов перешло уже на новую систему, – отметил В. В. Якушев. – Что касается проектов, которые строятся по старым правилам, вы ставили жёсткую задачу, что они должны в максимально короткие сроки быть достроены и перейти также на проектное финансирование. За три месяца сдано 11 млн м^2. Сейчас 64 млн достраивается по старым правилам. Можно сказать, что эти дома сдаются достаточно быстро.

Во время этой рабочей встречи в Кремле В.В. Путин также поинтересовался, как продвигается программа переселения россиян из аварийного жилья. В ответ глава Минстроя сообщил, что в 2019 году план по переселению россиян из аварийного жилья был перевыполнен.

– Мы перевыполнили показатели по 2019 году практически в шесть раз, – ответил министр. – Показатели, которые мы брали в рамках национального проекта, – это 140 тыс. м^2, по факту получилось 800 тыс. На 2020 год показатель – один миллион квадратных метров. Мы должны вырасти практически в десять раз, – пояснил В. В. Якушев. – Совместная работа с регионами, органами местного самоуправления – а именно от работы этих команд зависит, насколько качественно будет реализована программа – говорит, что система в 2019 году проверена. Главный оператор – Фонд содействия реформированию ЖКХ. Мы готовы сегодня выполнять более серьёзные задачи: 2020, 2021-й и до 2024 года мы должны переселить более одного миллиона квадратных метров аварийного жилья. Считаю, здесь мы тоже выполним те показатели, которые у нас заложены в национальном проекте.

Но строительство жилья – это не единственная задача отрасли, да и новая «Стратегия» предусматривает переход от «строительства квадратных метров» к формированию современной комфортной городской среды – в частности, за счёт применения стандартов комплексного развития территорий, который должен стимулировать эффективное использование земель. К тому же реализация национальных проектов должна серьёзно сдвинуть строительную сферу вперёд, так как в рамках реализации практически всех нацпроектов осуществляется строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов социального назначения и инфраструктуры, что в свою очередь является толчком для развития строительной отрасли. Помимо этого, по мнению курирующего отрасль вице-премьера Марата Хуснуллина, для решения поставленных перед отраслью задач необходимо выстроить чёткую, прозрачную и понятную модель управления.

Таким образом, строительную отрасль России ждут серьёзные перемены. Будем надеяться, что к лучшему.

БУДУТ ЛИ СТРОИТЬСЯ В РОССИИ ДЕРЕВЯННЫЕ МНОГОЭТАЖКИ?

В начале 2020 года власти Франции заявили о требовании возводить все административные и общественные здания минимум на 50% из дерева или других биоразлагаемых материалов. С 2022 года будут одобряться только постройки, удовлетворяющие этим требованиям. Тенденция постепенного перехода от строительства из железобетона на возведение зданий из инженерной древесины наблюдается сегодня по всей Европе, а также в США, Канаде и Австралии. Многоэтажными деревянными кварталами, грандиозными общественными и офисными зданиями, аэропортами, торговыми центрами и т.д. с применением материалов из клеёной древесины жителей этих стран уже не удивишь. А что в России, где потенциал деревянного строительства как нигде в мире велик? Задаём этот и другие вопросы ведущим экспертам Ассоциации деревянного домостроения.

Строительная отрасль, по мнению экспертов, отличается своей консервативностью, и это касается всех сфер: от архитектуры и проектирования до правил, норм и применяемых материалов. Для массового внедрения новейших технологий в строительство требуются не просто инициативы бизнеса с единичными пилотными, знаковыми, проектами, а зачастую воля государства. Современное строительство из древесины не является исключением.

– При устойчивой мировой тенденции строительства из древесины Россия с её огромными, в 25% мирового запаса, лесами продолжает массово строить исключительно из бетона и металла. Мы так безнадёжно отстали в деревянном домостроении?

Семён Гоглев, директор по стратегическому развитию Ассоциации деревянного домостроения: Было бы неправильно оценивать наши позиции в мире в отношении деревянного строительства как «задворки прогресса». На сегодня мы обладаем всеми современными технологиями, позволяющими производить материалы и конструкции из древесины, возводить здания любой сложности, и мы строим отдельные уникальные объекты, пусть и не претендуя на мировые рекорды по этажности, площадям и т.д. Впрочем, на этом оптимистические предпосылки развития массового строительства из «новой древесины», к сожалению, пока заканчиваются. Использование леса как стратегического ресурса страны, замечу, восстанавливаемого, в отличие от тех же недр – это в первую очередь воля государства. Существует целый комплекс вопросов и проблем, решать которые нужно комплексно.

– При глубоких традициях строительства из дерева и с появлением новых технологий доля его сегодня всё же невелика – всего 11%. В чём главные причины?

Павел Каргалёв, эксперт ассоциации деревянного домостроения, директор по развитию компании «ALPBAU»: Неважно, на каком уровне, но большая проблема – это устаревшие представления людей о дереве как о строительном материале, менталитет. Очень часто можно услышать мнение, что деревянные конструкции недолговечны, пожароопасны, уступают по прочности другим материалам. И аргументация в пользу появления новых технологий, строительства многоэтажных (40 этажей!!) домов, гигантских большепролётных конструкций, целых жилых кварталов и даже городов, полностью состоящих из дерева, не имеет эффекта. Банальные человеческие убеждения пока остаются сильнее фактов и, к сожалению, играют ключевую роль при выборе строительного материала.

– Ассоциация деревянного домостроения заявила о создании Экспертно-консультационного центра. Вероятно, он создаётся с целью преодоления устаревших стереотипов?

Семён Гоглев: Действительно, это одна из задач ЭКЦ. Сюда с любыми вопросами по технологиям и материалам деревянного строительства могут обращаться как частные лица, так и представители госорганов, ведомств, архитектурных и проектных бюро, бизнеса. Экспертами центра являются ведущие и самые уважаемые специалисты отрасли.

– Помимо менталитета существуют и другие факторы, тормозящие рост «деревянного фонда» в России?

Семён Гоглев: Развитию мешают также отсутствие организованного малоэтажного строительства и закоснелость российской нормативной базы. Ещё одно препятствие – кадры. У нас не так много проектировщиков, профессионально работающих с деревом. Ассоциация работает в этом направлении: совместно с высшей Московской архитектурной школой (МАРШ) для архитекторов-проектировщиков был разработан специальный курс по современным деревянным конструкциям, и в 2019 году первые его выпускники получили дипломы. Также в помощь проектировщикам Ассоциацией совместно с ЦНИИСК им. Кучеренко в 2019 году был разработан сортамент на клеёную древесину (балку и брус), который отсутствовал в нашей стране в принципе. В настоящее время продолжается работа над специальным двухтомным пособием для конструкторов.

– Нормативно-техническая база также является проблемой. Какие из действующих нормативов сильнее всего тормозят развитие отрасли?

Максим Молчанов, директор по научно-техническому развитию Ассоциации деревянного домостроения: Самая плачевная ситуация с актуализацией нормативов у нас сложилась в области пожарной безопасности. Экспертно-технический комитет Ассоциации создал перечень НИОКРов и изменений нормативной базы в области пожарной безопасности, необходимых для развития деревянного домостроения. В документе только приоритетных пунктов порядка 10-ти. Обратите внимание, эти нормы касаются не новейших материалов, а инженерной древесины, которая применяется в строительстве в России уже более 30 лет! Вместе с появлением новых материалов и технологий работа по актуализации нормативной базы должна вестись практически постоянно. В России же она застыла в 80-х годах прошлого века. В последние несколько лет удалось оживить этот процесс, но всё равно это только единицы обновлений. Новые нормы и СП – это длительный и дорогостоящий процесс, главным образом в части проведения научно-испытательных и опытных работ (НИОКР), которые не под силу отдельным компаниям, здесь необходимо участие государства в работе по созданию научных центров и институтов инженерной древесины, а также финансированию НИОКРов.

– Среди единиц обновлений есть долгожданные СП для многоэтажного строительства из дерева?

Семён Гоглев: Да, два новых Свода правил (СП) для многоэтажного деревянного строительства утверждены и приняты, весной 2020 года они должны заработать. В них обобщены и доработаны все нормы, которые касаются возможности применения дерева для строительства многоэтажных домов. По сути это некий нормативный дайджест, посвящённый деревянному домостроению. Новые СП легализуют индустриальное строительство из дерева в городах. По нормативам не так много изменений. Но сам факт появления этих норм говорит о том, что деревянные дома могут быть выше двух этажей. Там прописано, каким образом деревянные дома могут строиться высотой до 28 м, а общественные – до 10 м.

– Как вы оцениваете перспективы деревянного домостроения в секторе индивидуального строительства?

Семён Гоглев: Что касается ИЖС, то здесь должны появиться чёткие правила и стандарты. Выработать их вместе с профессиональным сообществом предстоит Минстрою в ходе реализации программы по развитию ИЖС, где одной из целей заявлено создание отрасли «стандартного» индивидуального строительства с приоритетом типового строительства из фабричных домокомплектов. Как минимум, будет необходим технадзор на всех этапах – от производства, геологических работ на участке, до непосредственно строительства и ввода в эксплуатацию. Эта работа должна вестись профессионалами по разным технологиям с заключениями экспертов и по определённой системе. В отличие от той же Европы, такой практики в ИЖС у нас в стране пока не было. Помимо доверия банков для предоставления ипотеки, стандарты строительства, в первую очередь, станут гарантией качества жилья непосредственно для населения. Кстати, ещё одной задачей Экспертно-консультационного центра Ассоциации является создание таких механизмов, стандартов и правил, в том числе системы объективного независимого технического надзора.

Беседовала Светлана Глазкина

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

Экспертно-консультационный центр АДД
тел.: +7 (499) 645 98 87,
e-mail: expert@npadd.ru
ecc@npadd.ru
www.npadd.ru

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ БЕЗ ДОРОГ НЕВОЗМОЖНО

Денис Бучельников,
генеральный директор
компании «Большая земля»

«Повысить качество жизни на селе» — такая задача была озвучена Президентом во время его выступления перед Федеральным Собранием РФ. Поэтому специалисты Минсельхоза России разработали Государственную программу комплексного развития сельского хозяйства. Проект госпрограммы включает в себя три основных направления: повышение занятости и благосостояния, формирование комфортных условий проживания и обеспечение телекоммуникационной, инженерной и социальной инфраструктуры. Отдельно стоит задача по обеспечению транспортной доступности территорий.

В России 28 миллионов гектаров земель, пригодных для сельского хозяйства. На этих землях можно строить большие усадьбы и выращивать здоровую еду. Это доступно каждой российской семье. Но есть несколько ключевых задач: уровень комфорта на земле должен быть не меньше, чем у городских жителей. И в первую очередь нужно решить вопрос с дорогами.

ЧТО ЗАВИСИТ ОТ ДОРОГ

Дорога к своей ферме, коттеджному посёлку или земельному участку – это как связь: когда есть – никто не замечает, но когда её нет – становится неудобно. Отсутствие дорог до коттеджных посёлков и фермерских хозяйств обоюдно невыгодно - и для землевладельца, и для государства. Государство не может выполнять социальные обязательства по обеспечению жителей посёлков медицинскими услугами и образованием. А землевладелец, имея высокие транспортные затраты, несёт дополнительную нагрузку при выращивании продукции и при её сбыте.

ЧЕГО ЖДЁТ ЧАСТНЫЙ ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЕЦ

Частный землевладелец особенно заинтересован в развитии инфраструктуры. Ведь наличие подъездных дорог непосредственно к участкам напрямую влияет на стоимость земли. Здесь каждый выбирает сам: переплатить за участок с дорогами или купить участок на этапе освоения и построить дороги самому. Если человек решает приобрести участок без дорог, то чаще всего он выигрывает. Во-первых, вместе с развитием дорог капитализация участка будет расти. Во-вторых, посёлки, которые реализуются проектом «МОЙ ГЕКТАР», – это коллективное освоение территории, а стоимость коллективного строительства дорог к земельным участкам существенно меньше.

КАК ВЫБРАТЬ ПОДРЯДЧИКА?

Выбирая компанию-подрядчика для строительства или ремонта дороги, нужно обратить внимание на следующее:

- опыт в строительстве дорог;
- наличие портфолио или положительных отзывов;
- наличие собственной техники;
- стоимость работ.

ПЛАТИМ ЗА ДОРОГУ СПРАВЕДЛИВО

Часто собственники не могут договориться между собой о справедли-

вом распределении затрат: почему владельцы участков у дороги должны платить столько же, сколько хозяева удалённых участков. Зная все подводные камни не только в подсчёте стоимости, но и при самом строительстве дорог, наша компания организовала своё дорожное-строительное управление. Цель ДСУ – строить дороги и обустраивать территорию в посёлках проекта «МОЙ ГЕКТАР». Первое, что мы сделали – разработали уникальный алгоритм оплаты. Дорога до любого участка делится на сегменты, и определяется себестоимость строительства каждого из них. Собственник участка платит по формуле: себестоимость, разделённая на количество тех, кто ездит по сегментам. Подробнее с алгоритмом оплаты каждый желающий может познакомиться, зайдя на сайт нашей компании в соответствующий раздел.

ПОЧЕМУ СВОЙ ПОДРЯДЧИК ЛУЧШЕ

И второе, что мы сделали – закупили собственную технику. Наше дорожно-строительное управление «МОЙ ГЕКТАР» заключило прямые договоры с карьерами в Тверской области на поставку ПГС для строительства дорог. Это позволит сократить расходы и ускорить процесс строительства. Какие выгоды получат собственники? При коллективном строительстве снижается цена на работы и материалы. Мы предоставляем услугу по себестоимости. Собственники не тратят время на контроль за ходом строительства, потому что мы мониторим работу ежедневно и при необходимости предоставляем отчёты.

ПОМОЩЬ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Компания «Большая Земля» с 2016 года реализует проект «МОЙ ГЕКТАР». Цель проекта – обеспечить россиян доступными земельными участками площадью 1 га. На этих участках можно создавать товарищество собственников (СНТ, ТСН), развивать территорию индивидуально или коллективно. Участки без обременений, оформление – бесплатно.

Сейчас открыты продажи участков площадью 1 гектар в лучшем посёлке года – Княжьи горы. Продажи первой зоны участков стартовали полгода назад, стоит первый дом, въездная группа, прорезаны дороги.

Посёлок Княжьи горы находится в 1,5 часах езды по Новорижскому шоссе, по соседству расположены две фермы, где можно насладиться обществом животных, приобрести фермерские продукты. Для любителей экстремального отдыха в 2 км от посёлка находится аэродром «Орловка», здесь можно полетать на самолётах и обучиться пилотажу. Сейчас в посёлке открыта для продаж новая зона — территория интенсивного развития, где строительство дорог будет входить в стоимость участков.

ХОРОШИЕ ДОРОГИ — ЭТО:

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

ПОДВОЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ВЫВОЗ УРОЖАЯ

СКОРОСТЬ И УДОБСТВО ПОДЪЕЗДА К ДОМУ

Узнать подробнее о посёлке можно на сайте проекта: moigektar.ru

129090, г. Москва,
ул. Мещанская, д. 9/14, стр. 1
тел.: +7 (495) 545 4323
+7 (495) 545 4317
e-mail: info@moigektar.ru
www.moigektar.ru

YOKKI

+7 (495) 730 2096

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЧИСТЯЩАЯ ПАСТА ДЛЯ РУК

Лучшая цена среди аналогов
Доставка во все регионы РФ
Уникальна рецептура

ДСИЗ
ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКОЕ СРЕДСТВО ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

РЕКОМЕНДУЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ:

- Машиностроение
- Приборостроение
- АЗС
- Таксопарки
- Автосервисы
- Металлобазы
- Строительные компании
- Мебельная промышленность
- Химическая промышленность
- Автомобильная промышленность
- Автомобильные хозяйства
- Горнодобывающая промышленность
- Металлургическая промышленность
- Железнодорожное машиностроение
- Предприятия полиграфии
- Литейные производства
- Атомная промышленность
- Производство воздуховодов
- Топливно-энергетический комплекс
- Транспортные и ремонтные предприятия
- Предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности
- Обувная и кожгалантерейная промышленность
- Производство пластиковых окон
- Предприятия, где происходит загрязнение кожи рук

Является ДСИЗ (дерматологическое средство индивидуальной защиты)

Соответствует требованиям Приказа Минздравсоцразвития РФ №1122н

Сертифицировано по ТР ТС 019/2011 ГОСТ 31696-2012

тел.: +7 (495) 730 2096 | e-mail: zakaz@favoritoil.ru | г. Москва, ул. Ивана Франко, д. 48

ПОЛУЧИТЕ СПЕЦИАЛЬНУЮ ЦЕНУ – УКАЖИТЕ В ЗАПРОСЕ ПРОМОКОД ТО260

«ТОПОЛ-ЭКО» ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ ПО ПЛЕЧУ

Российский лидер в области производства, внедрения и эксплуатации систем очистки сточных вод, Группа компаний «ТОПОЛ-ЭКО» в 2020 году примет самое активное участие в полной реконструкции очистных сооружений в городе Беслане. Мы попросили генерального директора ГК «ТОПОЛ-ЭКО» Дениса Петровича ДЕКОВА рассказать подробнее и о деятельности компании, и об этом проекте.

Денис Петрович ДЕКОВ,
генеральный директор

– Денис Петрович, реконструкция очистных сооружений в Беслане очень важна для региона. А насколько проект важен для «ТОПОЛ-ЭКО»?

– Как и любая другая динамично развивающаяся компания, мы считаем, что чем больше на нашем счету будет успешно реализованных крупных проектов, тем лучше. Нам было интересно поработать над решением этой достаточно серьёзной задачи. Для производителей автономных систем очистки этот регион – огромное непаханое поле деятельности. По данным Союза северокавказских предприятий ЖКХ, очистные сооружения там изношены и заилены, недоочищенные отходы сбрасываются на рельеф, что наносит серьёзный ущерб экологии края и здоровью местных жителей. В том же Беслане очистные сооружения не работают многие годы, и загрязнённая вода попадает в реку Терек. Новые технологии с полной утилизацией осадка после очистки воды в регионе до сих пор не использовали. Наша компания, представляя свой проект реконструкции очистных сооружений Беслана, предложила эффективный способ очистки сточных вод объёмом не менее 10 тыс. м^3 в сутки с обязательным набором технологических процессов и передовых методов.

– Проект представляли местным жителям или всё решалось в администрации региона?

– Проект был представлен нами осенью прошлого года во время встречи с министром строительства и ЖКХ России Владимиром Владимировичем Якушевым и главой республики Северная Осетия – Алания Вячеславом Зелимхановичем Битаровым. Он был принят, поскольку позволяет привести работу сооружений в соответствии с нормами экологического и природоохранного законодательства без больших денежных вливаний.

– Вас не пугает объём работ?

– Нет, не пугает. За 18-летний период деятельности «ТОПОЛ-ЭКО» выпущено большое количество очистных сооружений, которые перерабатывают, а не аккумулируют хозяйственно-бытовые сточные воды. Ежедневных пользователей нашей продукции уже более 2 млн человек. Производимые нашей компанией установки очистки сточных вод полноценно работают там, где нет возможности проложить централизованные коммуникации, либо это является нецелесообразным. Мы достигли высоких результатов, ежедневно работая над улучшением качества нашей продукции, внедряя новые технологии и используя достижения науки и техники. Для наших специалистов свойственен творческий подход и дух новаторства, которые проявляются не только в создании продукции, но и во всём, что мы делаем.

– Сейчас компания работает только по крупномасштабным проектам или об индивидуальных владельцах загородных домов тоже не забываете?

– Мы рассчитываем на самых разных потребителей. Наша продукция, производимая и реализуемая под товарными знаками «ТОПАС», «ТОПАЭРО», «ТОПБИО», «ТОПАЭРО-М», «ТОПАЭРО-М/Е», «ТОПГЛОБАЛ», «ТОППОЛИУМ», «ТОПРЕЙН», «ЦИКЛОН», рассчитана на разных потребителей. Выпускаемые нами индивидуальные, комплексные и специализированные очистные сооружения безупречно обслуживают частные домовладения, нежилые объекты различного назначения и даже небольшие населённые пункты.

– Какова география поставок вашей продукции и много ли у вас дилеров?

– География обширна: у нас 8 региональных представительств в каждом федеральном округе России, 11 складов готовой продукции, откуда мы оперативно отгружаем заказы, 480 дилеров, как в нашей стране, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Мы уделяем большое внимание обучению персонала дилерских предприятий, проводим для них тренинги, обучение на которых включает в себя знакомство с этапами сборки очистного сооружения, отгрузки продукции, монтажа, проверки работоспособности и сервисному обслуживанию. В компании существует маркетинговая программа, в рамках которой осуществляется рекламная поддержка и предоставляется информационно-рекламная продукция для дилеров, как в московском регионе, так и на всей территории России, стран СНГ и Европы.

ГК «ТОПОЛ-ЭКО»
127549, г. Москва,
ул. Бибиревская, д. 10, корп. 1
тел.: +7 (495) 789 6937
e-mail: info@topol-eco.ru
www.topol-eco.ru

«МИР КРЕПЕЖА»: СТРАТЕГИЯ УПРЕЖДЕНИЯ

Для нашего журнала уже стало доброй традицией в начале года встречаться с Татьяной Николаевной БОГДАНОВОЙ, которая 16 лет назад вместе с супругом основала и с тех пор руководит ООО «Мир Крепежа». Как правило, темой наших бесед становятся не только новые успехи самой компании, но и то, как меняется ситуация на российском рынке метизных изделий. В нынешнем году мы решили не нарушать это правило.

Татьяна Николаевна БОГДАНОВА,
основатель компании

– Татьяна Николаевна, 2020 год для всей страны начался с серьёзных перемен – совершенно новых задач, поставленных Президентом, смены правительства. Как думаете, скажутся ли эти перемены на российском рынке метизов?

– В какой-то мере, наверное, скажутся. Но большее влияние на рынок метизов оказывают увеличение объёмов выпуска продукции промышленными предприятиями и появление новых объектов у строительных компаний, поскольку именно эти два сектора – промышленность и строительство – являются основными потребителями метизной продукции. Впрочем, как мы неизменно говорим, крепёж нужен всем и везде. Например, у нас в списке клиентов много компаний, занимающихся производством мебели, и предприятий пищевой промышленности. Причём и тем, и другим нужен высококачественный крепёж. Наша компания обеспечивает метизной продукцией, крепежом и сопутствующими товарами и промышленников, и производителей медицинского оборудования, да много ещё кого. Сейчас в списке наших клиентов тысячи компаний, предприятий малого и среднего бизнеса, крупных производств, география поставок – от Калининграда до Находки. Но судить об изменениях на рынке только по тому, как идут дела в собственной компании, невозможно. Приходится постоянно следить за всей информацией, так или иначе касающейся крепежа и метизов, анализировать её. И должна отметить, что в последние пять-шесть лет наш родной рынок крепежа находится в стагнации, которая усугубляется определённой непредсказуемостью. Сам рынок, как и любой другой, складывается из двух составляющих – внутреннего производства и поступлений по импорту. Как показывает статистика, объём импорта, стабильно сокращавшийся с 2013 года, два года назад сделал скачок сразу на 16%, или почти на 75 тыс. тонн. Причём объёмы поставок из Китая и Евросоюза практически не изменились, а вот страны Юго-Восточной Азии, напротив, нарастили поставки крепежа в нашу страну. Хотя лидером по поставкам по-прежнему остаётся Китай – на него приходятся до 70% рынка, на втором и третьем местах – Белоруссия и Германия, соответственно. Мы, кстати, тоже поставляем продукцию из этих стран, поскольку в нашей стране такой крепёж не производится.

– Возможно сейчас, после вспышки эпидемии коронавируса и запрета ввоза китайской продукции в Россию, что-то и изменится.

– Запрет распространяется только на пищевые продукты, крепежа и метизов он не коснулся. И, как вы сами знаете, на рынке действуют немало фирм-реализаторов, которые и с качеством-то метизной продукции не очень заморачиваются, тем более, никакой запрет не помешает им ввозить крепёж от китайских производителей, в том числе и низкокачественный. Для них главное, чтобы в России у них купили этот товар, а всё остальное не имеет значения.

– Вы же тоже активно сотрудничаете с производителями крепёжных изделий из Юго-Восточной Азии?

– Да, но, во-первых, не только с ними и не они являются нашими основными поставщиками, а, во-вторых, мы имеем дело исключительно с высококачественной метизной продукцией, а этим могут похвастаться далеко не все наши конкуренты. К тому же наши клиенты ценят и другие преимущества сотрудничества с компаниеей «Мир Крепежа». Да, у нас не самые низкие цены

на крепёж, потому что они при закупке выше, чем у тех, кто сразу закупает крупными партиями и смотрит сквозь пальцы на качество изделий. Мы же никогда не берём низкосортный крепёж, поскольку предпочитаем не одноразовых клиентов, а партнёров, которые будут работать с нами долгие годы. А такие партнёры есть только у тех, в чьей надёжности и честности не сомневаются. Для нас действительно очень важно, чтобы у наших заказчиков-партнёров ничего не рушилось, не падало, всё крепко держалось, и проданный нами товар полностью устраивал их по всем параметрам. Мы давно выбрали этот путь для нашей компании и идём по нему. Именно это помогает нам крепко удерживать свои позиции на рынке. Второе наше преимущество – продажа крепежа малыми партиями. Сейчас уже никто не собирается затариваться метизами на годы вперёд, тратить лишние деньги на собственные складские помещения. Особенно это касается строительных компаний. Есть у них проект, по нему посчитано, сколько понадобится того или иного вида крепёжных изделий – столько они и закажут. Причём, даже в этом случае такие клиенты предпочитают получать свой заказ маленькими партиями: нужно им на ближайшие два-три дня работы столько-то килограммов болтов, винтов, гаек, скоб – попросят именно столько прислать, а остальное пусть хранится у нас на складе. Реализация крепежа в мелкой упаковке нас очень выручает, клиент, которому нужно небольшое количество качественного крепежа, идёт к нам.

– А если клиент просит определённый вид крепежа, которого нет у вас на складе?

– Найдём. Мы – такая компания, которая всегда найдёт то, что нужно заказчику. Наша стратегия – закрыть потребности клиента в метизах не менее, чем на 85%, а «старым» клиентам мы закрываем потребность в метизах исключительно на 100%. Потому что всегда заранее знаем, когда, что им понадобится, комплектуем их заказы ещё до того, как они поступили. Если то, что нужно нашему давнему клиенту, у нас на складе на данный момент отсутствует, мы найдём это у наших партнёров, либо в России, либо за рубежом. Крепёж, крепёжные элементы – это очень большой ассортимент изделий, невозможно всё хранить у себя на складе, тем более в больших количествах. Мы, конечно, стараемся по максимому, особенно, если речь заходит о постоянных заказчиках, но бывает такое, что им нужно что-то из незапланированного. Тогда мы обращаемся к коллегам, покупаем необходимое у них.

– Как, на ваш взгляд, удастся ли в ближайшие годы российским производителям метизной продукции потеснить с отечественного рынка зарубежных конкурентов?

– Всё вполне возможно. Если вернуться к данным статистики по российскому рынку крепежа, опубликованным в конце 2019 года, то общие мощности по производству всех видов метизной продукции в нашей стране перешагнули за 4,5 млн тонн. Это говорит о том, что отрасль, будучи частью российской экономики, готова к повышению темпов экономического роста. Те же эксперты уверены, что, например, потребность отечественного строительного рынка в саморезах в самое ближайшее время будет полностью закрыта продукцией наших производителей. А ещё лет семь-восемь назад в России саморезы никто не выпускал. За последние годы появилось несколько новых предприятий, выпускающих крепёжную и метизную продукцию. Пусть пока ещё это малый или средний бизнес, не с такими грандиозными объёмами, как у китайцев, но вполне достаточными, чтобы в нашей стране закрыть потребность в определённых видах крепежа, если не на все 100%, то хотя бы на 70–80. Да и «старые», хорошо известные предприятия потихоньку наращивают объёмы выпуска крепёжных изделий. С другой стороны, во многом перспектива развития российского рынка зависит от конкурентоспособности отечественного продукта. Сейчас в России работают в основном те производители крепёжных изделий, у которых малозатратное производство и есть возможность закупать дешёвый металл. Они могут продавать свою продукцию по такой цене, при которой покупать китайский крепёж (а он ещё долго будет дешевле нашего) не так уж и выгодно. Поскольку качество у российского крепежа выше, а цены с китайской продукцией не сильно разнятся. Но для того, чтобы увеличить номенклатуру выпускаемых российскими производителями крепёжных и метизных изделий, нужно, чтобы у этих предприятий была возможность закупать недорогой, но качественный металл. Да, в России сейчас начинают производить такелаж и специальные гайки, увеличивают объёмы производства болтов и обычных гаек, но это всё обычный оцинкованный крепёж. А на рынке растёт потребность в спецкрепеже, который в России не производят и в ближайшее время точно производить не будут из-за дороговизны материала, из которого его делают. Но… наша компания своих клиентов таким крепежом обеспечивает, нам его поставляют из-за рубежа. Помимо этого мы готовы поставлять метизы из нержавейки, которые в нашей стране делают только по спецзаказам. Есть и другие перспективные проекты, в том числе и по поставкам продукции российских производителей, которых мы, в любом случае, готовы всячески поддерживать. Главное, чтобы желание их поддержать было не только у нас, но и у государства. Без его помощи метизную отрасль не поднять. А без крепежа, как мы любим повторять, и ни туда, и ни сюда. Ни одно доброе дело не сделается.

– Спасибо, Татьяна Николаевна, за, как всегда, содержательный разговор! Дальнейших успехов вам и всему коллективу компании «Мир Крепежа»!

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

С 2011 г. мы производим полиуретановые инъекционные пены, смолы и гели торговой марки «АкваВИС» и выполняем подрядные работы по гидроизоляции стен, швов, фундаментов, вводов коммуникаций и т.д. с использованием собственных инновационных технологий.

ТЕХНО СТРОЙКОМПЛЕКТ | НАДЕЖНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

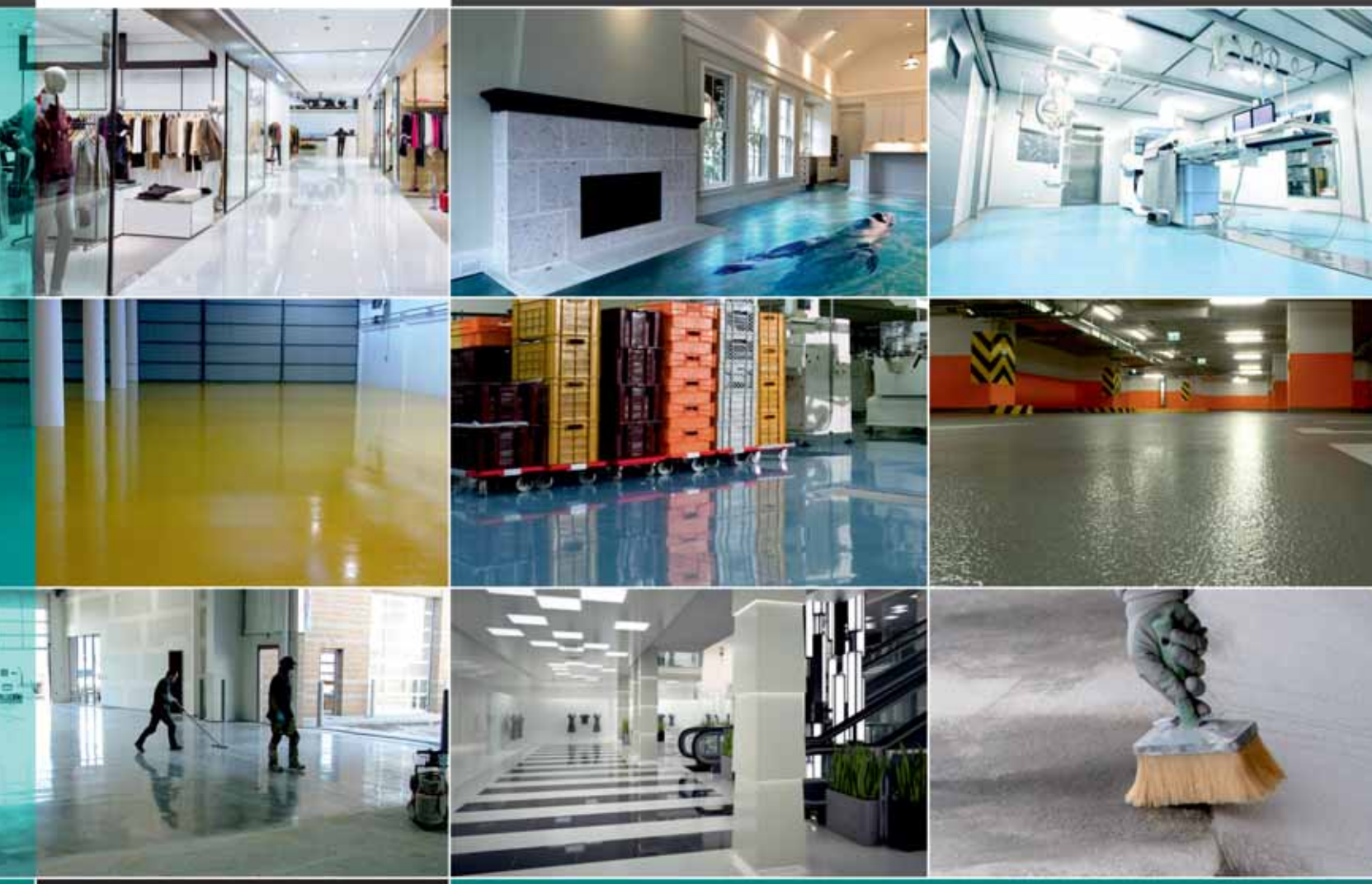
+7 (495) 585 1066
www.osb-3.ru

Арфомационный шов.....от 290 руб./пог.м
Бентонитовый шнур.....от 125 руб./пог.м
Гидрошпонка.....от 190 руб./пог.м
Теплоизоляция.....от 990 руб./м^3
Гибкие связи .....от 4,90 руб./шт.
OSB .....от 495 руб./лист
Кровля.....от 39,50 руб./м^2
Кровельные воронки..... от 950 руб./шт.

ПОЛНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ ВАШЕЙ СТРОЙКИ

Streamline
CHEMICALS

ООО «СТРИМЛАЙН КЕМИКЕЛС» – ПОСТАВЩИК ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПОЛИМЕРНЫХ ПОКРЫТИЙ.



ЭПОКСИДНЫЕ НАЛИВНЫЕ ПОЛЫ	Эпоксидные наливные полы торговой марки «ПолиТек» характеризуются высокой износостойкостью и способны выдерживать интенсивные механические нагрузки.
ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ НАЛИВНЫЕ ПОЛЫ	Полиуретановые наливные полы торговой марки «ПолиТек» отличаются повышенной эластичностью, менее чувствительны к повреждению основания, выдерживают низкую температуру, устойчивы к ударам, падениям тяжёлых предметов.
ПОЛИМЕРНЫЕ 3D-ПОЛЫ	Полимерные 3D-полы создают в помещении неповторимый визуальный эффект объёма, сочетая привлекательный внешний вид и высокие функциональные показатели.
БЕТОННЫЕ ПРАЙМЕРЫ (ГРУНТОВКИ)	Бетонные праймеры (грунтовки) используют для устранения недостатков основания, придания ему прочности, устранения трещин, заполнения мелких пор и улучшения адгезии к финишному покрытию.

«Стримлайн Кемикелс» – расширяет свою дилерскую сеть и приглашает заинтересованных партнёров к сотрудничеству!

www.st-paint.ru

ООО «Стримлайн Кемикелс» 127410, г. Москва, Путевой пр-д, д. 3, стр. 1, оф. 1005
тел.: **+7 (495) 369 5012, +7 (495) 722 0818** e-mail: **info@st-paint.ru**

«ЭЛМАШПРОМ» ГАРАНТИРУЕТ НАДЁЖНУЮ ЗАЩИТУ ОТ МОЛНИЙ

ООО «Элмашпром» (TM ELMAST) является ведущим разработчиком (внесено в государственный реестр) и крупнейшим в России производителем сборных систем заземления и молниезащиты высокой степени надёжности. На сегодняшний день партнёрами компании являются несколько тысяч предприятий и организаций в России и за рубежом, благодаря которым успешно инсталлированы и работают сотни тысяч единиц оборудования. Но не менее ценным, чем предоставляемая продукция, для проектировщиков и монтажников является практическое пособие по заземлению и молниезащите, разработанное специалистами ООО «Элмашпром». С несколькими полезными советами из этого пособия мы решили познакомить читателей нашего журнала.

О ПРЕДПРИЯТИИ

Первая партия комплектов заземляющих устройств была изготовлена ООО «Элмашпром» и поставлена в рамках национальной программы «Универсальные услуги связи» в 2007 году. Тогда предприятие стало одним из первых в Нижегородском регионе, внедряющим на собственных производственных площадях новейшие европейские передовые технологии. Сегодня компания поставляет устройства для молниезащиты и заземления во все уголки Российской Федерации и за рубеж. Вся выпускаемая ООО «Элмашпром» продукция соответствует требованиям российского законодательства и международным стандартам качества. Имея собственное конструкторское бюро, компания выполняет разработку конструкторской документации для производства систем молниезащиты и заземления, предпроектные решения и типовые альбомы. На предприятии изготавливают конструкции специальных систем внешней и внутренней молниезащиты для добывающих и перерабатывающих промышленных, телекоммуникационных, энергетических компаний с учётом влияющих факторов окружающей среды, возможностей и условий монтажа и эксплуатации, требований безопасности с гарантированным сроком эксплуатации не менее 30 лет, предоставляя полный пакет технической и эксплуатационной документации.

Полная техническая информация в DWG AutoCAD доступна бесплатно для проектировщиков на дополнительном сайте компании. Это типовые альбомы по заземлению и молниезащите, включающие в себя узлы крепления проводников, технические решения по исполнению заземляющих устройств, способы установки и крепления молниеприёмников стержневых сборных и прочее, пользование которыми позволяет решить любую сложную задачу в области проектирования и монтажа.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ

Успешно продолжаются в ООО «Элмашпром» работы по созданию инновационных продуктов. Например, специалисты компании девять лет успешно трудились над созданием электропроводящего состава, который обеспечивает плотное прилегание грунта к заземлителю в течение 24 часов и позволяет получить низкое стабильное сопротивление растеканию тока. Необходимость в таком материале возникла потому, что в процессе установки вертикального заземлителя механизированным способом с помощью отбойного электрического молотка из-за недостатков технологии монтажа между заземлителем и грунтом возникает зазор. Так как сопротивление растеканию тока заземляющего устройства определяется, в том числе, плотностью прилегания грунта к заземлителю, появляется необходимость в устранении вышеуказанного не-

достатка монтажа. Поэтому и был создан данный состав. Для его применения достаточно сухой порошок развести водой в пропорции 1:5 и залить получившийся раствор в скважину, образовавшуюся при монтаже вертикального заземлителя. В течение 24 часов состав увеличивается в объёме и плотно закупоривает скважину. В процессе испытаний при применении данной технологии сопротивление вертикального заземлителя при монтаже на глубину 6 м снизилось в суглинке с 42 Ом до 21 Ом. Имеется у данной разработки и значительный экономический эффект, поскольку снижаются финансовые затраты на покупку материалов для устройства заземления.

НОВЕЙШИЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВЩИКОВ И МОНТАЖНИКОВ

Вернёмся к разработанному специалистами компании практическому пособию для проектировщиков и монтажников, которое, кстати, будет полезно и застройщикам. Так, в разделе «Документация» на сайте размещён «Каталог 2017. Часть II Молниезащита. Практическое пособие. Молниезащита зданий со скатной кровлей». В настоящем пособии рассмотрены вопросы применения готовой продукции предприятия в системах молниезащиты для зданий и сооружений со скатной кровлей из различных материалов. Имеется деталировка конструкции молниещиты, приведены узлы креплений токоотводов и заземляющих проводников. Также в пособии описывается новая запатентованная технология ООО «Элмашпром» по монтажу заземления с применением электропроводящей графитовой смазки и электропроводящего состава. Предприятие является правообладателем патента на это изобретение. Данное руководство позволяет профессионально и качественно выполнять работы по проектированию и монтажу систем молниезащиты производства ООО «Элмашпром».

КРУПНЕЙШИЕ ЗАКАЗЧИКИ

О том, что сейчас ООО «Элмашпром», бесспорно, является ведущим разработчиком и крупнейшим в России производителем сборных систем заземления и молниезащиты, говорит список предприятий и организаций, с которыми компания сотрудничает. В нём есть и ПАО «Газпром», для которого специалисты компании изготавливали системы заземления из горячеоцинкованной и нержавеющей сталей, системы молниезащиты для различных объектов. Есть министерства обороны, внутренних дел, финансов и здравоохранения РФ, а также Росатом, РЖД, Ростелеком, Роснефть, Концерн ПВО «Алмаз – Антей» и ещё пара десятков крупнейших российских компаний и холдингов. Есть и зарубежные клиенты – Total (Франция), Thyssen Schachtbau GmbH (Германия), для которой «Элмашпром» изготавливал молниеприёмники из специальной хладостойкой стали для шахты ОАО «Норильский никель» (высота монтажа 80 м), Liebherr-International AG (Швейцария), John Deere (США), Claas (ФРГ), Cargill (США) и другие. Для АО «Курорты Северного Кавказа» компания делала разработку, производство и шефмонтаж электролитической системы заземления в скальном многолетнемёрзлом грунте для канатной дороги с удельным электрическим сопротивлением более 23000 Ом*м. Полученное сопротивление заземляющего устройства всего 19 Ом. Высота монтажа 3455-3847 метров над уровнем моря.

Список заказчиков постоянно пополняется, потому что с каждым выполненным проектом за ООО «Элмашпром» всё больше закрепляется репутация надёжного поставщика и добросовестного партнёра.

ООО «Элмашпром»
603104, г. Нижний Новгород,
ул. Нартова, д. 6
тел.: +7 (831) 278 6072
+7 (831) 278 6073
+7 (831) 278 6450
e-mail: info@elmast.com
www.elmast.com

СМБ СТРОЙСЕРВИС

АРЕНДА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

www.arenda-potain.ru

Наши специалисты всегда рады помочь вам подобрать технику с оптимальными грузовысотными характеристиками!

На сегодняшний день мы можем предложить башенные краны Potain 8 тонн и Liebherr по самой низкой цене – 249 000 рублей в месяц!

Башенные краны Potain – это общепризнанные качество и надёжность.

Potain MDT 178
грузоподъёмность – 8 т
без оголовка

Potain MD 208
грузоподъёмность – 10 т

Potain IGO 36
самомонтирующийся кран,
грузоподъёмность – 4 т

ООО «СМБ СТРОЙСЕРВИС» 119530, г. Москва, Очаковское ш., д. 10, к. 2 | тел.: **+7 (495) 741 9811** | e-mail: **info@arenda-potain.ru**

ООО «СМБ СТРОЙСЕРВИС» – представитель лидеров международного рынка грузоподъёмной техники POTAIN (Франция) и Liebherr (Германия) на территории РФ и СНГ. Компания является официальным дистрибьютором заводов-производителей и готова предложить не только широкий выбор грузоподъёмной техники, но и самые выгодные цены. Всё предлагаемое оборудование адаптировано для применения на территории РФ, имеет разрешение на применение и русифицированные паспорта установленного образца.

Компания предоставляет полный спектр услуг по эксплуатации башенных кранов и подъёмников, а именно:

- **оперативный монтаж всех секций башенного крана на вашей площадке в течение 1-2 часов;**
- **техническое обслуживание (ТО);**
- **ремонт;**
- **монтаж / демонтаж;**
- **наращивание (телескопирование), крепление крана к зданию;**
- **доставка и вывоз с объекта, складирование;**
- **ремонт и техобслуживание козловых и мостовых кранов;**
- **консультации по подбору техники с учётом будущего строительства;**
- **оформление всей необходимой документации;**
- **дополнительные услуги (разработка проекта фундаментной плиты башенного крана, разработка проекта ППРк, помощь в получении экспертизы ППРк и согласовании с Ростехнадзором).**

У нас самая низкая цена на аренду грузоподъёмной техники в Москве!

Alimak Scando 450 – грузопассажирский подъёмник

Грузопассажирский подъёмник Alimak Scando 450 является полным обновлением серии подъёмников ALIMAK CH, гарантирует большее удобство в эксплуатации, эффективность и улучшенную прочность при пониженном энергопотреблении и уменьшенных эксплуатационных расходах.

Башенные краны Liebher – это немецкое качество, быстрый и простой монтаж, электронная система контроля.

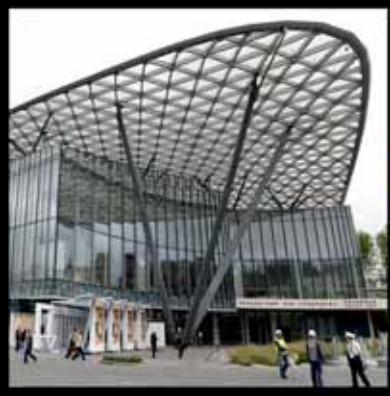
Liebherr 132 EC-H 8
грузоподъёмность – 8 т

Liebherr 150 EC-B 8
грузоподъёмность – 8 т

Liebherr 200 EC-H10
грузоподъёмность – 10т

Liebherr 180 EC-H10
грузоподъёмность – 10 т

Всё предлагаемое ООО «СМБ СТРОЙСЕРВИС» грузоподъёмное оборудование адаптировано для применения на территории РФ, имеет разрешение на применение и паспорта установленного образца на русском языке.



АРХКОМПЛЕКТ

тел.: +7 (926) 111 6026
e-mail: info@archcomplect.ru
www.archcomplect.ru

ТОНКИЙ КРУПНОФОРМАТНЫЙ КЕРАМОГРАНИТ

Компания «АрхКомплект», реализующая современные напольные, настенные, потолочные и фасадные отделочные материалы, а также осветительное оборудование и стеклянные конструкции по цене, оптимально соответствующей качеству, предлагает инновационный материал для всех видов отделочных работ – тонкий крупноформатный керамогранит форматом до 3200x1600x3 – 6 мм.

ПРЕИМУЩЕСТВА МАТЕРИАЛА:
- имеет до 400 видов, не только под камень, но и под дерево;
- вес – 7 – 14 кг/м^2;
- выгодное комбинирование на полу и стенах;
- возможность укладки поверх существующего покрытия;
- радиационно безопасен, устойчив к высоким температурам и химическому воздействию;
- под воздействием солнечных лучей на его поверхности образуется активный кислород, нейтрализующий загрязняющие вещества и бактерии, предотвращающий появление грибков;
- износостойкость и морозостойкость;
- устойчивость цвета.

Осуществляем профессиональный монтаж материала, все работы можно посмотреть на канале инстаграм @archcomplect.ru или youtube «Арх Комплект».

КОМПАНИЯ «ТУМАКОВ»
СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО С 1997 ГОДА

ДЫМОХОДЫ

ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

ДОБОРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КРОВЛИ

ВЕНТИЛЯЦИЯ

БАКИ И ЁМКОСТИ

КОМПАНИЯ «ТУМАКОВ»
+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.

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

СТРОИТЕЛЬСТВО ЭЛЕКТРОСЕТЕЙ ДОВЕРЯЕМ ПРОФЕССИОНАЛАМ

ООО «Энерготехмонтаж» специализируется на оказании комплекса услуг, связанных с проектированием и строительством инженерных систем зданий, а также осуществляет полный спектр работ с системами контроля доступа, охранно-пожарной сигнализацией. Но особое внимание в компании уделяют профессиональному проектированию и монтажу электрических сетей зданий.

Специалисты компании «Энерготехмонтаж» уверены, что компетентное проектирование инженерных систем является основополагающим фактором благоустроенного и действенного использования любого здания. Свои проекты они разрабатывают на основе принятых на государственном уровне требований, установок и стандартов, что гарантирует безопасное использование, фундаментальность и результативность функционирования инженерных систем, будущего строения. У компании имеется богатый опыт не только в создании проектов электроснабжения промышленных предприятий, но и в разработке модернизации существующих сетей под современные стандарты, а обилие старой проводки в жилых домах и офисных помещениях обуславливает востребованность проектов обновления электросетей. Проектировщики «Энерготехмонтажа» также разрабатывают схемы подвода электричества для оборудования, требующего бесперебойного питания, используемого в медицинских учреждениях и на производстве с непрерывным циклом работы. Их профессиональный подход к разработке электросетей и слаботочных коммуникаций обеспечивает будущее или модернизируемое здание, а также бизнес заказчика (если речь идёт о промышленном или коммерческом строении) эффективными электрокоммуникациями, предохраняющими подключённые приборы от повреждений. Проектирование наружных инженерных сетей электроснабжения возможно отдельно от проработки внутренних электромагистралей, но комплексный подход позволяет быть уверенным в безаварийности сети в целом, соответствии всех её сегментов и участков эксплуатационным требованиям. При разработке проектов здесь всегда придерживаются высоких отраслевых стандартов, но заказчик в случае необходимости может рассчитывать на креативное решение поставленной перед специалистами «Энерготехмонтажа» задачи, не снижающего качества дальнейшего функционирования электросети здания.

Но профессионально выполненный проект электросетей здания – это только половина работы. Важно, чтобы монтаж этих сетей был выполнен не менее профессионально. И вот здесь на помощь придут уже другие специалисты ООО «Энерготехмонтаж», которые выполняют монтажные работы внутренних электрических сетей на любых объектах: от крупных промышленных компаний до частных домохозяйств. Помимо высокой квалификации, богатого практического опыта и всех необходимых допусков, сотрудники данного подразделения компании вооружены современным монтажным оборудованием и инструментами, используют только качественные сертифицированные материалы и электроприборы. Высокое качество и скорость их работы гарантированы, как и гибкий подход к стоимости электромонтажных работ. В компании обязательно подберут оборудование и комплектующие, исходя из доступного заказчику бюджета. И всегда можно быть уверенным, что электросети, смонтированные специалистами компании, будут правильно заземлены и абсолютно безопасны для пользователей.

В том случае, если речь идёт о здании, которое уже находится в эксплуатации, но в нём имеются проблемы с электропроводкой, тоже можно обратиться в ООО «Энерготехмонтаж». **У компании есть собственная современная электроизмерительная лаборатория**, специалисты которой выполняют широкий спектр исследований и измерений электрооборудования. Она укомплектована сертифицированным оборудованием, её сотрудники работают в стационарных и полевых условиях. Они определяют надёжность электропроводки и систем заземления, качество молниезащиты и сопротивление обмотки двигателей электрооборудования. По результатам испытаний выдаются протоколы, оформленные в соответствии с требованиями Энергонадзора.

Обратившись в «Энерготехмонтаж», вы можете быть уверены, что здесь приложат максимум усилий, чтобы сделать вашу жизнь максимально комфортной и в рамках оговоренного заранее бюджета.

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

АНТАРЕС Комфорт

+7 (495) 788 4898
+7 (985) 128 2333

ВОЗДУШНАЯ КЛИМАТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

- комфортный микроклимат по доступной цене
- тепло зимой, прохладно летом
- чистый воздух круглый год
- автоматическое управление влажностью
- отсутствие сквозняков
- отсутствие батарей
- управление через интернет

ООО «АНТАРЕС Комфорт МОНТАЖ» e-mail: antarcomm@yandex.ru | www.antarcom-m.ru

ИнжПроектГрупп

ВОДОЁМЫ, ОСУШЕНИЕ И ОРОШЕНИЕ, ИНЖЕНЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

тел.: +7 (499) 340 62 98 | e-mail: 3406298@mail.ru

www.ing-grupp.ru

«ИнжПроектГрупп» является инжиниринговой компанией, работающей на отечественном строительном рынке с 1998г. в области проектирования и строительства водоёмов, мелиоративных и инженерных систем. На сегодняшний день компания осуществляет следующие виды деятельности:

ПРОЕКТНЫЕ РАБОТЫ:
- инженерные системы, сети и сооружения;
- мелиоративные системы (осушение и орошение);
- пруды, водоёмы, водохранилища;

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ:
- водоёмы, мелиоративные системы и сооружения (осушение и орошение);
- инженерные сети и сооружения;

МЕЛИОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ, ГИДРОТЕХНИЧЕСКИЕ И ОЧИСТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ:
- дренажи любой сложности: горизонтальные, вертикальные, комбинированные, дренажи в промышленном и гражданском строительстве, сельскохозяйственные дренажи;
- ирригационные и мелиоративные системы (оросительные и осушительные системы);
- пруды, водоёмы, водохранилища, берегоукрепление;

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТОВ:
- согласование проектов в необходимых ведомствах;
- согласование рабочих проектов на всех стадиях строительства;
- получение Технических условий и ИРД;
- технический надзор.

Управляющая компания «ЗлатСитиСервис»:

- Обслуживает более 250 многоквартирных домов в одном из крупнейших районов города Златоуста.
- Организует Дни открытых дверей: каждый четверг специалисты отвечают на вопросы собственников жилых помещений, помогают решать проблемы. Попасть на приём к директору УК можно по предварительной записи у секретаря.
- Тесно сотрудничает с Советом председателей многоквартирных домов. В управляющей компании есть отдельное помещение, где они встречаются, делятся опытом, коммунальными новостями, обсуждают и решают жилищные вопросы.
- Проводит зимний и летний конкурсы на благоустройство дворов, домов, подъездов среди жителей многоквартирных домов, а также конкурсы детских рисунков, посвящённые Дню города.
- ООО УК «ЗлатСитиСервис» – социально-ответственное предприятие, ежегодно выступает партнёром детского фестиваля среди дворовых футбольных команд «Метрошка».

456209, Челябинская обл., г. Златоуст, ул. Шоссейная, д. 1 (3 этаж)
тел.: **+7 (3513) 66 66 69, 66 34 20** e-mail: **ooo_uk_kgh_2014@mail.ru**

www.uk-kgh.ru

РАЗРАБОТКИ ИТП «ПРОМБИОФИТ»:
НАСОСЫ-ГОМОГЕНИЗАТОРЫ РОТОРНО-ПУЛЬСАЦИОННОГО ТИПА И МИКРОЭМУЛЬСИОННЫЕ УСТАНОВКИ НА ИХ ОСНОВЕ

Роторно-пульсационные устройства заслуженно считаются мощным инструментом создания многокомпонентных смесей в виде эмульсий и суспензий, в том числе составов с включением трудносмешиваемых и вязкотекучих композиций, наноразмерных субстанций. В нефтяной, газовой и химической промышленностях такие устройства могут эффективно применяться для приготовления нефтяных и мазутных топливных эмульсий, в производстве масел, смазок с повышенными фрикционными и антикоррозийными характеристиками, для приготовления бензиновых, дизельных и керосиновых эмульсий, химикатов, грунтовок, лаков, красок, мастик, шпаклёвок и других материалов. Имеются также сообщения о применении таких устройств в экспериментах по бескрекинговой переработке сырой нефти.

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

ООО ИТП «ПРОМБИОФИТ» – малое предприятие, включено в реестр малых предприятий города Москвы, является членом Московской торгово-промышленной палаты и Ассоциации производителей упаковочного и перерабатывающего оборудования «ПАКМАШ».

Генеральный директор:
Владимир Вадимович АВЕРКИЕВ.
Заместитель генерального директора:
Нина Ивановна СВЕРШОВА.
Главная задача предприятия:
обеспечение предпринимателей эффективным оборудованием.

Основные направления деятельности: разработка, изготовление, реализация и обслуживание фасовочного, упаковочного, этикетировочного, технологического оборудования для предприятий малого и среднего бизнеса.

Основные области применения продукции предприятия: пищевая, косметическая, фармацевтическая, химическая промышленности, производство бытовой и автохимии, лакокрасочной продукции, био-, ветеринарных и агрохимических препаратов.

Основные достижения в области разработки оборудования: специалистами предприятия «ПРОМБИОФИТ» разработано более 20 образцов фасовочной, упаковочной техники, этикетировочных машин, технологического оборудования. Машины с маркой «ПРОМБИОФИТ» успешно работают на тысячах предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

По оценкам руководства предприятия, на оборудовании «ПРОМБИОФИТ» за один год расфасовывается более 500 тысяч тонн различной продукции. Это около 200 железнодорожных составов с продукцией. Также оборудование предприятия успешно используется в лабораториях ряда высших учебных заведений Российской Федерации в качестве учебного и исследовательского оборудования для студентов биотехнологических и химических специальностей.

Инновационно-техническое предприятие «ПРОМБИОФИТ» выпускает роторно-пульсационные насосы-гомогенизаторы серии НГД в восьми модификациях с мощностью электропривода от 0.55 до 15.0 кВт. На основе этих насосов разработаны и выпускаются установки приготовления эмульсий и суспензий (УПЭС), которые обеспечивают выполнение следующих режимов работы: первичное перемешивание низкооборотной мешалкой в рабочей ёмкости установки, нагрев и автоматическое поддержание температуры смеси в диапазоне до +90 °С, циклическое многократное тонкое перемешивание и диспергирование смеси с помощью насоса-гомогенизатора НГД. Установки оснащаются загрузочным и разгрузочным устройствами, регуляторами частоты вращения и, при необходимости, изготавливаются во взрывозащищённом исполнении.

Малогабаритные настольные установки с объёмом рабочей ёмкости 10 или 20 литров предназначены для лабораторной отработки технологии производства новых продуктов, проведения исследовательских и учебных работ. Для оснащения производственных цехов выпускаются установки с объёмом ёмкости 50, 100, 150, 300 или 600 литров. Установки УПЭС выпускаются специалистами предприятия ИТП «ПРОМБИОФИТ» более 15 лет, и это оборудование успешно работает во многих регионах Российской Федерации.

Установки приготовления эмульсий и суспензий на основе роторно-пульсационных насосов-гомогенизаторов, несомненно, будут полезны как при разработке новых продуктов и материалов, так и при их производстве в областях бытовой, строительной и нефтехимии, лакокрасочной промышленности, косметологии, био- и лесохимии и многих других областях.

Ознакомиться с рабочими образцами установок УПЭС и получить технические консультации можно в лабораториях предприятия ИТП «ПРОМБИОФИТ».

В. В. Аверкиев, к.ф-м.н, Н. И. Свершова

ИТП «ПРОМБИОФИТ»
127299, г. Москва, ул. К. Цеткин, д. 4
тел.: +7 (916) 747 2746, +7 (926) 893 2266
+7 (499) 150 2764
e-mail: itp@prombiofit.com
www.prombiofit.com

ИНТЕРБЛОК™
ИНЖЕНЕРНАЯ КОМПАНИЯ

БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ ИНТЕРБЛОК – ЭКОНОМИЧНО, ЭКОЛОГИЧНО, ЭФФЕКТИВНО

Производственный цех

БМК ИНТЕРБЛОК без дымовой трубы

Блочно-модульные котельные ИНТЕРБЛОК предназначены для отопления и ГВС жилых, производственных и административных зданий и сооружений. Не требуют установки дымовых труб. Комплекс поставляется на объекты в блочно-модульном исполнении готовым к эксплуатации.

Отсутствие необходимости строительства здания котельной и дымовых труб резко снижает капитальные затраты и существенно сокращает сроки строительства. Котельная представляет собой функционально законченное изделие, оснащённое всеми необходимыми приборами автоматики и системы безопасности.

Стоимость 1 Гкал производимого тепла в 2–2,5 раза ниже по сравнению со стоимостью тепла от традиционных водогрейных котлов.

Основные характеристики и преимущества БМК ИНТЕРБЛОК

- диапазон тепловой мощности – от 0,1 до 9,0 МВт;
- КПД – 97%;
- вид топлива – природный газ, СУГ, дизельное топливо;
- время включения БМК – не превышает 1 мин.;
- не требуют установки дымовых труб, отсутствуют вредные выбросы в атмосферу;
- стоимость строительства 1 Гкал тепла – 5,5–6 млн руб.;
- себестоимость вырабатываемой тепловой энергии – не превышает 1000 руб./Гкал.;
- гарантийный период эксплуатации БМК – 24 месяца.

Инженерная компания ИНТЕРБЛОК создана в 1997 году. Является производителем блочно-модульных котельных на основе теплоагрегатов собственного производства. Построено более 260 энергетических объектов различного назначения в России, Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Польше, Республике Корея, Украине.

123592, г. Москва, ул. Кулакова, д. 20, стр. 1Б, комн. 22 | тел.: **+7 (495) 728 9293, +7 (903) 722 7286, +7 (903) 149 8781**
e-mail: **info@interblock.ru** | **www.promo.interblock.ru** | **www.interblock.ru**

СИНТО

25 ЛЕТ НА РЫНКЕ

Санкт-Петербург (812) 327-25-94
Москва (499) 681-18-67
Петрозаводск (8142) 56-62-66

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЖКХ

ТЕПЛОВЫЕ ПУНКТЫ

МОДУЛЬНЫЕ ТЕПЛОВЫЕ ПУНКТЫ
МОДУЛИ ТЕПЛОВЫХ ПУНКТОВ (ИТП, ЦТП)
АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ТЕРМОМОДУЛИ

КОМПЛЕКТНЫЕ КНС

КАНАЛИЗАЦИОННЫЕ НАСОСНЫЕ СТАНЦИИ
КОМПЛЕКТНЫЕ КНС В ПОЛИМЕРНЫХ РЕЗЕРВУАРАХ
ОБОРУДОВАНИЕ ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ

НАСОСНЫЕ СТАНЦИИ

ПОВЫСИТЕЛЬНЫЕ НАСОСНЫЕ СТАНЦИИ
УСТАНОВКИ ПОДДЕРЖАНИЯ ДАВЛЕНИЯ
АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ НАСОСНЫЕ МОДУЛИ

АВТОМАТИКА и КИП

ЩИТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЗАЩИТЫ
УСТРОЙСТВА ПЛАВНОГО ПУСКА
ПРЕОБРАЗОВАТЕЛИ ЧАСТОТЫ

НАСОСНАЯ ТЕХНИКА

НАСОСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
НАСОСЫ ХИМИЧЕСКИЕ, ТОПЛИВНЫЕ,
ПИЩЕВЫЕ, ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ,
ВОДОСНАБЖЕНИЯ, КАНАЛИЗАЦИИ

ТЕПЛООБМЕННИКИ

ТЕПЛООБМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ПЛАСТИНЧАТЫЕ ТЕПЛООБМЕННИКИ, ПАЯНЫЕ,
РАЗБОРНЫЕ, СВАРНЫЕ, ПОЛУСВАРНЫЕ
АППАРАТЫ ВОЗДУШНОГО ОХЛАЖДЕНИЯ

ТЕПЛОВАЯ АВТОМАТИКА

ТЕПЛОВАЯ И ПРОМЫШЛЕННАЯ АВТОМАТИКА
РЕГУЛЯТОРЫ ПРЯМОГО ДЕЙСТВИЯ,
ПОГОДНЫЕ КОМПЕНСАТОРЫ, КОНТРОЛЛЕРЫ
КЛАПАНЫ РЕГУЛИРУЮЩИЕ, ДАТЧИКИ, ПРИВОДЫ

ЗАПОРНАЯ АРМАТУРА

ЗАПОРНАЯ И РЕГУЛИРУЮЩАЯ АРМАТУРА
КРАНЫ ШАРОВЫЕ, ЗАТВОРЫ ПОВОРОТНЫЕ
ВЕНТИЛИ, ЗАДВИЖКИ, ФИЛЬТРЫ СЕТЧАТЫЕ
КЛАПАНЫ ОБРАТНЫЕ, ПРЕДОХРАНИТЕЛЬНЫЕ

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ www.cinto.ru ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС

- РЕКОНСТРУКЦИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ОБСЛУЖИВАНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ.
- ПРОИЗВОДСТВО АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ МОДУЛЬНЫХ ТЕПЛОВЫХ ПУНКТОВ, НАСОСНЫХ УСТАНОВОК.
- ПРОИЗВОДСТВО И ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КОМПЛЕКТНЫХ КАНАЛИЗАЦИОННЫХ НАСОСНЫХ СТАНЦИЙ.
- ПРОИЗВОДСТВО И СЕРВИС ТЕПЛОВЫХ И ГИДРАВЛИЧЕСКИХ МОДУЛЕЙ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ.
- ПОСТАВКА, МОНТАЖ, НАЛАДКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ НАСОСНОГО И ТЕПЛООБМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ.
- АВТОМАТИЗАЦИЯ И ДИСПЕТЧЕРИЗАЦИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ.

ПРОЕКТЫ • КОМПЛЕКТАЦИЯ • ПРОИЗВОДСТВО • МОНТАЖ • СЕРВИС

АСО
БЕЖЕЦКИЙ КОМПРЕССОР

Винтовой компрессор АСО-ВК50ПД

МАСЛООТДЕЛИТЕЛЬ

Эффективно отделяет масло от воздуха

ВОЗДУШНЫЙ ФИЛЬТР

Отлично очищает всасываемый воздух, продлевая работу винтового блока и двигателя

ВИНТОВОЙ БЛОК

Немецкий винтовой блок Rotorcomp – признанный лидер в своей отрасли

ДИЗЕЛЬНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ

Высокоэффективный надёжный дизельный двигатель

ШАССИ / РАМА

Сертифицированная резино-жгутовая подвеска. Оснащена тормозом наката. Предоставляется ПТС.

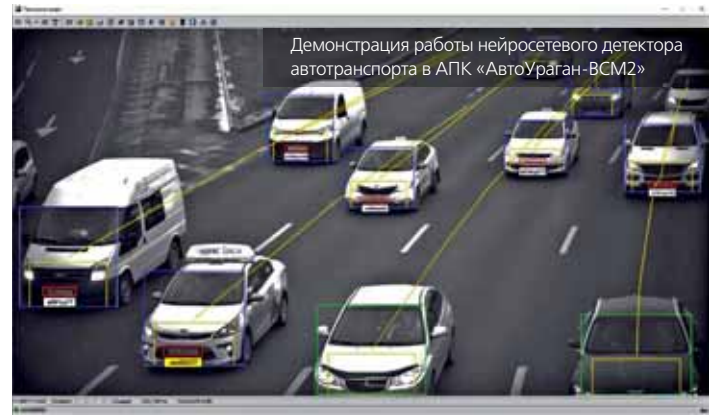
БЛОК УПРАВЛЕНИЯ

Высокоэффективный надёжный дизельный двигатель

8 800 550 4617 rop@asobezh.ru www.asobezh.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ РАСШИРЯЮТ ПОНИМАНИЕ РЫНКА СРЕДСТВ ФОТОВИДЕОФИКСАЦИИ

В России все начинания стартуют в больших городах, проходя через Москву, Санкт-Петербург и города-миллионники и уже потом транслируются в регионы. Причём такой продукт или технология, пройдя через горнило крупного города, приобретает исключительную жизнестойкость. А их дальнейшая апробация в регионах уже проходит менее проблемно, так как все возможные ошибки и недочёты учтены. Это напрямую относится к индустрии дорожной безопасности и контроля автотрафика.



Демонстрация работы нейросетевого детектора автотранспорта в АПК «АвтоУраган-ВСМ2»

Любая компания приобретает огромный опыт при осуществлении крупных проектов. Так, при создании группировки стационарных комплексов фотовидеофиксации в Москве компания «Технологии Распознавания» столкнулась с колоссальным количеством самых различных ситуаций. Для того чтобы каждый установленный комплекс работал в штатном режиме, было необходимо не только установить и настроить дорожные камеры, но и учесть массу административных и технических аспектов. При том, что количество камер исчислялось сотнями, сделать это было очень не просто. Была проделана гигантская работа. Весь полученный опыт позволил избежать многих ошибок, которые могли возникнуть при установке последующих систем «АвтоУраган-ВСМ2».

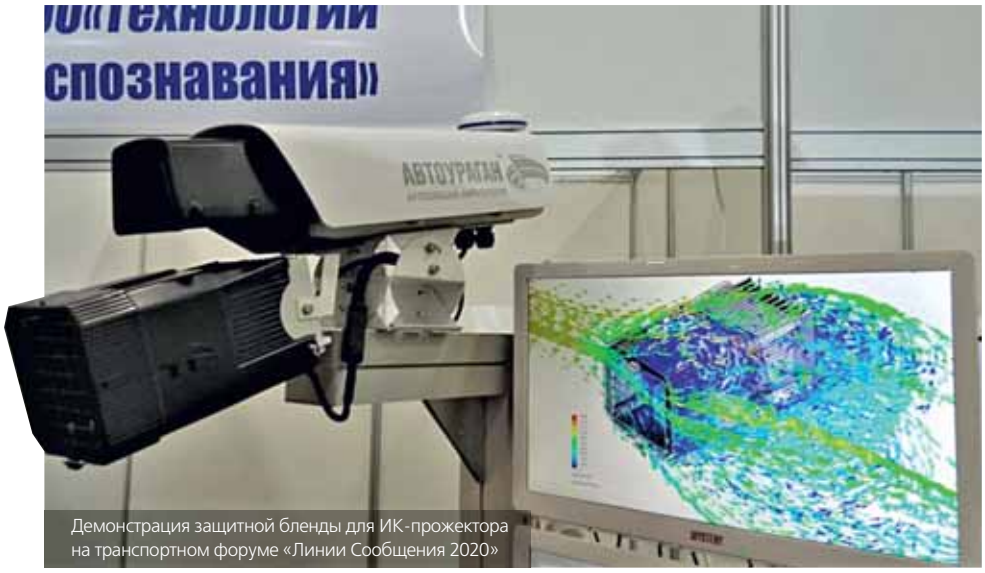
Такой же путь пришлось пройти при запуске проекта по организации единого парковочного пространства Москвы. Количество патрульных экипажей, оснащённых мобильными комплексами «ПаркРайт», исчислялось сотнями. При этом ни заказчик (ЦОДД Москвы), ни разработчик «ПаркРайта» не имели опыта, и мировая практика тоже никак не могла бы помочь, так как её попросту не было. За несколько последующих лет, прошедших после запуска проекта платных парковок, был получен уникальный опыт. Сам прибор и его программная составляющая стали гораздо более совершенными.

Сейчас, после осуществления описанных масштабных проектов, можно сказать, что любая современная установка системы фотовидеофиксации лишена многих трудностей и сложностей, которые случались в предыдущие годы. Это является большим плюсом при подборе системы для её безаварийной работы на многие годы. Прежде всего такое преимущество касается российских регионов. Им уже не надо идти тернистым путём, проводя тестирования различных систем. Они избегают многих проблем, связанных с проектными расчётами и установкой дорожных камер.

Конечно, полностью устранить все риски нереально, но опыт работы, который имеет такой производитель комплексов как «Технологии Распознавания», даёт возможность небогатым регионам получить максимальный эффект от внедрения систем фотовидеофиксации. Хорошим началом для запуска проекта по оснащению дорог автоматическим видеоконтролем являются выставки. Они позволяют собрать самых успешных и востребованных производителей приборов фотовидеофиксации, формирующих этот рынок в России. Таким образом, региональные руководители ЦОДД и департаментов транспорта напрямую общаются с ведущими производителями комплексов, которые демонстрируют свои системы в одном месте. Сравнение систем по ключевым параметрам и функционалу даёт возможность подобрать наиболее оптимальное решение для любого регионального проекта.

В качестве примера такой практики стоит упомянуть недавно состоявшиеся региональные выставки в Екатеринбурге («Дорога 2019») и Ростове-на-Дону («Линии Сообщения 2020»). Оба мероприятия собрали на своих площадках самых активных игроков рынка, то есть фирмы-разработчики и представителей региональных структур, занимающихся обеспечением дорожной безопасности.

Так, для заинтересованных организаций на стенде компании «Технологии Распознавания», как всегда, были продемонстрированы самые эффективные решения по выявлению нарушений ПДД и контролю платной парковки. Это широко известные во всех российских регионах АПК «АвтоУраган-ВСМ2» и мобильный комплекс «ПаркРайт». Данные системы являются базовыми для оснащения любых рубежей контроля ПДД и парковок. Компания кроме основных комплексов всегда старается показать новые разработки, улучшающие работу этих систем. На выставке в Ростове-на-Дону впервые демонстрировалась специальная бленда, созданная для защиты ИК-прожектора от осадков и грязи. Она разработана для снижения расходов на обслуживание



Демонстрация защитной бленды для ИК-прожектора на транспортном форуме «Линии Сообщения 2020»

комплекса «АвтоУраган-ВСМ2», что актуально и важно для регионов с разветвлённой сетью систем фотовидеофиксации.

Там же можно было увидеть работу 8-мегапиксельных камер высокого разрешения, следящих за плотным транспортным потоком. На видео наглядно демонстрировалось эффективное применение нейросетевой видеоаналитики, которая позволяет автоматически отслеживать трекинг каждого транспортного средства, определять тип его кузова и выявлять зону лобового стекла. Вся полученная информация с такого видео необходима не только для обеспечения безопасности дорожного движения, но и для функционирования ИТС, а также проведения розыскных мероприятий. Усовершенствованный нейросетевой детектор был создан программистами компании «Технологии Распознавания» для расширения функциональных возможностей системы «АвтоУраган-ВСМ2» без увеличения технических мощностей.

По общему мнению участников транспортных выставок, проведение таких мероприятий в регионах является полезным для общения и обмена опытом.

Сергей КУСОВ,
руководитель отдела пропаганды

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

АвтоФон.ru autofon

Автономные поисковые **GPS-устройства**

GPS / ГЛОНАСС маяки и трекеры «АвтоФон» — это последний рубеж защиты транспортного средства или другого ценного движимого имущества от злоумышленников: они эффективны даже тогда, когда традиционные противоугонные и мониторинговые устройства уже нейтрализованы. Одно из преимуществ устройств «АвтоФон» – они разрабатываются и производятся в России, поэтому обеспечены полноценной поддержкой и гарантией, а также могут быть адаптированы под конкретные задачи клиента максимально полно и быстро.

GPS/ГЛОНАСС маяк «АвтоФон» может решить различные задачи, например:

- позволяет владельцу как контролировать местоположение автомобиля, мото, ATV и спецтехники, так и найти угнанное автотранспортное средство;
- осуществляет мониторинг перевозки ценных грузов;
- помогает отслеживать события на удалённых объектах (начало движения, долгий простой, изменение температуры, высокая скорость, удар и т. д.) и управление внешними устройствами;
- контролирует местоположение ценного оборудования (магистральные роутеры интернета, бензогенераторы и т.д), находящегося в плохо защищённом месте, а также нахождение животных в установленных границах территорий;
- фиксирует все передвижения, треки, скоростной режим корпоративного автопарка, автомобилей, находящихся в лизинге и аренде.

По вопросам консультаций по применению и приобретения маяков «АвтоФон» звоните по тел. **8 (800) 555 7977**, менеджер ответит на любые вопросы, касающиеся оборудования, поможет подобрать подходящую модель устройства и уточнит цены, сроки производства и поставки.

www.autofon.ru info@autofon.ru

МИКРОЗИМ® ПОНД ТРИТ® – ЭФФЕКТИВНЫЙ ЧИСТИЛЬЩИК ВОДОЁМОВ

Органическое загрязнение поверхностных вод стало столь значительным, что вызывает тревогу во многих странах. Процессы насыщения внутренних водоёмов естественными и рукотворными загрязнителями обусловлены сбросом в них органических сточных вод хозбытового и промышленного происхождения, нефтепродуктов, смывом органических веществ, загрязнителей и удобрений с территории водосбора, ливневыми стоками, вмешательством человека в экосистему водоёма и водоохраной зоны. Угрожающие размеры приобретает процесс эвтрофикации водоёмов, когда критически усиливается развитие всех видов фитопланктона, а также ядовитых сине-зелёных водорослей. ООО «РСЭ-трейдинг – МИКРОЗИМ» предлагает своё решение данной проблемы. Эта российская компания специализируется на разработке, производстве и внедрении биологических решений актуальных экологических проблем.

Сценарии, по которым протекает загрязнение водоёмов – многообразны. Загрязнение органическими веществами происходит, во-первых, в результате естественного поступления в водоём загрязнённых вод с территории водосбора, наноса, опавшей листвы, хвои, веток, стеблей растений, пыльцы цветов, пуха, накапливания экскрементов рыб и водоплавающих птиц, отмерших водных растений. Во-вторых, в результате поступления в водоём техногенных отходов – механического мусора, удобрений, навоза, фекалий, нефтепродуктов. Органика частично растворяется в воде, частично тонет, формируя на дне толщу из содержащих гниющую органику илистых отложений, подвергающихся окислению и разложению гнилостными бактериями. Гниение органических веществ забирает из воды значительное количество растворённого кислорода, отдавая взамен продукты распада – соединения азота, фосфора. Насыщение водоёма питательными веществами приводит к постепенному изменению типа водной экосистемы – заболачиванию.

Каждый водоём – сложная живая система, где обитают бактерии, водоросли, высшие водные растения. Общая их деятельность обеспечивает самоочищение водоёмов. Факторы самоочищения многообразны. Их можно разделить на 3 группы: физические, химические и биологические. Среди физических факторов первостепенное значение имеет разбавление, растворение и перемешивание поступающих загрязнений. Обеззараживание воды происходит под влиянием ультрафиолетового излучения солнца. К химическим факторам самоочищения относится окисление органических и неорганических веществ. Санитарный режим водоёма характеризуется, прежде всего, количеством растворённого в нём кислорода. К биологическим факторам самоочищения водоёмов относятся полезные микроорганизмы: сапрофитные бактерии, грибы, актиномицеты, микроводоросли, для которых основным источником энергии и жизнедеятельности является потребление неживого органического материала. Полезная микрофлора водоёма отвечает за своевременное удаление неживой органики, поддержание баланса питательных элементов, уничтожение вредных и патогенных микроорганизмов. Загрязнение подрывает биологическое самоочищение водоёма: в загрязнённой воде полезная микрофлора подавляется, меняются соотношения между отдельными группами микроорганизмов и в целом изменяется направление метаболизма.

Технология Микрозим® Понд Трит® обеспечивает в загрязнённом водоёме восстановление и усиление видового состава полезной микрофлоры благодаря искусственному внесению консорции живых сапрофитных микроорганизмов, за счёт чего многократно активизируются биохимические процессы самоочистки, ускоряется очистка воды от избытка свободной органики и доступных питательных элементов, восстанавливается биологический баланс. В загрязнённый водоём вносятся высокие концентрации специально подобранных микроорганизмов, которые присутствуют в почвах и экосистемах водоёмов в очень малых количествах, селекционированных и размноженных в форме готового к применению концентрированного биопрепарата. Для микроорганизмов Микрозим® Понд Трит® основным источником энергии и жизнедеятельности является широкий спектр органических веществ, в том числе и нефтепродукты, и питательные элементы азота, фосфора. Благодаря жизнедеятельности микроорганизмов в загрязнённом водоёме обеспечивается:

а) интенсивное микробиологическое разрушение сложной органики и метаболизм простой органики, содержащейся в растворённом и взвешенном виде в воде и в гниющем состоянии – в донных отложениях, с образованием воды и углекислого газа;

б) конверсия питательных элементов азота, фосфора, нитратов,

фосфатов, понижение значений БПК, ХПК, взвешенных веществ, улучшение гидрохимического качества воды по всем показателям;

в) ускорение отмирания вредных и патогенных микроорганизмов в водоёме, интенсификация самоочищения воды по показателю ОМЧ+37/ОМЧ+22;

г) устранение избытка питательных элементов, за счёт чего полностью устраняется интенсивное размножение и засилье сине-зелёных водорослей, ряски, тины. Прекращаются вспышки «цветения» ядовитых цианобактерий. Приводится в норму количество высших водорослей.

Примером успешного применения биопрепарата Микрозим™ Понд Трит служит очистка в 2003 году Краснопресненских прудов в Москве, общей площадью 3000 м^2 и глубиной 1–2 м. Находящиеся на территории Московского зоопарка пруды уже на протяжении многих десятилетий служат гнездовьями для таких водоплавающих птиц, как пеликаны, лебеди, утки. Берега этих прудов плотно обсажены деревьями. В результате накапливания на дне прудов фекалий водоплавающих птиц, опавшей листвы и веток загрязнение приобрело интенсивный характер: высокая мутность воды, уровень донного осадка толщиной 1 метр, неприятные анаэробные запахи. Начиная с июня 2003 года по сентябрь, пруды обрабатывались дозами биопрепарата ПОНД ТРИТ. В результате было получено полное исчезновение неприятного запаха в течение одного месяца с начала обработки водоёма, существенное увеличение прозрачности воды через два месяца и снижение уровня донного осадка к сентябрю. Повторная обработка водоёмов препаратом проводилась летом 2004 года. Следующая обработка прудов зоопарка биопрепаратом Микрозим® Понд Трит® проводилась уже только в 2017 году.

Обработку водоёма биопрепаратом можно начинать в апреле - мае, после прогрева воды до +5 °С. Приступать к очистке можно в любое удобное время в течение лета – полезные микроорганизмы будут очищать водоём до становления льда и возобновят активность следующей весной. Для борьбы с засильем ряски необходимо приступить к внесению биопрепарата до начала вегетативного периода.

Расход биопрепарата на очистку водоёма независимо от его размеров составляет 4–5 граммов сухой порошковой формы препарата на 1 м^2 водного зеркала при глубине водоёма до 4 м.

Технология Микрозим® Понд Трит® предназначена для очистки закрытых и слаботочных водоёмов любых размеров. Основным достоинством биологической очистки является восстановление естественных процессов биохимического самоочищения водоёма, достигаемое без механического деструктивного вмешательства в экосистему. Биопрепарат рекомендуется для применения в большинстве описанных выше случаев загрязнения закрытых водоёмов. Положительный эффект от применения препарата достигается в течение одного тёплого сезона. В зависимости от интенсивности загрязнения водоёма повторное применение препарата может проводиться однократно или неоднократно.

Биопрепарат Микрозим™ Понд Трит полностью безопасен для человека, животных, рыб, водоплавающих птиц, растений. Он прошёл исследование гигиенической эффективности в соответствии с нормами охраны поверхностных вод и биологическое тестирование. На основании экспертного исследования НИИ ГУ МТ РАМН Микрозим™ Понд Трит разрешён к применению, на что имеется заключение Государственной санитарно-эпидемиологической службы Российской Федерации.

Начиная с 2004 года, технология Микрозим® Понд Трит® широко применяется в экологической программе по восстановлению закрытых и слаботочных водоёмов города Москвы, в том числе городских отстойников ливневой системы. Результаты обнадёживают. Стремительное расширение современных городов даёт дополнительную нагрузку на внутренние водоёмы, и компания «РСЭ-трейдинг-МИКРОЗИМ» готова к сотрудничеству с теми, кому не безразлично состояние природного водного комплекса.

Олег Александрович Кулинич
генеральный директор

ООО «РСЭ-трейдинг-МИКРОЗИМ»
123290, г. Москва, Причальный пр-д, д. 8
тел.: +7 (495) 514 3842
факс: +7 (495) 225 4538
e-mail: microzym@microzym.ru
www.микрозим.рф

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ СОТРУДНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПЕРЕРОС СВОЮ ДОЛЖНОСТЬ?

Людям, которые сами никогда не руководили хотя бы небольшим трудовым коллективом, кажется, что нет ничего проще, чем продвигать подчинённых по карьерной лестнице. Или стимулировать людей к более успешной работе. Многие уверены: если платить подчинённым больше, то и работать те будут лучше. Но жизнь показывает, что это далеко не так. Нередки случаи, когда даже самые лучшие сотрудники с самыми высокими зарплатами «перегорают» и перестают выдавать нужные результаты своей работы. Как этого избежать, рассказывает административный директор компании ATM Group Александр Белоножко.

Александр БЕЛОНОЖКО,
административный директор

Бытует мнение, что сотрудник может перерасти свою должность или упереться в свой потолок. Да, такое может быть, если у него рутинная работа и нет карьерного роста.

Насмотревшись фильмов про продажи по типу «Волка с Уол-стрит», менеджеры начинают яростно продавать и, соответственно, получать хорошие комиссионные. Дальше они принимаются эти деньги тратить, а если нет целей, то пускаются на разные «приключения». Кто-то путешествует или покупает квартиры, машины, но это быстро может наскучить, и тогда говорят, что менеджер перегорел. Часто можно услышать от руководителей компаний, что их лучшие менеджеры – это «мамочки-одиночки с детьми», «с ипотекой, а лучше с двумя» и тд. Но что будет, когда дети вырастут или с выплатами по ипотеке будет покончено?

Для того чтобы развитие вашего бизнеса не зависело от таких «личных» обстоятельств, существует руководитель отдела продаж. По сути это одна из его главных функций – знать, что происходит в отделе и в отдельности с каждым сотрудником. Так сказать, держать руку на пульсе.

За 9 лет работы в продажах я сам несколько раз чувствовал, что перегораю. Но, опустив эмоции и проанализировав эти ситуации, а также ситуации своих коллег и сотрудников, увидел одну общую проблему – отсутствие цели компании, которая объединяла бы и зажигала сердца. Цель компании – это очень важно. Это позволит вашим менеджерам, да и вообще всему персоналу, быть единым коллективом и понимать, куда они двигаются, а самое главное – зачем.

Очень подробно об этом написал в Джон Кинг в своей книге «Лидер и племя». Он классифицировал сотрудников в компаниях по пяти уровням:

1-ый – жизнь плохая (когда сотрудник думает, что у всех всё плохо);

2-ой – моя жизнь плохая (когда сотрудник думает, что это у него всё плохо, но есть те, у кого всё хорошо, значит и свои проблемы можно решить);

3-ий – крутой (сотрудник считает себя крутым и делает всё для себя);

4-ый – мы крутые (сотрудник считает, что компания, где он работает, крутая и всё они делают не зря);

5-ый – лидер, тот, кто создаёт 4-ый уровень для сотрудников.

А теперь, руководствуясь этой классификацией, посмотрите на свой отдел продаж. В лучшем случае мы увидим сотрудников 3-го уровня. Менеджер считает себя королём, добытчиком и все должны плясать под его дудку. Зачастую звезда над головой начинает сверкать так ярко, что он либо уходит из компании за лучшей жизнью, либо перегорает, так как ему скучно.

Ваша задача как руководителя – поднять свой отдел продаж до 4-ого уровня, чтобы все работающие в нём сотрудники (да и вообще всей компании) понимали, что всё в компании взаимосвязано и все делают общее дело. Для этого, необходимо объяснить и показать менеджерам:

- откуда берутся заказы;
- сколько стоят заявки;
- какая работа проделывается, чтобы у компании появились клиенты;

• что после продажи нужно предоставить услугу или отгрузить товар, и это делают их коллеги.

То есть, простыми словами, нужно показать менеджерам весь бизнес-процесс вашей компании (как я писал ранее, лучше всем сотрудникам).

Пример:

Вы дали рекламу в соцсетях и в поисковых программах (Яндекс и Google), получили заявку, по которой менеджер начал работать с клиентом. Менеджер продал нужную продукцию, выставил счёт и составил договор. Бухгалтерия получила эти деньги и поставила в доход. Сотрудники на складе получили заявку и стали собирать заказ. Далее заказ собирается, проверяется качество и целостность товара, а затем доставляется клиенту. И так далее! Но не стоит забывать о тех, кто:

• занимается наймом и нанял всех этих сотрудников;
• составлял все эти договоры и акты;
• снимал офис и складские помещения;
• моет каждое утро пол в этих офисах и поддерживает чистоту;
• занимается закупками и тем, чтобы товар был на складе;
• следит, чтобы компания придерживалась современныех тенденций рынка;
• и прочее.

Когда каждый менеджер начнёт это понимать, звёздность уходит и приходит понимание, что все работают вместе над одним делом.

После того, как звёдность ушла, нужно сплотить коллектив. Для этого необходимо создать атмосферу в отделе продаж:

• проводить игры для менеджеров на достижение личных планов и планов отдела;
• создать общую воронку отдела продаж и по каждому в отдельности, чтобы менеджеры понимали, что всё предсказуемо;
• начать обучать менеджеров и проводить с ними тренировки;
• составить расписание дня, чтобы менеджеры знали, что и когда делать;
• вести клиентов в CRM системе.

Всё это стандартные и банальные инструменты, но именно они работают. Не существует таблеток успеха, которые решают проблему по щелчку пальцев.

Теперь, имея таких менеджеров, мы можем двигаться дальше и развивать отдел продаж. И отвечаю на главный вопрос: как же не потерять сотрудника, который перерос свою должность? Тут опять важны роль руководителя и то, как он работает со своими сотрудниками. Сотрудники перегорают, когда их бросают! Ведь есть же такая идея, что вот я сейчас всё внедрю, всех поставлю на свои позиции, научу продавать, дам инструменты и всё, буду заниматься другими делами. Да, так можно сделать, но только если вы найдёте себе замену.

Есть такое правило, что один руководитель может эффективно управлять только пятью сотрудниками. Ключевое слово в этом правиле – эффективно. То есть управлять вы можете и 10 и даже 30 сотрудниками, но это будет не эффективно. Поэтому нужно разработать структуру для отдела. Например, в неё могут входить сам руководитель отдела продаж (РОП), старший менеджер и четыре рядовых менеджера. И всё, дальше просто нужно масштабировать такую структуру. Под РОПом может быть три-четыре старших менеджера. Если коммерческий отдел разрастается ещё больше, то ставьте второго РОПа, дальше третьего, четвёртого, а над ними уже назначайте коммерческого директора.

Когда у вас есть такая структура и каждый менеджер знает планы на будущее, то и продвигаться по карьерной лестнице проще, ведь они заранее готовятся к этому. И знают, куда можно расти ещё вместе с компанией, что на самом деле потолка не существует.

Дальше нужно вывести ключевые показатели, которые сотрудник должен достигнуть. Чтобы этого добиться, можно, например, пройти какое-то обучение, и это поможет занять руководящую должность. Менеджеру должно быть понятно, что ему необходимо сделать, чтобы его повысили.

Главное и ключевое, что отделом продаж нужно заниматься. Если вы будете делать это постоянно, то увидите, какого сотрудника уже нужно двигать вверх. Главное – быть в курсе всех дел в отделе, как говорится, держать руку на пульсе. А проблемы в основном с этим, не потому, что мы не знаем, кого хотим повысить, а потому что не знаем, куда его повышать и чем он должен заниматься. Если выстроить работу отдела продаж таким образом, то у менеджера не возникнет мысли, что он упёрся в потолок и ему некуда расти.

Компания ATM Group
192019, г. Санкт-Петербург
ул. Седова, д. 12, оф 214
тел.: 8 (800) 200 0704
+7 (921) 403 0909
e-mail: atm@atm-fp.ru
sales@up-profit.com
www.atm-fp.ru
www.land.up-profit.com

КАК ПОМОЧЬ СВОИМ МОЗГАМ?

Получается, как в сказке: выпил таблетку, и сразу же родился заголовок, который вы только что прочитали. В журналистике это самое важное, ведь непрочитанный заголовок, по сути, – непрочитанная статья. Отсюда – творческие муки. Головная боль. Иногда дикая. При этом мозг забирает до 30% энергии, потребляемой организмом! Кстати, если через день вы забудете название выпитой нашим журналистом таблетки – а это, запоминайте, «Комплекс СВ Лецитин 1200 мг», – то она вам наверняка понадобится, поскольку непосредственно влияет на улучшение памяти. Этот препарат – один из современных комплексов витаминов, микроэлементов, активно действующих веществ, заточенных специально на помощь нашему головному мозгу.

Итак, что нужно делать, чтобы мозг хорошо работал?

Прежде всего хорошо питаться. Длительные тренировки одного из наших лучших журналистов Андрея Москова позволили сформулировать несколько важнейших позиций.

1. Пара яиц на завтрак. Яичный желток – это витамин В4, который содействует концентрации внимания, улучшению памяти, активизации нейронов головного и спинного мозга. Чёрный хлеб, сливочное масло и кофе. Именно утром возникает ясное понимание, что это за день наступил и каков план предстоящей деятельности. Хорошо помогает, кстати, утренняя молитва.

2. За обедом надо налегать на зелень. Максимальную защиту и полноценное функционирование приносят зелёные овощи. Весьма высокие концентрации лютеина, который отвечает за скорость биоимпульсов в мозгу, содержатся в петрушке. Другие оранжево-красно-жёлтые овощи служат источником ценнейших «мозговых» витаминов А, В1, В2, В5, В6, В9, В12, Д.

3. На полдник – кедровые орешки, облепиха, миндаль, фисташки, зелёный горошек, зародыши пшеницы – то, что содержит витамин Е. Оказывается, этот витамин обладает не только мощнейшими антиоксидантными, репродуктивными функциями. Это важнейший катализатор для координирующих функций мозжечка, который находится между двумя полушариями и спинным мозгом.

4. Ужин – из лососёвых видов рыб, жирная сельдь, скумбрия, форель. Наверняка вы знаете, что именно в них сконцентрированы критически необходимые для жизнедеятельности жирные кислоты Омега-3 и Омега-6. Эти вещества стоят на страже работоспособности и активности мозга, способствуют выработке серотонина – «гормона счастья». Конечно, если съесть бутерброд с красной или чёрной икрой, то настроение обязательно повысится. Видите, какая прямая взаимосвязь? Можете проверить и улыбнуться.

Интересно, что все диетологи забывают про пряности. А ведь каждая щепотка, скажем, зиры или прованских трав – это кладезь полезнейших веществ, многие из которых даже в XXI веке ждут своих первооткрывателей. Упоминаем про чеснок, лук, ягоды, фрукты, бахчевые, корнеплоды и многое другое, что делает наш рацион разнообразным, вкусным, полезным.

Наши исследования мозговой деятельности на этом не завершаются. Хороший импульс изысканиям придал выпуск препарата «Комплекс СВ Лецитин 1200 мг». Штука весьма любопытная. Комплекс разработан в компании «Оптисалт» (г. Москва) российскими и зарубежными учёными на основе растений горного Алтая. Уникальность не только в экологически чистом растительном происхождении составляющих компонентов, но и в их подборе, сочетаемости, взаимодополняемости.

Изучив инструкцию, можно насчитать 22 вещества, которые учёные ввели в состав препарата. Практически каждое из них жизненно необходимо для обеспечения полноценной деятельности головного мозга. Например, фосфолипид холин влияет на передачу нервных сигналов синапсами, лежит в основе интеллектуальной деятельности, творческой активности. Сам по себе холин способствует формированию кратковременной (оперативной) памяти и её сохранению. А вот фосфолипид инозитол – это генератор позитивного настроения, нацеливает все ресурсы мозга на поиск необходимых решений.

Основа препарата «Комплекс СВ Лецитин 1200 мг» – сам лецитин. Это вещество является своего рода строительным материалом для клеток головного мозга, а также его защитной оболочки и нервных тканей. Отсутствие лецитина – это ухудшение памяти, прямой путь к старческому слабоумию, маразму, болезни Паркинсона, дебилизму… Впрочем, не будем говорить о грустном. Более 20 ценнейших веществ препарата «Комплекс СВ Лецитин 1200 мг» подобраны в оптимальных дозах для обеспечения нормальной деятельности головного мозга. Соответственно, врачи рекомендуют принимать этот комплекс на завтрак, обед и ужин.

Разумеется, не хлебом единым жив наш человек. Для мозга важно всё – общее состояние и здоровье организма. И работа, и тренировка, и отдых… Оптимальная температура самой головы, – комфортное состояние всего организма… А вот выпуск препарата «Комплекс СВ Лецитин 1200 мг» производства компании «Оптисалт» заставил задуматься, скорректировать

наши представления о работе здорового мозга. Возможно, что наши читатели сочтут правильной следующую рекомендацию:

5. Три раза в день – на завтрак, обед и ужин – принимать по таблетке препарата «Комплекс СВ Лецитин 1200 мг». Медики особо подчёркивают, что это не лекарство и не панацея. Тем более что между приёмом препарата и гениальностью никакой связи нет. А удачный заголовок – это, скорее всего, случайность. Как сказал Томас Эдисон: «Гениальность – это один процент вдохновения и девяносто девять процентов потения». Так что работать надо, халявы в творческой деятельности нет.

Напомним, что в ассортименте выпускаемой продукции московской компании «Оптисалт» представлено почти 400 современных высокоэффективных препаратов. Вся продукция имеет государственную регистрацию и сертификацию. На рынок выведены болеутоляющие, антигельминтные, восстанавливающие, успокаивающие, многие другие препараты. Представлены со-временные антиоксиданты, иммуномодуляторы, сорбенты. Кстати, всегда актуальна профилактика противоглистными препаратами, надобность в которых выявляется в 70-80% случаев. Разумеется, лучше самому зайти на сайт компании, самостоятельно совершить виртуальное путешествие по витаминам и микроэлементам, а также прочувствовать на себе оздоравливающее, благотворное действие регулярного приёма необходимых веществ.

НПК «Оптисалт»
127106, г. Москва,
Алтуфьевское ш., д. 27, оф. 432
тел.: 8 (800) 555 7558
(бесплатный звонок из России)
+7 (495) 133 0999
e-mail: info@optisalt.su
www.optisalt.su

ВЛАДИМИР МАРКИН:
В МЭИ Я НАУЧИЛСЯ ПРАВИЛЬНО ВЫСТУПАТЬ

Наш внештатный корреспондент из Санкт-Петербурга, телеведущая, автор проекта «РАЗГОВОРЫ ЗА ЧАШЕЧКОЙ ЧАЯ» Наталья Дроздова побеседовала с популярным эстрадным певцом, музыкантом Владимиром МАРКИНЫМ

– Здравствуйте, Владимир!

– Здравствуйте, Наташа!

– Как вы думаете, с разговора о какой песне мы начнём нашу встречу?

– Подозреваю, что речь пойдёт о песне «Колокола».

– Совершенно верно.

– Могу рассказать её историю, как она появилась в моём репертуаре... Я впервые спел «Колокола», когда мне было лет двенадцать. Нашёл где-то рукописные стихи (помните, в нашем трудном детстве были такие рукописные тетрадочки-песенники), музыка родилась по ходу действия, и я просто спел эту песню. Затем долгие годы я исполнял её просто во дворах, и когда уже вышел на большую сцену, записал её. Песня прозвучала на Центральном телевидении. Затем, когда поехал на гастроли в Киев, познакомился с Виктором Терентьевичем Сулимой, полковником запаса. Он подарил мне сборник своих стихов, изданный в 60-е годы, и в нём было стихотворение «Колокола». Так я узнал о соавторе. Вот такая история появления этой песни.

– Владимир, моими гостями часто бывают люди, воодушевлённые музыкой, поэзией, актёрским мастерством, но почти все они почему-то пошли учиться на инженеров. Почему? Это была неуверенность в себе или желание получить «земную профессию»? Ведь и вы учились в вузе, далёком от искусства.

– Я не знаю, как бы сложилась моя судьба, если бы я пошёл в какой-то творческий вуз. Именно в МЭИ, помимо того, что там я получил образование, я научился правильно выступать на сцене. Там же родилась песня «Я готов целовать песок...».

– Да, были такие времена, когда она звучала практически из каждого утюга.

– И сейчас её знает не только моё, более старшее поколение, но и молодёжь, студенты. Иногда ребята, завидев меня, начинают танцевать и петь припев, хотя им всего лишь семнадцать лет. Откуда они это знают? Как я выяснил, от родителей.

– А были у вас такие песни, которые «прошли», и их никто не заметил?

– Я бы не сказал, что какие-то мои песни вообще никто не заметил. Просто песни бывают разного формата. Одни – «зажигаются» со дня своего рождения и «горят», другие – «загораются» со временем. А если и не «загораются», то, как минимум, к ним проявляют интерес. Да и невозможно иметь в репертуаре пятьдесят шлягеров. Хотя, если к песням применить современные законы, сформировавшиеся в шоу-бизнесе, то в принципе «раскрутить» можно каждую песню. Но я никогда не ставил перед собой такие задачи и не тратил силы на популяризацию своих песен. Я просто пел и продолжаю петь то, что считаю нужным, делаю аранжировки, к которым отношусь очень требовательно.

– Хочу затронуть тему детских песен. Я знаю, что вы являетесь автором одного проекта, связанного с детскими песнями. Расскажите об этом.

– У меня был период, когда я решил, что в стране не хватает детских песен, и мы с телеканалом РТР создали проект «Золотой ключик». Мы пытались собрать всех людей, которые сочиняют песни для детей. Всех известных детских песенников можно перечислить по пальцам одной руки. Но есть много авторов, живущих в отдалённых регионах и пишущих песни для детей, для детских коллективов. И эти люди нам не знакомы. В итоге получился интересный проект. Нам присылали

песни на кассетах, мы делали аранжировки, после чего приезжали дети. Это не был конкурс для детей, проект представлял собой некий фестиваль, на котором победителями становились все дети. А вот авторы соревновались между собой. Это было заочное соревнование, где победителей определял рейтинг. Программа просуществовала года полтора. Причина её закрытия – деньги: одни захотели на ней заработать, другие – украсть. А ведь мы выдавали двенадцать песен за месяц, и это было очень большое подспорье для авторов.

– И сколько из этих песен «живы» сегодня?

– Мне трудно ответить, потому что, к сожалению, на телевидении нет такого проекта, который был тогда. Если бы он продолжался, может быть, кто-то возвращался бы с этими детскими песнями, кого-то мы бы видели… Но у нас вообще нет ничего для детей! И, к сожалению, это никому не нужно. Мы видим одни и те же лица (я не буду обсуждать, хорошие они или плохие), но таких проектов, как «Золотой ключик», больше нет. Я не сомневаюсь, что те песни, которые звучали в проекте, сегодня живут в творческих коллективах, что где-нибудь учитель в музыкальной школе выдаёт ребенку аранжировку, сделанную когда-то нами, и кто-то эти песни поёт. Но нашим воротилам шоу-бизнеса подобные проекты неинтересны.

– Владимир, расскажите немного о вашем концерте, который прошёл в Кремле.

– Да, у меня был концерт в Государственном Кремлёвском дворце, и выступал я в сопровождении Образцово-показательного оркестра Росгвардии. С этим коллективом я сотрудничаю давно, с того времени, когда они ещё были Образцово-показательным оркестром Внутренних войск МВД Российской Федерации. Замечательные музыканты! На сцене мы вместе пели и играли больше двух часов, а в зале я видел знакомые лица. В преддверие концерта я оповестил о выступлении всех своих друзей и по институту, и по школе.

– Что вы хотели бы пожелать всем читателям нашего журнала?

– Я, конечно же, желаю всем здоровья, удачи, спокойствия. Желаю всем оставаться самими собой, потому что сейчас это очень важно. К сожалению, наше время в людях формирует злость, какую-то ненависть. Надо быть добрыми, душевными, не изменять себе, и жизнь будет замечательной. Всем любви и счастья!

MosBuild

Самая крупная в России
выставка строительных
и отделочных материалов

31 марта – 3 апреля 2020
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

mosbuild.com
получите бесплатно электронный билет,
используя промокод: **MAGAZINE**

1 200
производителей
и поставщиков

из 40 стран

MosBuild

Hyve

НОВЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМАТЫ И УНИКАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ

27-28 февраля 2020 г. в Конгрессно-выставочном центре EXPOFORUM, крупнейшем в Санкт-Петербурге и на Северо-Западе, при поддержке Комитета по труду и занятости населения и Правительства Северной столицы прошла IV специализированная выставка КУБ ЭКСПО «Кадры. Управление. Безопасность».

КУБ ЭКСПО – это крупнейшее выставочное мероприятие на Северо-Западе, посвящённое достижениям сферы охраны труда, индивидуальной и коллективной защиты, технической и пожарной безопасности, средств защиты от падения с высоты, отраслевых IT-решений, услуг для обучения и развития сотрудников, HR-аутсорсингу. В рамках работы выставки впервые в данном регионе на выставочном пространстве был возведён учебно-тренировочный комплекс для проведения показательных выступлений по производству работ на высоте с демонстрацией последних новинок страховочного оборудования и средств защиты при работе на высоте. «Российская промышленность давно уже ушла от образа рабочего с гаечным ключом в засаленном комбинезоне. Сегодня это современные цифровые предприятия, решающие наисложнейшие проблемы самыми современными методами и следующие мировым трендам экономического развития. На выставке КУБ ЭКСПО «Кадры. Управление. Безопасность 2020» актуальные задачи промышленных компаний представлены в формате треков и хакатона, а экспозиция демонстрирует прогрессивные разработки систем индивидуальной защиты и консалтинга по сертификации и оценке условий труда», – отметил генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Георгиевич Воронков. Эти слова определяют тенденцию развития выставки в ногу с современными трендами и постоянно меняющимися потребностями рынка.

В течение трёх дней работы выставки её участники и посетители смогли ознакомиться с текущими достижениями ведущих производителей и поставщиков средств индивидуальной защиты, получить ответы на множество вопросов, связанных с оценкой условий труда на предприятиях, о требованиях по охране труда и так далее. В рамках деловой программы выставки специалисты EcoStandard group – официального партнёра трека #safety, посвящённого безопасности, – провели сессию по актуальным вопросам охраны труда, воркшоп «Оценка рисков на практике» и кейс-баттл «РИСКовая затея», на котором гостей КУБ ЭКСПО в интерактивной форме обучали оценке профессиональных рисков. Затем игроки приняли участие в первом mastermind для специалистов по охране труда, во время которого слушатели озвучивали конкретные проблемы своей компании в сфере ОТ, а эксперты совместно с аудиторией искали правильное решение. Во время прошедшего в тот же день круглого стола «Новая концепция охраны труда. Методика идентификации групп максимального риска: первые кейсы и результаты» была представлена авторская методика, позволяющая выявлять группы сотрудников, подверженных максимальному риску повреждения здоровья и прогнозировать возникновение у них профзаболеваний.

Директор выставки КУБ ЭКСПО Юлия Илларионова отмечает, что за время своего существования выставка показала динамический рост, ежегодно прирастает новыми интересными форматами и пригласила всех желающих принять участие в работе следующей, уже пятой по счёту специализированной выставке КУБ ЭКСПО 2021, которая пройдёт там же в Санкт-Петербурге.

Подробнее о выставке на сайте: https://kub-expo.expoforum.ru/. По вопросам участия в КУБ ЭКСПО 2021 можно обращаться: Директор выставки ЮЛИЯ ИЛЛАРИОНОВА

тел.: +7 (812) 240 4040 доб. 2227
e-mail: y.illarionova@expoforum.ru
Менеджер выставки:
СВЕТЛАНА ГУБА
тел.: +7 (812) 240 40 40 доб. 2327
e-mail: sl.guba@expoforum.ru

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ 2020

31 марта – 3 апреля

- Международная специализированная выставка RosBuild 2020
- Салон «Деревянное домостроение»
  31 марта – 4 апреля
- Салон «Дорожно-строительная техника»
- Форум «Строим будущее России вместе»

www.rosbuild-expo.ru

12+

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке: МИНПРОМТОРГ РОССИИ, МИНСТРОЙ РОССИИ

Под патронатом:

Организатор: ЭКСПОЦЕНТР

В рамках «Российской строительной недели»

Салон «Деревянное домостроение»

31 марта – 4 апреля 2020

Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», павильон №3

www.sdd-expo.ru

При поддержке: МИНПРОМТОРГ РОССИИ, МИНСТРОЙ РОССИИ

Генеральный партнер:

Под патронатом:

Организатор: ЭКСПОЦЕНТР

МИНПРОМТОРГ РОССИИ
ufi Approved Event
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
НАВИТЕХ · NAVITECH
XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАВИГАЦИОННЫЙ ФОРУМ
www.glonass-forum.ru
12-я международная выставка
НАВИТЕХ
www.navitech-expo.ru
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» МОСКВА
21–24 апреля 2020
Реклама 12+
Организатор форума
ГЛОНАСС/ГНСС Форум
Оператор форума
ПроКонф
Стратегические партнеры форума
НП "ГЛОНАСС" Федеральный сетевой оператор
Автонет
Организатор выставки
ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА

Единственная в России выставка вакуумной техники и криогенного оборудования
vacuumtechexpo.com
Организатор
Международная Выставочная Компания
+ 7 (495) 252 11 07
vacuumtechexpo@mvk.ru
При поддержке
15 ЛЕТ
Vacuum TechExpo
15-я Международная выставка вакуумного и криогенного оборудования
14–16 апреля 2020
Москва, КВЦ «Сокольники»
Получите бесплатный электронный билет, указав промокод
inform20

КОМПОЗИТ-ЭКСПО

Тринадцатая международная специализированная выставка

21 - 23 апреля 2020

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр», павильон 1

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства композитных материалов, компоненты: Наполнители и модификаторы
- Стеклопластик (пластик, армированный стекловолокном), углепластик (пластик, армированный углеродным волокном), графитопластик, базальтопластик, базальтовые волокна, древесно-полимерный композит (ДПК), искусственный камень, искусственный мрамор, металлокомпозиты, нанокомпозиты, биокомпозиты и т.д. • Полуфабрикаты (препреги)
- Инженерные пластики • Промышленные (готовые) изделия из композитных материалов
- Оборудование и технологическая оснастка для производства композитных материалов
- Инструмент для обработки композитных материалов • Измерительное и испытательное оборудование
- Компьютерное моделирование

ufi Approved Event

Expo Rating — выставка участник системы

независимый выставочный аудит

Специальный раздел выставки: КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ

Параллельно проводится выставка: ПОЛИУРЕТАНЭКС

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

Организатор: Мир-Экспо

ПОЛИУРЕТАНЭКС

12-я международная специализированная выставка

21 - 23 апреля 2020

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, оседиагональные (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

ufi Approved Event

Expo Rating — выставка участник системы

независимый выставочный аудит

Специальный раздел выставки: КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ

Параллельно проводится выставка: КОМПОЗИТ-ЭКСПО

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@polyurethanex.ru | Сайт: www.polyurethanex.ru
YouTube youtube.com/user/polyexporu @polyexporus

Организатор: Мир-Экспо

11.03. – 13.03.2020

ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО. Специализированная выставка, г. Оренбург, конгресс-центр «Армада», ОРГАНИЗАТОРЫ: ООО УралЭкспо, www.uralexpo.ru

12.03. – 14.03.2020

КРЫМ. СТРОЙИНДУСТРИЯ. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ. 34-я строительная выставка, г. Симферополь, МФК «Гагаринский», ОРГАНИЗАТОРЫ: ООО «Форум. Крымские выставки», http://expoforum.biz/exhibitions/krym-stroiindustriya-energosberezhenie-vesna-2020

18.03. – 20.03.2020

СТРОЙЭКСПО. 46-я всероссийская специализированная выставка, г. Волгоград, ВК Экспоцентр Волгограда, ОРГАНИЗАТОРЫ: ВолгоградЭКСПО, http://volgogradexpo.ru

21.03. – 21.03.2020

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ 2020. Специализированная выставка, г. Челябинск, ТРК «Гагарин Парк», ОРГАНИЗАТОРЫ: ООО «Первое Выставочное Объединение», http://dom.pvo74.ru

ЭКСПОЦЕНТР ПРИГЛАШАЕТ

«Экспоцентр» – всемирно известная российская выставочная компания, неизменно сохраняющая статус ведущего организатора крупнейших в России, СНГ и Восточной Европе международных отраслевых выставок, а также национальных экспозиций нашей страны на выставках EXPO.

Ежегодно на Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» проводится более 100 международных выставок, которые посещают свыше двух миллионов специалистов, проходят 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

10.03. – 13.03.2020

МИР КЛИМАТА 2020.16-я международная специализированная выставка климатической техники, пав. 2 (залы 1, 2, 3)

13.03. – 14.03.2020

MPIRES – ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ВЕСНА 2020. (Moscow's Premier International Real Estate Show 2020), Международная выставка, пав. 5

31.03. – 03.04.2020

ROSBUILD 2020. Международная специализированная выставка строительных, отделочных материалов и технологий, пав. 3, 8 (залы 1, 2), 7 (залы 3, 4, 5, 6)

15.04. – 19.04.2020

ЖАР-ПТИЦА 2020. 16-я выставка–ярмарка народных художников и мастеров России, пав. №7 (залы 1, 2)

ТОЧКА ОПОРЫ

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

Корреспонденты: В. Карелина, И. Кирст, Ю. Кравченко, М. Федосов

График выпусков:

№261	апрель	нефть и газ
№262	апрель	безопасность
№263	май	промышленность
№264	июнь	энергетика
№265	сентябрь	автоматизация

Специальная цена на редакционную подписку
(12 выпусков в год) для юридических лиц: 14800 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».

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

Точка Опоры в VK.COM: vk.com/toinf
Проект В. Чернышева: @novosti_istorii_

Контакты:
111033, г. Москва, ул. Золоторожский вал, д. 32, стр. 4
тел.: +7 (495) 259 2468, +7 (925) 800 4832, +7 (926) 111 4407
e-mail: to@to-inform.ru
сайт: 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: № 260 2020 год
Номер подписан в печать: 27.02.2020
Отпечатано в типографии «Юнион Принт», г. Н. Новгород
Тираж 1500 экз. (1 й завод)

GEOSCAN

8-800-333-84-77
www.geoscan.aero

До трёх суток в воздухе

Система наблюдения с привязным БПЛА

Геоскан 401Т - беспилотная платформа, которая может взлететь в нужный момент и находиться в воздухе до 72 часов подряд. На борту беспилотника можно разместить любое необходимое оборудование - от видеокамеры и тепловизора до ретранслятора радиосигналов. Возможность быстрого взлёта и устойчивость к климатическим воздействиям делает комплекс незаменимым в самых сложных условиях.

БПЛА

Время непрерывного полёта – **72 ч**

Время развёртывания – **10 минут**

Высота – **до 100 м**

Скорость ветра при взлёте/посадке – **до 10 м/с**

Бортовая батарея
защита от отключения питания/обрыва кабеля

Полезная нагрузка

Масса – **до 2 кг**

Потребляемая мощность – **до 1.5 кВт**

Скорость передачи данных – **60 Мбит/с**

Варианты полезной нагрузки

Гиростабилизированная платформа с FullHD видеокамерой или тепловизором.

Средства радиосвязи (антенны\ретрансляторы и т.п.).

Громкоговоритель.

Прожектор.

Метеодатчики.

Платформа с курсовой камерой для крепления оборудования заказчика.

Наземный блок питания и управления

Питание – **220V, 4 кВт**

Защита при транспортировке **IP55**

Система контроля натяжения кабеля

Система заземления

Молниезащита

Автономный полёт со штатной батареей

Средства электробезопасности и молниезащиты

Интеграция широкого спектра полезных нагрузок

Работа без радиосвязи. Управление и передача данных по кабелю на скорости **до 60 Мбит/с**

Работа на высоте до 100 м 24 часа в сутки

МОЙ ГЕКТАР

ГЕКТАР ЗЕМЛИ
КАЖДОМУ
РОССИЯНИНУ

WWW.MOIGEKTAR.RU

8 (495) 545-43-23

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ. ПРОЕКТ «МОЙ ГЕКТАР» БЫЛ ОРГАНИЗОВАН В АВГУСТЕ 2016 ГОДА СОВМЕСТНО С СОЮЗОМ САДОВОДОВ РОССИИ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ. ДАННЫЙ ПРОЕКТ ПОЗВОЛЯЕТ ПРИОБРЕСТИ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В СОБСТВЕННОСТЬ ПЛОЩАДЬЮ 1 ГЕКТАР В ОРГАНИЗОВАННЫХ ПОСЕЛКАХ ПО ЦЕНЕ ОТ 100 000 РУБЛЕЙ ЗА ГЕКТАР. ВСЕ ПОДРОБНОСТИ О ПРОЕКТЕ И УСЛОВИЯХ МОЖНО УЗНАТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ +7 (495) 545-43-23 ИЛИ НА САЙТЕ WWW.MOIGEKTAR.RU

Подробнее
с.8