

ПОСРЕДНИКИ
В БЕТОННОЙ ОТРАСЛИ:
КЛИЕНТ ЗАПЛАТИТ
ЗА ВСЕ

30 СТР.



ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ:
ПРОИЗВОДСТВО
МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ



46 СТР.

MSG КРАН: КАК
ВОЗРОЖДАЕТСЯ
ПРОИЗВОДСТВО
БАШЕННЫХ КРАНОВ



60 СТР.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
НА МЕТАЛЛ: ПОЗИЦИИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
И ГОСУДАРСТВА

18 СТР.

ПОЛЫ ИЗ
ПОПИРОВАННОГО
БЕТОНА: ГОД НА
РЫНКЕ В ИВАНОВЕ

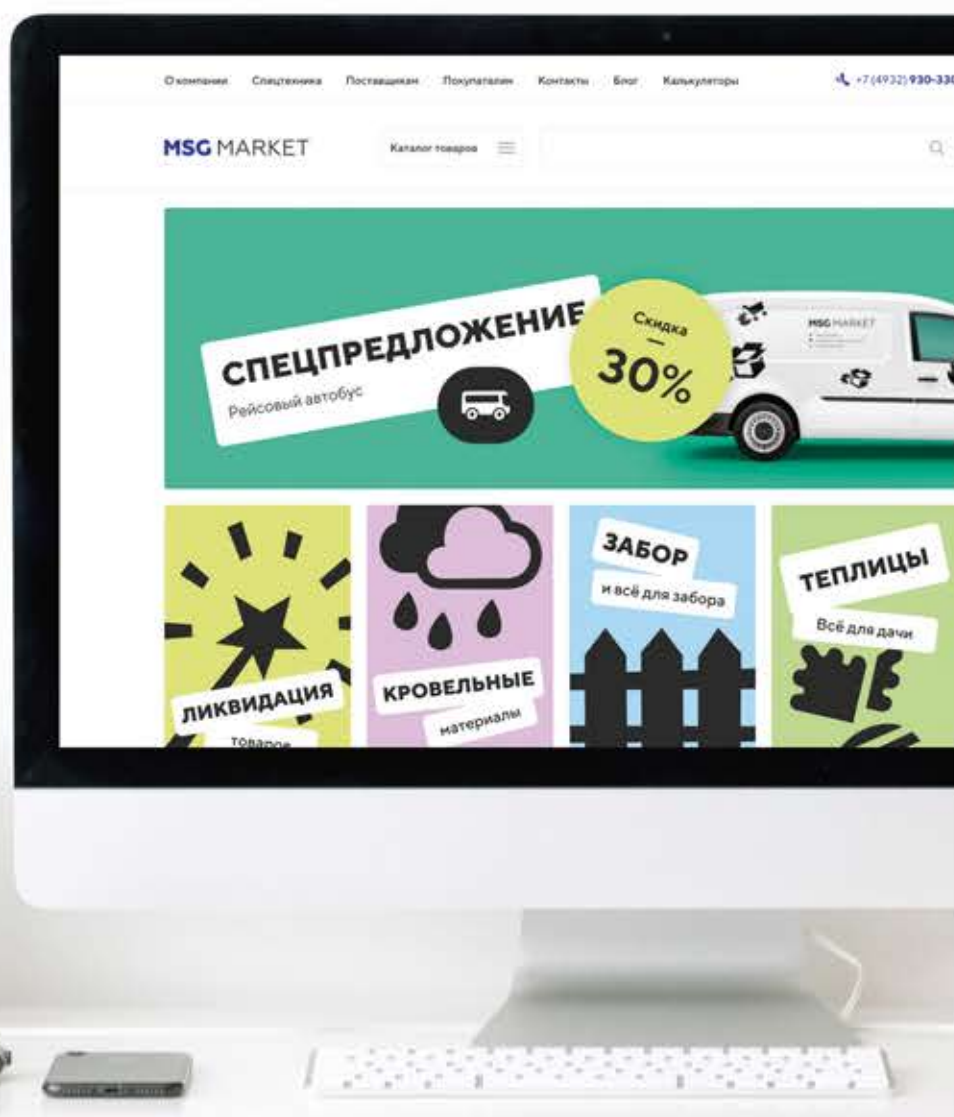
22 СТР.



16+

60 000

ТОВАРОВ НА MSGMARKET.RF



СОДЕРЖАНИЕ

Адрес редакции
ул. Красных Зорь, 73, Иваново,
Ивановская обл., Россия, 153011

+7 (4932) 930-330

Главный редактор
Рамин Ибрагимов
rr@msg37.ru

Выпускающий редактор
Андрей Родионов
ras@msg37.ru

Интервью с директором MSG – Рамином Ибрагимовым.	4	Нефтегазовая отрасль: наши достижения в этой сфере.	56
Что нового в MSG Маркет?	8	MSG Кран: как возрождается производство башенных кранов.	60
Пандемия и строительный рынок: какие уроки стоит извлечь?	12	Профлист «Эконом»: когда продавец экономит на покупателе.	64
Ценовая политика на металл: позиции производителей и государства.	18	Цементный бизнес.	68
Полы из полированного бетона: год на рынке в Иваново. Интервью с Петром Федорианом.	22	Как и где находить новых сотрудников? Советы HR-менеджера.	70
«Строммашина»: возрождение в современности.	26	Big Data: зачем бизнесу большие данные?	74
Проект «Продвижение от MSG»: когда сотрудничество – гарант успеха.	28	Зима – время затишья на стройке или внутренних работ?	78
Посредники в бетонной отрасли: клиент заплатит за всё.	30	Репутация в бизнесе: сохранить и преумножить.	80
Как построить здание, приносящее прибыль, и избежать неочевидных ошибок для заказчика?	34	Аферисты на просторах сети.	82
Качество под контролем: лаборатории MSG.	38	Информационная безопасность: как защитить бизнес от взломов и утечек?	86
От теории к практике: производство Кровля 2.0.	42	Строительство одного из крупнейших зданий в Ивановской области: от проекта к готовому зданию.	90
От теории к практике: производство металлоконструкций.	46	+1 проект в копилку «MSG Строительство»: ФОК в г. Собинка.	94
От теории к практике: производство решетчатого настила.	48	Корпоративные встречи в MSG: учиться нужно всегда.	96
Решетчатый настил в повседневной жизни.	52	Летний сплав по реке Тезе.	98
		MSG в лицах.	102

ИНТЕРВЬЮ С ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ MSG – РАМИНОМ ИБРАГИМОВЫМ



– 2021 год подходит к завершению, и традиционно мы подводим итоги года. Расскажи, каким был уходящий год, и какие тенденции наблюдались в нем.

– Конец 2020 года ознаменовался ростом цен на металл и строительные материалы. Были определенные опасения, что покупательская способность на рынке снизится. Как показал сезон, некоторые покупатели заняли выжидательную позицию и заморозили свои проекты. Но те, кто продолжил строительство, только выиграли, несмотря на рост цен. Их деньги уже не съедает инфляция, а реализованные проекты начинают приносить прибыль.

Помимо роста цен на стройматериалы мы столкнулись с более глобальной проблемой – нехваткой кадров рабочих специальностей. На рынке сейчас наблюдается настоящий дефицит этих профессий, а отложенный из-за пандемии спрос, только подстегнул его. Рынок проснулся после 2020 года, парализованного локдауном, и сейчас это отражается на спросе.

Правительство тоже подстегнуло спрос, благодаря своим проектам по развитию промышленного сектора. Люди видят, что государство субсидирует этот сектор, и хотят развивать свой бизнес. Это оживляет экономику.

Уже не первый год мы наблюдаем большой интерес со стороны населения к частному домостроению. Люди хотят жить за городом в личном доме, вложить деньги в недвижимость.

Нам предстоит ответить на сформировавшийся отложенный спрос.

– Расскажи, каких успехов достиг холдинг и его подразделения.

– Начну с того, что 2020 год стал переломным годом для MSG. Мы приобрели 23 000 м² производственных площадей на Строммашине, перевезли производство решетчатого настила из Череповца, значительно расширили производство металлоконструкций. В частности, оборудовали полноценный малярный цех, установили единственную в Ивановской области обитаемую камеру дробеструйной обработки. В этих же цехах работают краны грузоподъемностью до 30 тонн. Производство металлоконструкций вышло на совершенно новый уровень, теперь мы можем брать очень серьезные и сложные заказы.

Мы значительно выросли и выходим уже на мировой рынок. Мы и раньше были представлены на федеральном уровне благодаря производству решетчатого настила и металлоконструкций, и сейчас у нас появилось новое направление – башенные краны. Усовершенствовали и доработали модели, выпускавшиеся на Строммашине в прошлые годы, заменили электронную начинку на зарубежную, внесли изменения в конструкцию. Теперь краны отвечают повышенным требованиям по безопасности и грузоподъемности. Благодаря этому проекту мы планируем выйти на рынки за пределами РФ. Изготовление первых двух кранов уже ведется, клиенты на них уже есть.

Купленные производственные площади освоены не полностью, еще 5 000 м² свободны, и мы уже думаем, какие проекты можем реализовать там. Идеи есть, но пока их рановато озвучивать.

Помимо Строммашины мы расширяемся в направлении производства строительных смесей. В будущем году открываем еще одну цементную базу, которая будет намного производительнее, чем существующая. Запускаем линию производства H57 профнастила. Увеличили в два раза площадь складских помещений в филиале на ул. Станкостроителей, расширили ассортимент товара в сторону отделочных материалов. Еще мы обновили наш онлайн-магазин. Это тоже большая и сложная работа, я лично курировал этот проект.

В общем, во всех направлениях развиваемся и растем.

– А какие идеи не удалось реализовать?

– Честно, реализовали даже больше, чем планировали. В начале года мысли о приобретении дополнительных площадей на Строммашине не было, сейчас у нас там 23 000 м². Не могу сказать, что чего-то достичь не удалось, сделали даже то, чего в изначальных планах не было.

– 2020-й год запомнился строительному рынку ростом цен на металл и другие строительные материалы. Производители металлопроката получили сверхприбыль. А MSG это коснулось?

– Разве что, отчасти. Дело в том, что производители устанавливают эти цены нам. Мы, в свою очередь, не можем делать наценку выше средней по рынку. Поэтому говорить о нашей сверхприбыли нет смысла. То, что удалось заработать, инвестировали в производство и клиентский сервис.

– А стоит ли ждать отката цен на металл к показателям до 2020 года? Нужно ли сейчас подождать со строительством?

– Определенная коррекция уже прошла, но полного возвращения, на мой взгляд, ждать не стоит, потому что деньги, не вложенные в проекты, не работают. Мировая экономика меняется, и там мало, кто заинтересован в каких-то резких коррекциях цен на металл. Вряд ли что-то будет дешеветь, особенно, ресурсы с конечным объемом, например, земля.

– Каковы планы на следующий год?

– Планов, как всегда, много. Планируем закончить проект по восстановлению производства башенных кранов. Здесь стоят задачи наладить серийный выпуск башенных кранов и наращивать клиентскую базу. Мы дооснастили производство и планируем дальнейшие инвестиции в это направление.

У нас есть высокоточные станки и обрабатывающий центр для токарной и фрезерной обработки. Хотелось бы организовать участки механической обработки и наладить выпуск деталей и комплектующих, пока только для нужд MSG.

На производстве сварного решетчатого настила планируется установка второй линии АПР для тонколистового металла.

По цементному направлению мы завершили сделку по покупке цементной базы. Там предстоит большая работа по организации работы с одновременным наращиванием темпов по производству бетона. И, возможно, перенесем мощности MSG Бетон на новое место. Планируем выйти на межрегиональный уровень по поставкам цемента.

И, конечно, продолжаем развивать все существующие направления. Делаем упор на автоматизацию и ускорение внутренних процессов. В планах только рост и развитие.

– Что пожелаешь читателям в новом году?

– Прежде всего, желаю не болеть и набираться сил. Больше уделять внимание здоровью, заниматься спортом, прививать здоровые увлечения, правильно питаться и избегать вредных привычек. В хорошем здоровье – ключ к насыщенной, интересной и продуктивной жизни.

Желаю нашим читателям заниматься хорошими делами, продуктивно и честно трудиться, проводить время с семьей и близкими, всегда развиваться и расти над собой. Все получится.



Производим бетон и строительные смеси

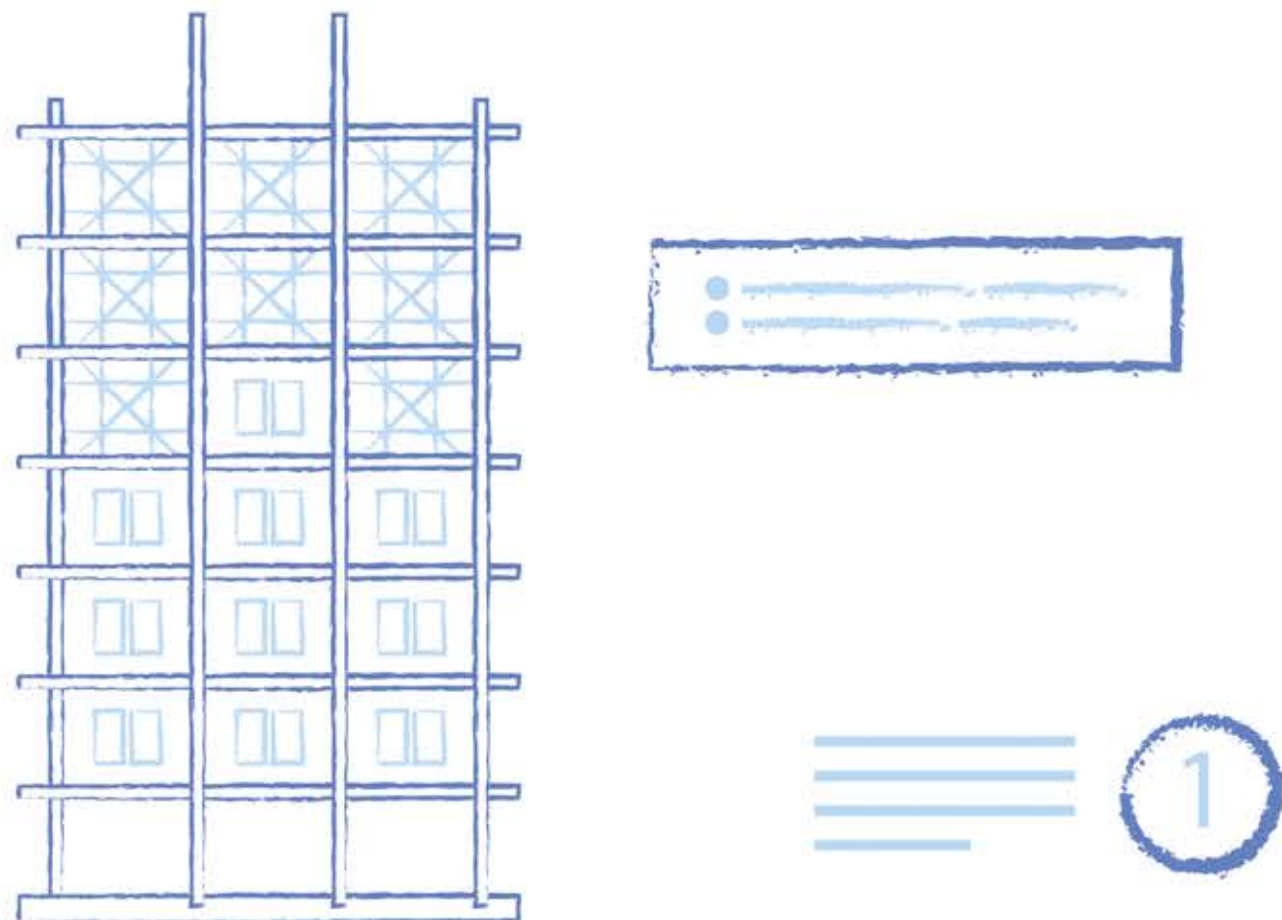
🚚 Доставка собственным транспортом

🔍 Проверка каждой партии в аккредитированной лаборатории

✉ nab@msg37.ru 🌐 msgбетон.рф ☎ (4932) 930-330



ЧТО НОВОГО В MSG MARKET?



Недавно мы решили посчитать, сколько товаров есть в MSG Маркет, и, знаете, цифра приятно удивила. Насчитали 60 000 наименований. А всего год назад было 40 000. Конечно, на протяжении года действительно было много выгрузок товаров, когда к каждому товару нужно добавить картинку, описание, цены. Но чтобы ассортимент MSG Маркет вырос в два раза, не ожидали сами. Стало интересно, а что за 20 000 товаров добавилось за год? И вот рассказываем, благодаря чему расширился MSG Маркет за 2021 год:

1. Инструмент.

Очень много инструмента. 10 000 позиций. Для любых работ – от бытового до профессионального. Есть как популярные в быту шуруповерты, болгарки, дрели и перфораторы, так и узкоспециализированные – сварочные аппараты, измерительная техника, пневматическое оборудование, всё для обработки бетона и другое. В общем, есть любой инструмент для любых работ.

2. Инженерная сантехника.

Целый мир сантехники! Очень много наименований: от клапанов и фильтров до насосного оборудования и автоматики.

3. Садовая техника и принадлежности.

Те, кто живут в доме или имеют дачу, знают, как много техники нужно для комфортной жизни: триммеры, газонокосилки, насосы, бензопилы, снегоуборщики, культиваторы и еще много всего. В ассортименте есть не только садовая техника, а еще расходники и запчасти для садовой техники.

4. Садовый инструмент и принадлежности для сада.

Похож на предыдущий раздел, но если там механизированная техника, то здесь всё для того, чтобы поработать руками: лопаты, секаторы, лейки, опрыскиватели. Также это поливочные принадлежности, удобрения, парники, садовые заборчики и укрывные материалы. Рай для садовника.

5. Всё для дома и дачи.

Что может понадобиться в доме? Пожалуй, всё. Вот в этом разделе и собрали всё для вашего дома: инструмент, расходные строительные материалы, крепеж, хозяйствы и многое другое.

Выделили 5 наиболее многочисленных групп товаров, но их, конечно, гораздо больше. Если перечислять всё, статья просто превратится в длинный список ассортимента. Лучше заходите в MSG Маркет и найдите нужный вам товар. Уверены, он там есть. :)



Вот 5 советов,
как делать выгодные
покупки в MSG.



Покупайте онлайн. Уже не один год для вас работает MSG Маркет, где представлен весь ассортимент наших товаров. Покупки онлайн экономят время, так как не нужно приезжать в офис и стоять в очереди.

Совет №2.

Покупайте с доставкой. У нас есть своя логистическая служба, которая вовремя и в нужное место доставит ваш заказ. Цены на доставку у нас, как правило, дешевле, чем у сторонних сервисов. К тому же, по городам области и даже в соседние регионы ходит наш «Рейсовый автобус», который доставляет заказы по расписанию со скидкой 30%. А еще у нас есть доставка за 1 рубль при покупке на определенную сумму. Согласитесь, приятный бонус к покупке.

Совет №3.

Заказывайте в размер. Мы производим профнастил и металлочерепицу и имеем возможность изготовить их непосредственно в нужный вам размер. Рассчитав необходимое количество листов, вы можете заказать их точно в размер, избежав ненужных перерасходов.

Совет №4.

Участвуйте в сезонных акциях. Каждый месяц мы проводим акции для клиентов, чтобы покупки у нас сопровождались получением приятных бонусов. Например, в июле мы разыграли 50 подарков среди клиентов MSG Маркет. А чтобы не пропускать акции, следите за анонсами. В социальных сетях и e-mail рассылке мы оперативно рассказываем о новостях компании и публикуем классные фотографии с производств.

Совет №5.

Скидки постоянным клиентам. Каждый клиент MSG участвует в накопительной системе. Заказы суммируются, клиент получает сначала мелкооптовые, а затем и оптовые цены практически на все категории товаров, а это, между прочим, скидка в 10%.

MSG Маркет

Любой инструмент от бытового
до профессионального
в наличии и под заказ

➔ msgmarket.pf

✉ info@msg37.ru
☎ (4932) 930-330



ПАНДЕМИЯ И СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК: КАКИЕ УРОКИ СТОИТ ИЗВЛЕЧЬ?



Пандемия затронула экономику во всем мире, и строительный сектор не был исключением. И хотя правительства и компании во всем мире стараются быстро подстраиваться под изменяющиеся во времени условия, ещё многое предстоит сделать.



По данным McKinsey & Company строительство составляет 13% мирового ВВП, и восстановление строительной сферы может помочь ускорить восстановление всей мировой экономики, одновременно удовлетворяя спрос в этой сфере.

Строительная отрасль понесла серьезные убытки во время мирового локдауна: где-то были приостановлены строительные площадки или закрылись вовсе. Большинство компаний столкнулось с нарушением цепей поставок и задержками. Такие перебои отразились на финансовых показателях: часть компаний была вынуждена и вовсе закрыться.

Сегодня главный вызов для всех организаций — как правильно действовать сейчас и в постковидную эру, чтобы обеспечить восстановление и рост в будущем. Быстрый возврат к привычной жизни для отрасли кажется маловероятным: компании должны сначала определиться и подготовиться к тому, как будет выглядеть строительная отрасль после кризиса.

Влияние пандемии на динамику спроса, предложения и промышленность

Помимо краткосрочных последствий экономического спада спроса на строительную продукцию, ожидается, что кризис ударит по спросу и предложению в долгосрочной перспективе.



Долгосрочные тенденции:

1.

Активная консолидация. Игроки рынка и инвесторы стремятся к объединению и слияниям для достижения экономии за счет эффекта масштаба.

2.

Вертикальная интеграция. Отраслевые компании сливаются, поглощают друг друга, укрупняются, объединяют производства смежных отраслей, связанных единой технологической цепочкой. Представители отрасли делают это для повышения эффективности бизнес-единиц, развития стандартизации и контроля. В посткризисном мире вертикальная интеграция является потенциальным путем к большей устойчивости.

3.

Дальнейшие инвестиции в технологии, инновации и обучение сотрудников.

Еще до пандемии отрасль имела проблемы с нехваткой квалифицированных работников. Если в перспективе ситуации с закрытием границ и ограничением передвижения будут повторяться, компаниям стоит готовиться к еще более острому кадровому дефициту. У компаний возникает необходимость инвестировать в цифровые инструменты, исследования и разработки, а также в обучение и повышение квалификации сотрудников.

4.

Увеличение объемов строительства за пределами объекта. Строительство в контролируемых условиях имеет еще больший смысл в мире, который требует тесного управления движением и взаимодействием рабочих. Такое обоснование еще более усиливает аргументы в пользу строительства за пределами объекта, выходя за рамки существующих преимуществ с точки зрения качества и скорости. В перспективе подрядчики будут постепенно перемещать производство за пределы площадки, а производители расширят ассортимент сборных узлов.

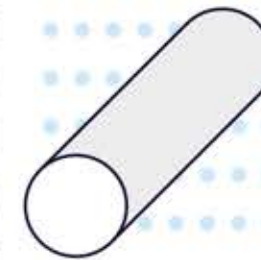
Краткосрочные тенденции:

1.

Масштабная диджитализация. Организации во всей отрасли переходят на удаленные методы работы. Например, дизайнеры и инженеры все больше полагаются на цифровые инструменты совместной работы, такие как информационное моделирование зданий BIM. Кроме того, подрядчики ищут онлайн-каналы для мониторинга работ с помощью приложений, заказов строительных материалов, более точного управления складскими запасами и ресурсами, а также для контроля денежных операций.

2.

Оптимизация цепочек поставок и эффективность управления складскими запасами. Подрядчики формируют запасы, обеспечивают сохранность критически важных материалов и длительно хранящихся позиций, а также определяют альтернативных поставщиков.



Строительная отрасль считается более волатильной, чем мировая экономика: в кризисные моменты сфера может нести бóльшие убытки, нежели другие отрасли, но в то же время в послекризисный период сфера может восстанавливаться и расти быстрее, чем другие, и этот рост зависит от совместных усилий строительных компаний по всему миру.

1.

Ускорить внедрение цифровизации.

Пандемия показала, что имеющиеся в арсенале компаний технологии «здесь и сейчас» уже могут сдерживать удары чрезвычайных обстоятельств. Но чтобы выдерживать новые кризисы, организации должны использовать технологии, чтобы суметь преодолеть новые волны кризиса. Для подрядчиков это может означать расширение удаленного сотрудничества на стадиях производства и организацию минимально возможного количества сотрудников в офисах на местах. Дистрибьюторам может потребоваться переосмыслить всю свою модель реализации с минимальным физическим взаимодействием, внедряя все больше автоматизации. Проектировщики и инженеры могут усилить свои возможности в области BIM и других инструментов взаимодействия. Производителям строительных материалов может потребоваться обеспечить внедрение и обновление BIM-технологии, также обеспечить выход на рынок через электронную коммерцию и дистанционные продажи.

2.

Инвестировать в культуру и навыки, необходимые для работы в будущем.

Баланс между производительностью и здоровьем сотрудников имеет решающее значение в любой момент времени, особенно, во время пандемии. Агентство рекомендует инвестировать в корпоративную культуру, условия и охрану труда, чтобы снизить не только риски, связанные с удаленной работой, но и опасения в отношении безопасности и производительности труда. Кроме того, сейчас лучшее время для повышения квалификации всей рабочей силы и обучения новым инструментам и технологиям.

3.

Создать центральный орган контроля.

На рынке, где цены на строительство часто меняются, компаниям лучше использовать общий центр контроля и принятия решений, чтобы реагировать оперативно. Компаниям следует также создать отдел, центральной функцией которого будет мониторинг, быстрое выявление изменений и реагирование на потребности в распределении ресурсов по всему рынку. Это даст возможность сделать прозрачным процесс реализации проекта, в режиме реального времени осуществлять инвентаризацию материалов, услуг и затрат.

**СЕМЬ ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА**

Участники строительного рынка уже предпринимают шаги по выходу из нынешнего кризиса, вызванного пандемией. Многие руководители пересматривают свои стратегии и планы, выдвигая амбициозные инициативы. Консалтинговая компания McKinsey & Company предлагает семь действий, которые могут помочь лидерам подготовиться к будущему:

4.

Усилить устойчивость цепочки поставок.

Большинство участников уже пересмотрели свои цепочки поставок на предмет уязвимости в связи с пандемией; теперь они должны рассмотреть варианты укрепления, такие как: создание инвентарных запасов, определение резервных каналов распределения и привлечение прямой рабочей силы для замены субподрядчиков. Это может привести к большей консолидации и вертикальной интеграции производственно-сбытовой цепочки не только для минимизации риска, но и для повышения производительности в будущем.

6.

Выявить возможности для работы вне строительной площадки.

Совместная работа поставщиков и подрядчиков может определить новые технологии и системы, которые могут быть предварительно изготовлены в контролируемой среде. В долгосрочной перспективе игроки могут генерировать новые технологии и конструкции.

5.

Перераспределить капитал и ресурсы.

Чтобы стимулировать постковидный рост, игроки отрасли должны разработать стратегию для своего топ-менеджмента. Во многих случаях реакция на последствия пандемии может подтолкнуть к давно назревающим решениям. Это может быть усиление будущих быстрорастущих сегментов за счет увеличения финансирования и перераспределения компетенций или фокус на основном бизнесе.

7.

Быть ближе к клиентам.

Покупательские предпочтения претерпевают постепенное изменение — розничная торговля онлайн, удаленная работа и другие. Пока до конца не ясно, какие еще сдвиги предпочтений могут произойти, но можно предположить, что часть из них навсегда укоренится и нормализуется в потребительских предпочтениях.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА МЕТАЛЛ: ПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ГОСУДАРСТВА



Начиная с конца осени 2020 года и до июля 2021 года металл неуклонно рос в цене. Например, на октябрь 2020 года профильная труба 40x20x1,5 мм стоила 52500 рублей за тонну, а на июнь 2021 года уже – 118500 рублей за тонну. Более чем двукратный рост цен на металл за промежуток менее одного года ощутили все участники рынка металлопроката: производители, ретейлеры, потребители металлопроката. И сейчас хотелось бы поговорить о причинах роста, о позиции производителей металлопроката и о государственном регулировании.



Что спровоцировало рост цен?

Отложенный спрос. Когда летом по всему миру стали снимать ограничения и выпускать людей из домов, рынок начал возвращать и наращивать новые силы, потребители металла спровоцировали многократный рост спроса на металл. Но также из-за ограничений на рынке возник дефицит сырья, и складских запасов проката не стало хватать по всему миру. В Европе за весь 2019 год и первые девять месяцев 2020 года запасы металлопроката сократились на 19 млн. тонн. Спрос многократно превысил предложение, и цены на металл незамедлительно отреагировали.

Работа на экспорт. Мировые цены на сырье и металл подстегнули российскую металлургию переориентироваться на экспорт, спровоцировав дефицит металла уже на внутреннем рынке.

Государственное регулирование. С января 2021 года в 3,5 раза выросла ставка налога на добычу полезных ископаемых, в том числе, руд

черных, цветных и редких металлов за счет повышения так называемого «рентного коэффициента». Стремление Минфина повысить уровень налоговых изъятий в добывающей отрасли до общемирового стимулирует металлургов и других игроков рынка добычи полезных ископаемых поднимать цены, соответственно налогам, на международный уровень.

Производители получили сверхприбыль?

Утверждение представителей правительства о кратном росте доходов российской металлургии можно проверить, обратившись к отчетности «большой тройки» – Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК), Магнитогорского металлургического комбината (ММК) и «Северстали».

Выручка группы НЛМК по итогам 2020 года снизилась на 12%, до 9,2 млрд долларов, чистая прибыль сократилась на 8%, до 1,2 млрд долларов. Правда, в первом квартале этого года чистая прибыль группы НЛМК увеличилась почти в три раза год к году, составив 775 млн долларов.

Выручка группы ММК в прошлом году составила 6,39 млрд долларов – на 15,5% меньше, чем годом ранее, а чистая прибыль снизилась на 29,4%, до 604 млн долларов. По итогам первого квартала 2021 года ММК отчиталась о росте выручки год к году на 27,8% (до 2,185 млрд долларов), а чистая прибыль увеличилась до 726 млн долларов.

Наконец, у «Северстали» в прошлом году выручка сократилась на 15,8%, до 6,87 млрд долларов, а чистая прибыль упала на 42,5%, до 1,016 млрд долларов. За три месяца этого года компания получила выручку на 12,5% в годовом сопоставлении 1,777 млрд долларов, а чистая прибыль снизилась до 72 млн долларов.

Таким образом, «в разы» чистый доход увеличился у двух из трех крупнейших металлургических компаний только в первом квартале этого года на фоне восстановления мировых рынков, а в прошлом году все они столкнулись со снижением выручки и прибыли.

Что делает государство?

В декабре 2020 г. были введены заградительные пошлины на экспорт лома черных металлов. Уже в мае 2021 г. эти пошлины увеличились из-за нового роста цен. Также Федеральная антимонопольная служба в декабре предлагала ввести

заградительные пошлины и на экспорт стальной продукции 13% – на стальную заготовку, 12% – на арматуру. В июне Евразийская экономическая комиссия подготовила два проекта решений об ограничении экспорта лома за пределы стран ЕАЭС – о полном запрете экспорта на полгода и об установлении экспортной квоты в объеме 2 млн т.

В апреле 2021 г. ФАС возбудила три антимонопольных дела – против «Северстали», ММК и НЛМК. Ведомство заподозрило компании в установлении и поддержании монопольно высокой цены на металлопрокат. Кроме того, в апреле ФАС нашла признаки картельного сговора у ряда трейдеров. Если нарушения при ценообразовании обнаружат, компаниям грозят оборотные штрафы – в худшем случае до 15% полугодовой выручки.

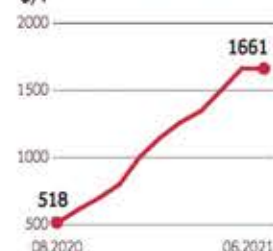
Наиболее ярко по теме цен на металлы выступил первый зампред Правительства РФ Андрей Белоусов. «Мы посчитали, что металлурги нас [государство, бюджет] – извините за это слово – нахлобучили в части госкапвложений и гособоронзаказа примерно на 100 млрд руб.», – заявил он в РБК.

Ждать ли нам отката цен?

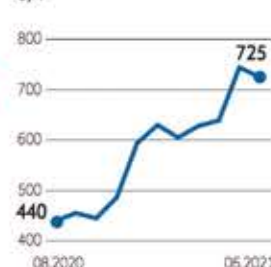
Подорожание продолжится и после Нового года, хотя и не такими высокими темпами, считают аналитики профильного издания «Металлоснабжение и сбыт». В «Северстали» предполагают, что через два-три месяца мировые цены прекратят расти, потому что закончится «отложенный спрос». Но это может произойти, только если потребители временно снизят обороты покупки, а металлурги – нарастят темпы производства. В таком случае к весне поставки сырья стабилизируются, и цены начнут снижаться.

Сейчас нужно адаптироваться к состоянию рынка и искать пути работы на нём. Снижение цен случится, когда пандемия пойдёт на спад, но на докризисный уровень показатели вряд ли вернутся, как утверждают представители металлургической отрасли.

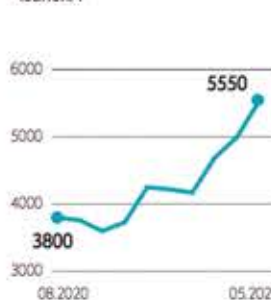
Горячекатаная (рулонная) сталь США на CME Чикагская товарная биржа \$/т



Стальная арматура (SRRC1) Лондонская биржа \$/т



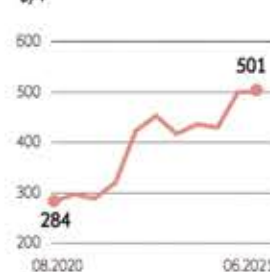
Стальная арматура Шанхай (RB01) юаней/т



Рулонная сталь США (HRCc1) \$/т



Лом черных металлов на Лондонской бирже (SSCc1) \$/т



Железная руда на CME Чикагская товарная биржа \$/т



ИСТОЧНИК: INVESTING.RU

Кровля из ПВХ мембраны

- Надежность и долговечность
- Устойчивость к любым воздействиям
- Высокая скорость монтажа
- Длительный срок службы



Группа компаний
МАСТЕР КЛАСС

Строительство зданий из сэндвич-панелей

- Производственные цеха и ангары
- Сельскохозяйственные здания
- Склады и комплексы

Ремонт бетонных конструкций

- Предотвращение последующего разрушения конструкций
- Продление срока службы бетонных зданий и сооружений

Промышленные полы

- Полимерные полы
- Бетонные полы
- Топинговые полы
- Ремонт бетонных промышленных полов

+7 (915) 811-78-88

Иваново, ул. Дзержинского, 39-414

ПОЛЫ ИЗ ПОЛИРОВАННОГО БЕТОНА: ГОД НА РЫНКЕ В ИВАНОВЕ. ИНТЕРВЬЮ С ПЕТРОМ ФЕДОРИАНОМ

Петр Федориан – руководитель направления MSG Полированный бетон, занимается устройством полов больше 8 лет. Большую часть опыта получил в Финляндии, где обустроил 90 000 м² полов и уже год предоставляет услуги полированного бетона в Иванове. Спрашиваем Петра, приживается ли новая технология в Иванове, и каково это, сменить Финляндию на Россию.

– Пётр, расскажите, как вы оказались в России? Почему выбрали Иваново?

– Мой контакт нашел директор MSG Рамин Ибрагимов и почти сразу предложил сотрудничество по организации процесса полировки полов в Иванове. Решили начать с собственного объекта MSG. Уже через месяц я занимался устройством 900 м² полов на Строммашине для лакокрасочного цеха.

– Почему решили, что идея с полированными полами должна стать успешной в Иванове?

В процессе работы с полированными полами в Финляндии я продвигал идею, что полированный бетон должен занять прочную позицию, как один из оптимальных вариантов устройства полов со своими преимуществами. Выполняя проект за проектом, я получал положительные отзывы клиентов и стал замечать, что, со временем, клиенты стали рассматривать полированные полы как один из вероятных вариантов будущих полов. А планировщики, архитекторы стали закладывать в проект такие полы все чаще и чаще.

Спустя несколько лет работы полированный бетон в Финляндии уверенно занял свою позицию в линейке промышленных напольных покрытий из-за своих качественных характеристик. И вот технология добралась и до Ивановской области. Я считаю, что данная технология закрепится на строительном рынке надолго, вероятно, навсегда.

– В основном, строители отдают предпочтение классическим топпинговым полам, почему они должны выбирать полированный бетон?

– Нет, их никто не заставляет, просто у полированных полов есть неоспоримые преимущества. Полированный бетон, по сравнению с топпингом, ведет себя более предсказуемо: бетон после заливки равномерно набирает прочность, это препятствует растрескиванию, что часто встречается на поверхности топпинга. Полированный бетон – это упрочненная силикатом (жидким стеклом) поверхность, отполированная до необходимого уровня глянца. То есть поры в полированном бетоне, по сравнению с топпингом, закрыты и заполнены отвердевшим силикатом, это повышает прочность поверхности. У полированного бетона отсутствует впитывае-

мость поверхности, поэтому он более химически устойчив к агрессивным жидкостям.

Пропитка является интегрированной частью поверхности бетона. Она проникает до 5 мм вглубь. Топпинг же лакируется только сверху, после изнашивания лака бетон является полностью открытым и подвержен механическим и химическим воздействиям. Срок службы полированного бетона, как правило, в два раза дольше, чем у топпинга, и при этом он восстанавливается и ремонтируется гораздо проще, чем топпинг.

Свежие дискуссии с подрядчиками все больше показывают желание заказчика уйти от технологии топпинга к полированному бетону. Вот, к примеру, заказчик из Финляндии, строящий магазин площадью 6000 м² решил уйти от топпинга, потому что только на обогрев помещения для устройства полов из топпинга у него уйдет больше денег, чем на устройство всех полов из полированного бетона. Дело в том, что топпинг и, раз уж мы говорим о других видах полов, полимерное покрытие требуют определенного температурного режима и влажности основания в процессе устройства. Полимеры нельзя укладывать на свежесушенный бетон. Полиро-



ванный бетон не требует таких тонкостей.

- Долго обучались устройству полов?

- После прохождения в 2012 году коротких курсов в академии НТС в Швеции я практически сразу приступил к работе и тут же обнаружил, что те знания, которые я получил на этом курсе, ничтожны малы. И на собственном опыте, путем проб и ошибок, от проекта к проекту, создавалась технология, испытывались химикаты, шлифовальный инструмент и оборудование. Только через год постоянных работ удавалось сдать проекты согласно плану в сроки. Без переделок. (Смеется)

Есть правила в технологии устройства таких полов, но на каждом объекте работает только часть из них. Им всем необходимо научиться и помнить, чтобы грамотно применять, а научиться этому можно только в процессе работы. Это и есть главный секрет технологии, этому я учился 8 лет.

- Отличается ли специфика работы в России от работы в Финляндии?

- Да. В Финляндии 95% обратившихся за консультацией клиентов заказывают полированный пол. Клиенту очень легко объяснить преимущества полированного бетона по сравнению с другими полами, потому что он уже имеет достаточно много информации и позитивных отзывов от других людей. После небольшого разговора, в котором клиент, как правило, уточняет сроки и стоимость, он уже заказывает услуги, а не берет паузу на раздумья. Потому что в Финляндии эта технология уже известна, а в Иванове только начинает появляться.

Также отличается целевая аудитория этой услуги. Если в Иванове пока это в большинстве промышленные объекты, то в Финляндии такие полы встречаются повсюду: школы, офисы, гаражи, частные дома и коттеджи, дома престарелых, спортивные учреждения, пекарни, автосервисы, коптильни.

- А какой самый необычный объект у вас был?

- Часовня на кладбище. Это помещение, в котором прощаются с усопшим. Еще был морг.

- Какие у вас идеи, планируете масштабироваться?

- Да, конечно. Планируем организовать обучение, сопровождение подрядчиков, желающих



работать в этой сфере.

- То есть, это будут живые курсы?

- Да, в какой-то степени так и будет. Это будет обучение всей технологии устройства полов и сопровождение на первых проектах подрядчиков. Снабжение всем необходимым оборудованием и химией. Также в планах создание собственной лаборатории для постоянного улучшения качества полированных полов.

- Как будет работать лаборатория?

- Уже сейчас мы подбираем методы тестирования полов на механические и химические воздействия. К примеру, сколько раз нужно проехать погрузчику определенной массы по одному и тому же месту, чтобы на поверхности пола появились признаки износа? Или сколько может находиться на поверхности бетона, к примеру, масло, соль или кислота, прежде чем оставит неудаляемое пятно?

Результаты тестов дадут нам основания для выставления более точных гарантийных сроков эксплуатации полов и совершенствования технологии. Предстоит еще большая работа и консультация с существующими на Западе лабораториями.

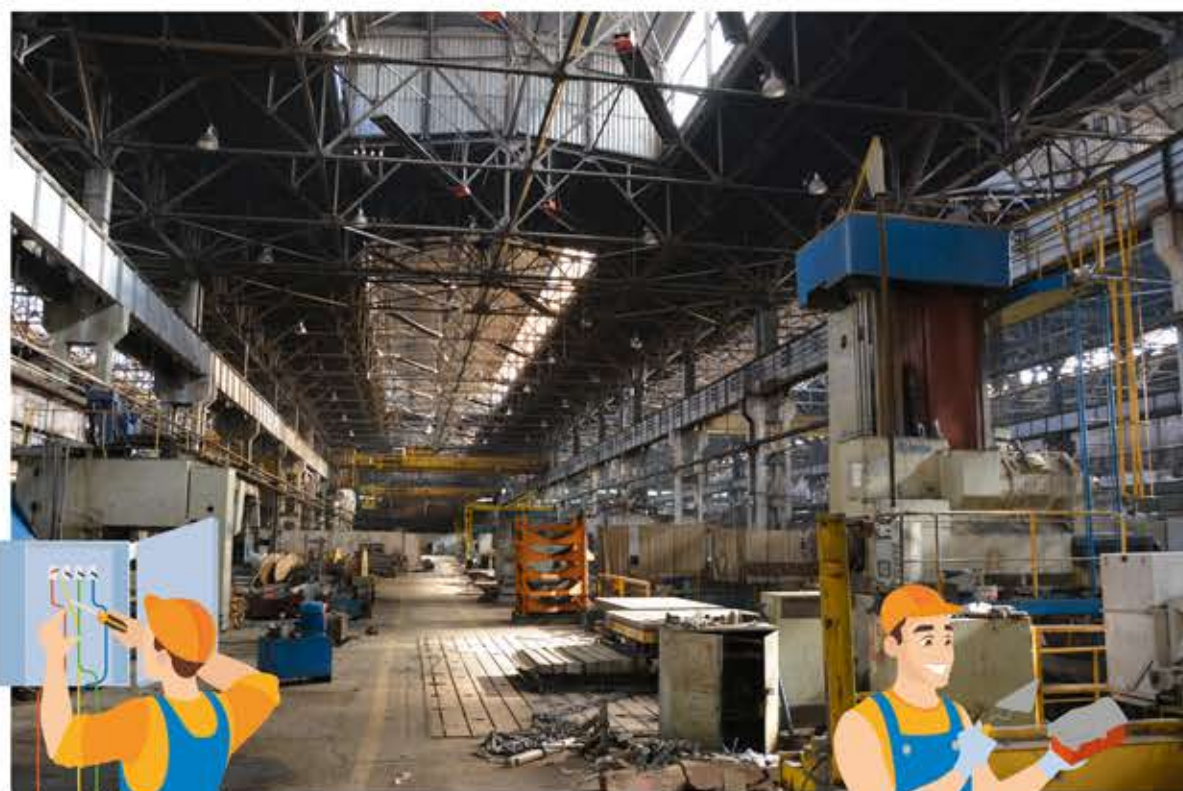
У производителей оборудования и химии нет достаточных достоверных данных по длительной эксплуатации своей продукции, они заинтересованы в создании такой лаборатории и готовы сотрудничать с нами. Это сотрудничество «win-win», оно улучшает и качество продукции, и технологию устройства полов.



«...- А накой самый необычный объект у вас был?
- Часовня на кладбище. Еще был морг...»



СТРОММАШИНА: ВОЗРОЖДЕНИЕ В СОВРЕМЕННОСТИ



из Череповца ближе к головному офису в г. Иваново. Начались поиски производственных площадок, и вскоре решение было найдено – перенести производство на территорию «Строммашины». Так было приобретено 13 000 м² площадей в главном цехе завода, и здесь снова закипела производственная деятельность.

Была перевезена из Череповца и вновь смонтирована линия по выпуску сварного настила «Clifford», производство обрело новые производственные и складские площади.

Площади и инфраструктура нового цеха позволили улучшить технологические процессы, расширить и производство металлоконструкций. Здесь появился отдельный лакокрасочный цех, где впервые в Ивановской области были устроены

покрытия из полированного бетона. Это важная деталь, поскольку такие полы не образуют пыль, и к свежеекрасочной поверхности металлоконструкций не пристает пыль, поскольку её просто нет. Образовалась лаборатория обследования металлоконструкций – УЗК и ВИК, и смонтирована единственная в Ивановской области камера дробеструйной обработки. Её работа отчасти схожа с пескоструйной обработкой, но здесь поверхность металла обрабатывается металлической дробью. Это даёт высокую степень очистки поверхности металла, и, как следствие, более глубокую адгезию с последующими покрытиями.

Дробеструйная обработка – это только один из шагов развития производственных мощностей MSG. Уже в реализуемых планах – возобновление производства башенных кранов, металлоформ и другой продукции. Об этом подробнее можно почитать на стр. 60.

История и рыночная экономика превратили некогда в прошлом крупный завод в производственный кластер, в котором располагаются несколько предприятий.

Нельзя сказать, что имя завода, его производственные мощности и возможности были невозвратно утрачены. Завод трансформировался в новую форму, где несколько независимых предприятий являются более конкурентоспособными, гибкими, способными подстраиваться под спрос и правила рыночной экономики лучше, чем один производственный гигант. История завода продолжается, пусть и в новой реальности.

Кохомский завод «Строммашина» – именно так изначально называлось предприятие, начал свою историю 25 ноября 1950 года, когда согласно распоряжению Совета Министров СССР было предложено построить завод по изготовлению оборудования для производства бетона и железобетонных изделий. Место завода было определено и уже через 6 лет были запущены первые производственные линии.

С тех пор до 90-х годов завод только рос: к главному цеху прибавились котельная, потом центральный материальный склад, литейный цех, компрессорная и кислородная станции, деревообрабатывающий участок. Затем был открыт второй по площади – цех форм. Далее появились: инженерный корпус, транспортный участок, цех технологического оборудования.

Продукцией завода стали башенные краны, оборудование для бетонной отрасли, металлоформы, конвейерные линии, металлоконструкции, чугунное литье и другие промышленные товары. Завод стал серьёзной промышленной единицей в Ивановской области.

В 90-е годы завод приватизировали и наладили на нём производство башенных кранов и других изделий, однако, в 2009 году группа компаний «СУ-155», в которую входил завод «Строммашина», обанкротилась, и завод приостановил свою работу. Площади завода пустовали и частично сдавались в аренду небольшим предприятиям.

В 2020 году производство решетчатого настила MSG решило искать новые производственные площади и перенести свои мощности

ПРОЕКТ «ПРОДВИЖЕНИЕ ОТ MSG»: КОГДА СОТРУДНИЧЕСТВО – ГАРАНТ УСПЕХА



Об отношении к рекламе.

Реклама – двигатель торговли. Еще в конце 19 века эту аксиому сформировал основатель первого в России рекламного бюро – Людвиг Метцель. Впрочем, часть историков полагают, что фразу приписывают Метцелю не совсем обоснованно: в его бюро был лозунг «Объявление есть двигатель торговли», но с сутью выражения спорить никто не стал.

С тех пор реклама и её составляющие только росли: появились её новые виды, методы и стратегии, и сейчас реклама – это часть нашей жизни, хотя мы упорно стараемся её не замечать. В одном из исследований рекрутинговой платформы Superjob.ru приводятся данные о том, что 41% опрошенных согласился с тем мнением, что реклама приносит больше вреда, чем пользы. При этом только 27% опрошенных обратного мнения. Остальные затруднились ответить однозначно.

Проблема маркетинга

Возникает проблема, при которой компании, продвигающие свои продукты, сталкиваются с околонулевым откликом на рекламу. Происходит это потому, что аудитория не замечает её, не вовлекается в неё или вовсе воспринимает негативно. Чаще всего так бывает по причине непонимания своей аудитории, отсутствия работы с ней и нежелания её сегментировать. Но есть и другие причины: негативное восприятие рекламы как явления, баннерная слепота, неинтересность контента.

Год назад мы организовали проект «Продвижение от MSG», где рассказываем о наших клиентах. Клиенты присылают свои истории, а мы делимся ими с читателями. Обычно – это небольшой текст об их увлечениях и собственном деле.

Клиенты часто пишут свои мысли, о том, что их сподвигло заняться собственным делом, рассказывают о процессе, делятся результатами работы. Их цель даже не столько привлечь потенциального покупателя, сколько рассказать о себе, поделиться идеями и познакомить читателей со своим трудом.

Для бизнеса это бесплатная возможность показаться перед аудиторией, ещё раз напомнить о себе, рассказать о новом продукте. Главный принцип здесь – заслужить доверие читателя, конечно, не обманным путем. Открыто рассказать о себе, показать рабочий процесс, познакомить читателя со своим делом – вот рецепт хорошей рекламы. А хорошая реклама – та, в которой стирается грань между продажей и интересной историей.

За год мы рассказали о 20 клиентах, и, конечно, это только начало. Если вы и раньше думали рассказать о себе у нас, то сейчас самый подходящий момент. А если не сейчас, то когда? :)

Ждём ваших историй, с удовольствием их прочитаем и расскажем о вас.

Присылайте свои истории на почту: ras@msg37.ru и пишите нам в социальных сетях!



Изготовление мебели в стиле лофт



Всем привет! Я – Павел, делаю мебель и декор в стиле лофт. Уже более 3-х лет я показываю людям, что мебель из металла может быть изящной и отлично смотреться в любом интерьере.

Я изготавливаю:

- предметы декора
- зеркала
- столы
- лестницы
- и любые другие изделия из металла



Работаю на заказ, отлично разбираюсь в дизайн-проектах, от изготовления до монтажа. Сдаю полностью готовые изделия: зеркала с подсветкой, мебель с мягкими элементами.

Ознакомиться с моими работами вы можете в профиле Instagram [@metal_decor37](https://www.instagram.com/metal_decor37) и посетив заведения нашего города, представлен и там. :)

+7 (963) 151-89-98 pavel.nikiforov.2019@list.ru [@metal_decor37](https://www.instagram.com/metal_decor37)

ПОСРЕДНИКИ В БЕТОННОЙ ОТРАСЛИ: КЛИЕНТ ЗАПЛАТИТ ЗА ВСЁ



За 19 лет работы мы накопили немало информации о том, как определить недобросовестного поставщика и чем они могут грозить клиенту. В этом материале расскажем о том, как отличить посредника в бетонной отрасли от производителя и почему лучше обращаться к производителю напрямую.

Для справки: MSG Бетон занимается производством строительных смесей: бетона, раствора, пескобетона, производством ж/б изделий и поставкой инертных материалов. Имеем 2 бетонных узла мощностью 80 м3.

Сначала о том, как понять, что контрагент лишь старается быть похожим на завод, но не является им:

- на сайте нет адреса завода;
- сообщает неточный или несуществующий адрес;
- конкретное название завода заменяется на фразу «напрямую с завода» или «прямые заводские поставки»;
- противоречивый ассортимент;
- отсутствие консультаций специалистов лаборатории;
- отсутствие документов, подтверждающих качество поставляемой бетонной смеси.

Почему же следует избегать посредничества при отгрузке бетона?

Во-первых, клиент переплачивает за посредничество. Промежуточное звено в цепочке «производитель-посредник-заказчик» среднее звено всегда старается нажиться за счет клиента, договариваясь с производителем на одну сумму, а с клиентом на сумму выше. Разницу кладет себе в карман.

Во-вторых, марка и состав бетонной смеси могут быть совершенно не те, которые заказывал клиент. К примеру, клиент хочет бетон М300, а посредник заказывает М250 или ещё ниже. На глаз такую разницу не определить, только во время эксплуатации бетона проявятся его заниженные характеристики. Посредник здесь наживается за счет удешевления материалов строительства.

В-третьих, качество бетонной смеси тоже может вызвать ряд вопросов: контрагент не имеет лаборатории качества строительных смесей, не выдает документов, подтверждающих качество поставляемой бетонной смеси, и не отвечает за качество, снимая с себя всю ответственность.

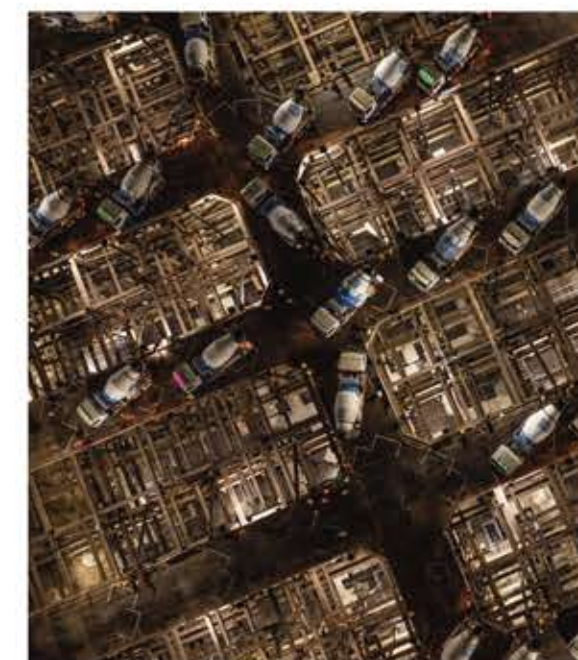
В-четвертых, посредник и производитель вполне могут быть в сговоре, не доливая бетон, используя некачественные, просроченные или не отвечающие требованиям, цемент, инертные материалы и другие добавки.

И, в-пятых, посредник всегда может переложить ответственность с себя на производителя, если недостатки смеси, нарушения условий транспортировки или иные последствия станут известны клиенту.

Во всех случаях клиент платит за недобросовестность посредника из своего кошелька, ведь это на его объекте срываются сроки сдачи и случаются непредвиденные ситуации.

Как себя защитить?

- Чем больше информации о контрагенте вы получите – тем больше доверия вызывает поставщик.
- Просите документы, протоколы лабораторных испытаний, спрашивайте о происхождении компонентов, используемых для приготовления строительных смесей.
- Обговаривайте заранее условия поставки, узнайте, сколько автобетоносмесителей имеет поставщик и сколько может привлечь в случае дополнительной нагрузки.
- Сотрудничайте только с проверенными производителями, которые всегда готовы подтвердить качество продукции не только на словах.





Компания ЕвроДомСтрой

— это строительная компания, выполняющая весь спектр черновых и чистовых отделочных работ по городу Иваново и области.



- Демонтаж и возведение перегородок
- Электромонтажные работы
- Механизированная штукатурка стен
- Монтаж систем отопления и сантехники
- Полусухая стяжка пола
- Чистовые отделочные работы

Каждый месяц успешно выполняем десятки объектов.

Смотрите в Instagram: [@eurodomstroy37](https://www.instagram.com/eurodomstroy37)

г. Иваново, ул. Смирнова, д. 4, оф. 307

 +7 (905) 109-42-18

 eurodomstroy37.ru



MSG
строительство

МЕТАЛЛО КОНСТРУКЦИИ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ДОСТАВКА
МОНТАЖ

+7(4932)930-330 ДОБ.: 161
СК37.РФ



КАК ПОСТРОИТЬ ЗДАНИЕ, ПРИНО- СЯЩЕЕ ПРИБЫЛЬ, И ИЗБЕЖАТЬ НЕОЧЕВИДНЫХ ОШИБОК ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА?



Построить удачный и приносящий прибыль объект – весьма непростая задача, успех и дальнейшая эксплуатация которого зависят от множества факторов на всех этапах строительства.

Строительство начинается с самой первой траты, причем она происходит, ещё до начала основных работ. Как только начинаются проектно-изыскательные работы, процесс покупки и оформления земли, выбор подрядчика, деньги уже начинают работать. Главное желание заказчика – как можно скорее вернуть средства, запустив готовый проект, и помочь ему в этом должен грамотный и надежный подрядчик.

Как правило, реализация большинства неудачных строек в России берет свое начало из-за выбора недобросовестного или неквалифицированного подрядчика. Причем этот выбор может обуславливаться не только «пусканием пыли в глаза» со стороны подрядчика, но и вполне понятными целями заказчика, например, желанием сэкономить.

Заказчики часто выбирают подрядную компанию, которая предлагает строительство по самой низкой цене среди конкурентов. И здесь ключевое значение отведено не надежности и профессионализму подрядчика. На этапе выбора подрядной компании необходимо провести тщательный анализ каждого из предполагаемых подрядчиков. Нужно оценить риски невыполнения обязательств – сможет ли компания финансово обеспечить возможные срывы работ – простои, нарушения сроков, нереализованные технические решения. Маловероятно, что «знакомый бригадир» имеет фонд на обеспечение таких обстоятельств.

Кроме финансового обеспечения необходимо смотреть на материально-техническую оснащенность компании. Если подрядчик не имеет достаточных мощностей, то сможет ли он обеспечить выполнение проекта? На первый взгляд, это решается привлечением других компаний, которые способны выполнить нужную часть проекта, но при этом, цепочка ответственности размывается. Ответственность за возможные нарушения и срывы работ подрядчики начинают перекладывать друг на друга. Как результат – страдают тут только финансы заказчика.

Портфолио подрядчика также стоит оценить детально. Оно дает понять, какие технологии может применять компания, какие объекты с какими техническими решениями она выполняла ранее. Портфолио убеждает в опытности заказчика, но при этом не говорит ничего о работе подрядчика в процессе выполнения проекта. Хороший способ убедиться в надежности подрядной компании – связаться с прошлыми заказчиками объектов из портфолио. Их отзывы дадут более широкую картину о выбираемой компании.

Какие ошибки может совершить заказчик?

Помимо недостаточной оценки надежности

подрядчиков заказчик может столкнуться и с другими трудностями, которые возникают из-за следующих ошибок.

1. Ставить в приоритет самую низкую цену.

Начальная и конечная стоимость строительства часто могут отличаться, и чем ниже и нереальнее начальная цена от подрядчика, тем выше вероятность, что стоимость строительства вырастет. Это уловка, к которой прибегают недобросовестные подрядчики: уже в процессе возведения объекта подрядная компания может объявить более высокую стоимость, оправдывая это разными причинами: выросли цены на рынке, не заложили в проект дополнительные работы и другие. Таких причин может быть бесконечное множество, но возникают они, как правило, из-за непрофессионализма или желания нажиться на заказчике. Когда работы ведутся, уже сложно отказаться от работы с подрядчиком, и этим пользуются недобросовестные компании.

2. Не признавать ошибки.

Очень сложно признаться себе в том, что выбор строительной компании и технические решения объекта были неудачными. На практике заказчик готов оправдывать свои решения вплоть до истощения финансовых запасов, даже когда неудачный выбор уже очевиден. Грамотное решение в этом случае – приостановить работы с недобросовестным подрядчиком и обратиться к специалистам, которые помогут разработать план по реорганизации или внесению других технических решений.

3. Пытаться руководить стройкой в отрыве от основного дела.

Опыт показывает, что излишнее внимание строящемуся проекту ведет к снижению эффективности основного бизнеса. Это может привести и к снижению финансирования реализуемого проекта. Контроль необходим, и достигается он налаживанием четкой коммуникации с подрядчиком. Если же подрядная компания неохотно идет на отчетность перед заказчиком, то это весомый повод усомниться в компетентности.

4. Не осознавать того, что каждый день строительства стоит денег.

Заказчику не стоит медлить и соглашаться с простоями. Пока проект реализуется, заказчик



занимается только инвестицией денег, только после ввода в эксплуатацию готовый объект начнет приносить прибыль. Каждый день простоя, срывы сроков несут убытки, поскольку переломная точка от затрат к получению прибыли отдалается. Стоит помнить и о конкурентах, которые развивают новые направления и охватывают новые рынки, пока стройка заказчика простаивает.

5. Заключать прямые контракты с субподрядчиками.

Минуя генподрядную компанию, заказчики могут самостоятельно заключать договоры с субподрядчиками. Выше уже было упомянуто, что в этом случае размывается ответственность перед заказчиком. Генподрядная компания в случае невыполнения обязательств может перекладывать ответственность на субподрядные компании, которые не входят в ее подчинение и наоборот. Можно попытаться выяснить, кто прав, а кто виноват, но в любом случае, деньги теряет заказчик. Идеальная модель сотрудничества здесь: перед заказчиком ответственен генподрядчик, а перед генподрядчиком – субподрядные компании.

6. Не обращать должного внимания на гарантии и обслуживание здания после ввода в эксплуатацию.

На объекты, построенные недобросовестными подрядчиками, как правило, всегда даются размытые гарантии, такие как: «Если что сломается – звоните, починим», но это не гарантийное обязательство. Такие компании легко могут исчезнуть или отказаться от обещаний, особенно, если кроме устной договоренности, ничем больше это не было подкреплено.

Таких ошибок всегда можно избежать, если выбирать грамотного подрядчика. 19 лет холдинг MSG строит здания для бизнеса. За это время мы видели неудачные проекты других компаний, которые не выполняли свой функционал, или выполняли ненадлежащим образом, или вовсе не были достроены. Мы заинтересованы в другом: чтобы заказчик всегда был доволен результатом, мы предлагаем лучшие технические решения и условия сотрудничества для развития прочных, взаимовыгодных и долгосрочных отношений. Нам важно понять желания заказчика и воплотить их в лучшем виде, потому что мы дорожим успехом клиентов и своей репутацией.



Строительство зданий и объектов для бизнеса любой сложности



- Проектирование
- Генподряд
- Инженерные сети

☎ (4932) 930-330 ✉ rr@msg37.ru 🌐 ск37.рф

КАЧЕСТВО ПОД КОНТРОЛЕМ: ЛАБОРАТОРИИ MSG

Согласитесь, открыть производство – задача непростая, наладить технологические процессы в нем – ещё сложнее, а сделать так, чтобы каждая партия продукции была ещё и качественной и не несла в себе брака – задача практически недостижимая. Но нет предела совершенству, и любой промышленник мечтает о том, чтобы каждая производимая единица была совершенной и выглядела так, как и задумывалось.



На практике, процент брака всегда присутствует. Его невозможно свести к нулю, но вполне реально – к минимуму.

И здесь в производственном цикле появляется ещё один немаловажный компонент – контроль.

Контроль качества – это не абстрактное понятие, которое можно встретить на яркой упаковке товара с полки, а вполне реальный технологический процесс. Это работа, направленная на соблюдение технических регламентов и требований, а также выявление брака.

Расскажем о процессе контроля подробнее на примерах работы лабораторий качества MSG.

Пример №1 – Испытательная лаборатория технического контроля строительных смесей и ЖБИ.

Пусть название вас не пугает. Говоря простыми словами, это лаборатория качества бетона и его производных.

Что контролирует лаборатория:

- условия хранения компонентов на складах, влажность и соответствие характеристик паспорту качества и сертификатам;
- рецептуры смесей, температуру, климатические параметры, температуру, влажность и

дозировку ингредиентов;

- точность исполнения временных циклов на каждом этапе производства;
- правильность работы всего оборудования;
- количество и качество отгружаемого объема бетона потребителям;
- прочность и состав строительных смесей в соответствии с требованиями заказчиков.

Как проводится контроль:

Отбираются образцы строительных смесей каждой партии для оценки качества, и определяется соответствие марочной прочности классу строительных смесей.

Помимо контроля:

- проводим 36 видов испытаний и услуг;
- разрабатываем технические регламенты и карты новых рецептов;
- составляем акты замеров, отбора образцов, определения параметров и качества смесей;
- консультируем по подбору смесей, нестандартным условиям применения;
- выезжаем на объекты для проведения контроля работ и полевых испытаний;
- обрабатываем протоколы испытаний и выдаем экспертные заключения.





Производим железобетонные
дорожные плиты 3x1,8x0,17 м.

Дорожные плиты от MSG Бетон

- 1П 30-18-10 - для постоянных дорог, десятой нагрузки (из бетона В-30)
- 1П 30-18-30 - для постоянных дорог, тридцатой нагрузки (из бетона В-30)
- 2П 30-10-10 - для временных дорог, десятой нагрузки (из бетона В-22,5)
- 2П 30-18-30 - для временных дорог, тридцатой нагрузки (из бетона В-22,5)

**Бетонные плиты от
производителя по
стандартам:**

ГОСТ 21924.0-84
ГОСТ 21924.2-84



**Под заказ и со склада
Выгодные цены**



**Организуем доставку по городу,
области и другие регионы**



msgbeton.pф

930-330 (доб. 114)



8-920-673-99-20



msgbeton1@mail.ru



Пример №2 - Лаборатория неразрушающего контроля для металлоконструкций.

Здесь уже проверяются металлоконструкции, качество изготовления деталей, швов, поверхностей.

Лаборатория выполняет неразрушающий контроль металлоконструкций при изготовлении, строительстве, монтаже, ремонте, реконструкции, техническом диагностировании объектов подконтрольных Ростехнадзору.

Контроль выполняется двумя методами: ультразвуковым и визуально-измерительным.

Ультразвуковой метод контроля выявляет скрытые дефекты сварных швов: пустоты, трещины, несплошности, разнородный химический состав, механические повреждения. В основе технологии лежит линейность движения звуковых волн в однородных средах. Колебания, направленные внутрь проверяемого объекта,

отражаются от любых неровностей. То есть любая неоднородность отражает волны и меняет общую картину отраженных волн.

Ультразвуковой контроль проводится прибором - УДЗ-71 с применением различных видов преобразователей. Результаты контроля сравниваются с требованиями конструкторской документации и ГОСТов, и затем выдается экспертное заключение.

Визуально-измерительный контроль (ВИК) проводится в соответствии с требованиями конструкторской документации, ГОСТов, РД 03-606-03.

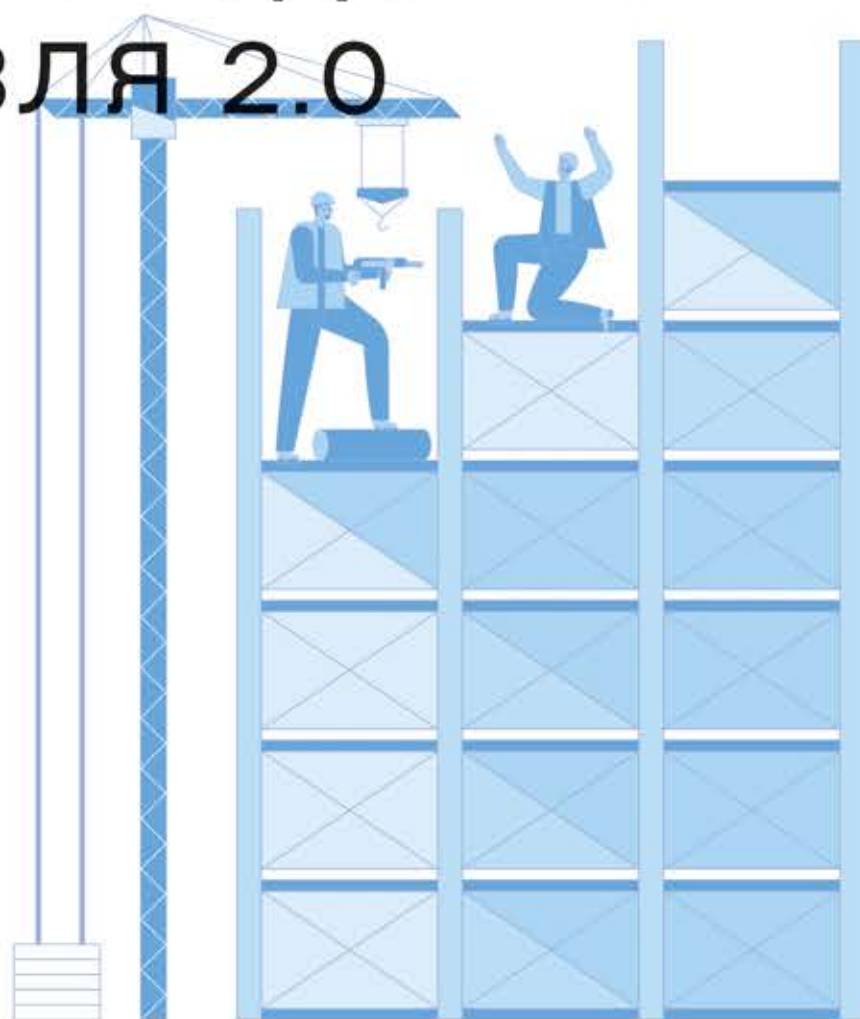
Это целый спектр работ по подтверждению качества металлоконструкций: контроль сырья, процесса подготовки, изготовления, сборки деталей, контроль процесса сварки, заключительный контроль непосредственно после изготовления и в процессе эксплуатации.

Только после всех обследований выдаем заключение по УЗК и ВИК на объект контроля.

Это непростая и серьезная работа – постоянно следить за качеством выпускаемой продукции, но выполняя её, мы честно можем сказать, что за качество – отвечаем.



ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ: ПРОИЗВОДСТВО КРОВЛЯ 2.0



Если бы нас спросили, как выглядит портрет клиента, покупающего профнастил, пожалуй, мы бы ответили: «Он выглядит так, как любой прохожий на улице». Нет, дело не в том, что мы не смогли бы описать возраст, внешность или достаток покупателей, нет. Всё гораздо проще: профнастил приобретают очень многие.



Посудите сами: пенсионер покупает, чтобы сделать новый забор на даче, хозяин дома средних лет – для того, чтобы поменять кровлю, владелец строительной фирмы – для того, чтобы смонтировать перекрытия на объекте.

Повсеместное применение профнастила объясняется его функциональностью и разнообразностью.

Вот профнастил С8. Отлично подойдёт для забора или облицовки небольшой постройки, а вот – С20. Он пойдёт на кровлю. Впрочем, для эстетичности С20 можно заменить металлочерепицей, например, Монтеррей или СуперМонтеррей.

А почему вообще нас спросили, как выглядит типичный покупатель профлиста? Потому что мы его продаем, а еще и производим.

Один из брендов MSG – «Кровля 2.0» – это производство ограждающих и кровельных материалов, то есть, профнастила и металлочерепицы. Дальше рассказываем уже о самом производстве.

Первое производство профнастила в г. Иваново заработало в 2015 году. Находится на территории нашей базы по ул. Красных Зорь, 73. Это отдельный цех, построенный нами для нас. Чистый и современный.

Как всё устроено

Сырье

Профнастил – это катаные листы стали с защитным покрытием. На производство поставляются рулоны такой стали, каждый из которых весит от 5 до 15 тонн. Мы используем сырье от Северстали, листы всегда проходят проверку

по толщине. Защитное покрытие на сталь уже нанесено, и состоит оно из нескольких слоев:

Оцинковка. Цинк не ржавеет, поэтому он защищает сталь от коррозии.

Пассивация. Этот слой делает коррозионные свойства металлов более пассивными.

Грунт. Защищает от коррозии и придаёт отличную адгезию для финишного слоя.

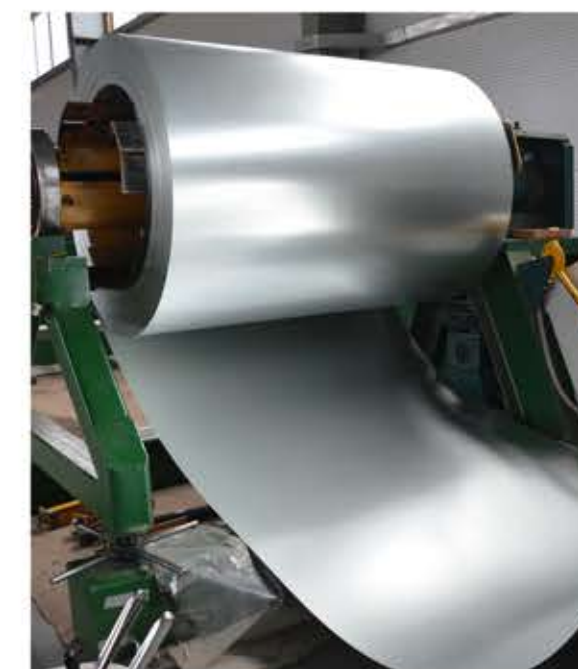
Полимерное покрытие. Придаёт изделию цвет и фактуру, защищая от выцветания и различных агрессивных воздействий окружающей среды.

Поэтому даже при небольшой толщине листы имеют многослойную и довольно надёжную защиту. Конечно, при соблюдении условий эксплуатации.

Процесс

Рулон заправляется в прокатный стан и постепенно разматывается. Лист проходит через вальцы – тяжёлые, вращающиеся валы, которые придают профилированную форму листу. Обычно, при изготовлении, к примеру, С20 профнастила, лист проходит 16 вальцов.

Мы прокатываем лист по технологии одновременного профилирования металла. Она заключается в прокатке всех гофр профиля одновременно, начиная с первой клетки прокат-



ного стана. Благодаря этой технологии профлист не имеет дефектов: «ёлочек» по краям профиля, перекатов и царапин. Такие проблемы часто встречаются при использовании устаревшей технологии последовательной «клиновой» прокатки, при которой сначала катается центр листа, затем края.

После прохождения вальцов лист обрезается и укладывается в пачку. Станок позволяет изготавливать листы сразу в размер заказчика – клиентам не придется переплачивать за перерасход сырья.

Изготовление металлочерепицы происходит из того же сырья, только зачастую используется металл большей толщины. Рулон также заправляется в станок, разматывается, но не прокатывается через вальцы, а штампуются под прессом. Штмп последовательно придает металлочерепице её традиционный вид, и потом лист отрезается.

После прокатки металлочерепица упаковывается – это защищает её от деформации. Профнастил упаковки не требует, поскольку она может затруднить разгрузку, особенно длинных

листов.

Еще мы производим гладкий лист. Тут всё уже проще: рулон разматывается, режется и покрывается защитной плёнкой, поскольку наиболее уязвим к царапинам и сколам.

Результат

Его вы можете увидеть на крышах домов, проходя мимо частного сектора, увидев новый забор соседа или посмотрев на облицовку стен промышленного здания.

Результат – это довольные клиенты с надёжной кровлей или забором, а может, и чем-нибудь ещё.

Ради этого и работает «Кровля 2.0».



«...Результат – это довольные клиенты с надёжной кровлей или забором, а может, и чем-нибудь ещё. Ради этого и работает «Кровля 2.0»...»



MSG
кровля 2.0

Профлист и металлочерепица от производителя

Изготавливаем в размер.
Выпускаем до 30 метров листа в минуту, поэтому срок изготовления и комплектации заказа составляет от 1 дня.



Производим:

- ✓ гладкий лист с нанесением защитной пленки;
- ✓ фасадный профлист с высотой волны С8;
- ✓ кровельный профлист С20А, С20В, С20R;
- ✓ металлочерепицу Монтеррей и СуперМонтеррей;
- ✓ доборные элементы кровли.



msgmarket.pf
(4932) 930-330
info@msg37.ru

ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ: ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛО- КОНСТРУКЦИЙ

Как часто вам приходилось строить здания? Вот чтобы от начала до конца провести проект и увидеть результат? Даже если ваш ответ: «Нечасто» или «Не приходилось совсем», – не переживайте, этот текст и для вас тоже. Мы расскажем об одной достаточно интересной части этого большого процесса – о производстве металлоконструкций – и узнаем, как это делается в MSG.



Как устроено производство?

Оно состоит из 5 цехов:

Первый – цех металлической подготовки, здесь хранится, сортируется, правится и выдается сортамент металлопроката, по сути, это – склад.

Второй – цех по заготовкам. Здесь выполняется резка деталей, обработка и дальнейшая передача в следующий блок.

Третий цех – цех сборки, здесь из произведенных деталей собираются будущие металлоконструкции.

Четвертый цех – цех дробеструйной обработки. Поверхность деталей здесь обрабатывается струей дробы под давлением для лучшей адгезии с последующими покрытиями.

Пятый цех – лакокрасочный цех, здесь деталь грунтуется и красится.

Также на производстве работает лаборатория контроля качества металлоконструкций.

В MSG все цеха находятся в одном помещении, поэтому производство металлоконструкций выглядит как конвейер, когда заготовка последовательно передается от цеха к цеху с помощью мостовых кранов.

Теперь о том, с чего начинается производство металлоконструкций.

Всё начинается с проекта. На его основе проектировщики готовят два важных раздела документации – КМ и КМД. Первый раздел – «Конструкции металлические» отвечает за общий вид металлоконструкции, а второй – «Конструкции металлические деталировочные» за точность исполнения каждой детали.

В MSG проектное бюро «ТехСтройПроект» использует продукт BIM-моделирования «Tekla Structures» для создания разделов КМ и КМД.

Эти два раздела передаются на производство, где начинается изготовление будущей конструкции. Сначала подбираются заготовки, отвечающие требованиям разделов, обсуждается процесс изготовления детали, выбирается оборудование.

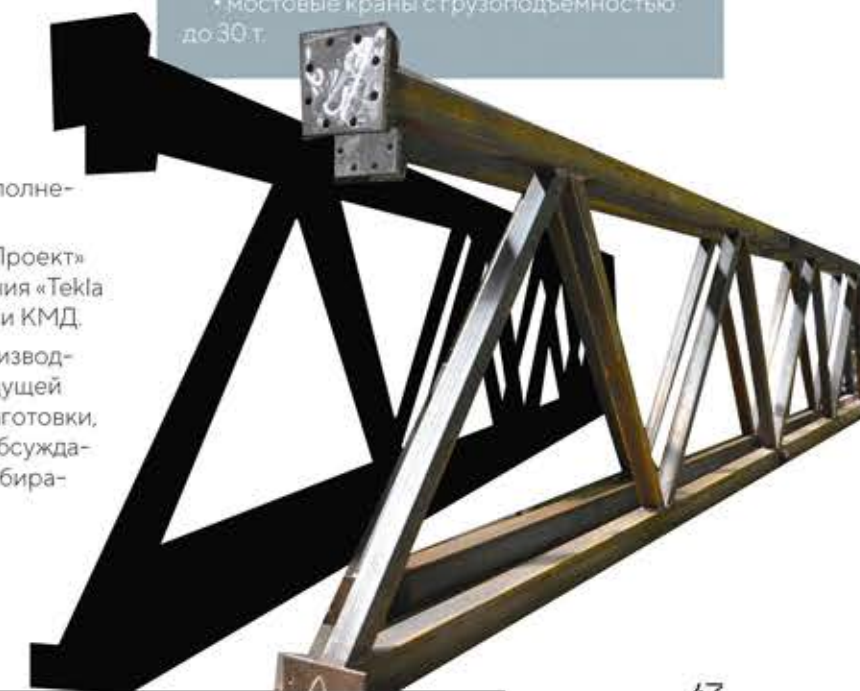
В основном цехе будущая деталь пилится, варится, сверлится и обрабатывается. И далее отправляется на грунтование и окраску в следующий

цех, после чего маркируется.

На всем протяжении производственного цикла деталь проходит проверку качества в лаборатории неразрушающего контроля. Проверяется исходное сырье для металлоконструкций, предподготовка, изготовление и сборка деталей, качество сварных швов и, конечно, проводится заключительный контроль непосредственно после изготовления.

Производство обеспечивает средний объем в 650 тонн металлоизделий в месяц. Производство металлоконструкций включает в себя:

- установки термического плазменного, лазерного и газового раскроя металла с ЧПУ;
- листогибочное оборудование, токарное, фрезерное, гильотинное оборудование;
- аппараты по нанесению лакокрасочных покрытий безвоздушным методом;
- камера дробеструйной обработки металлоконструкций;
- ленточнопильные станки;
- современное сварочное оборудование;
- гидравлический пресс 400 т;
- вальцовочные станки;
- мостовые краны с грузоподъемностью до 30 т.



ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ: ПРОИЗВОДСТВО РЕШЕТЧАТОГО НАСТИЛА

С 2015 года производством решетчатого настила занимается наше направление – «СК Настил». Направление состоит из двух производств – сварного и прессованного решетчатых настилов. В этом материале расскажем о том, как устроены оба производства.



Начнем со сварного.

Процесс производства настила начинается с заготовок для будущих матов – штрипсов. Они режутся из рулонов листовой стали. Штрипсы подаются на производственную линию и свариваются под прессом со второй поперечной частью решетчатого настила – со связующей полосой. Обычно, это витой квадрат.

Штрипсы располагают с заданным шагом в одном направлении широкими сторонами параллельно друг другу. Именно они берут на себя рабочую нагрузку. Прутки располагаются перпендикулярно несущим полосам и параллельно друг другу. Они задают ширину листа, скрепляют положение полос и не несут никакой нагрузки.

Настилы изготавливаются на полуавтоматической линии Clifford по технологии электро-прессовой сварки. Она осуществляет полное взаимопроникновение несущих полос и связующих прутков под воздействием электрического тока и приложенного давления. Поперечный прутки ввариваются перпендикулярно плоскости полос почти заподлицо. Линия обеспечивает степень проплавления 95-99% и усилие пресса до 100 тн.

Конечная продукция выпускается в виде матов, размер которых может достигать 6100 мм в длину и 1200 мм в ширину. Производство способно изготавливать маты решетчатого настила непосредственно в размер заказчика.



А чем отличается прессованный настил?

Методом производства, используемыми заготовками, назначением. Теперь обо всем по порядку.

Прессованный решетчатый настил изготавливается уже из двух продольных и поперечных полос холодным прессованием под давлением в 400 тн. В результате происходит вдавливание связующей полосы в специально подготовленные пазы несущей. Это соединение не уступает по прочности сварному, и при этом, имеет большую эстетичность.

При этом каждый заказ, выпускаемый обоими производствами, уникален. Причина в том, что у решетчатого настила много переменных характеристик: нестандартные размеры ячеек, сечения используемых заготовок, зубья противоскольжения, типы обрамления и крепежей. И, конечно, различны формы и размеры изделий.

Всё это позволяет решетчатому настилу быть классным универсальным материалом, который применяется повсюду: как в промышленности, так и в частном строительстве.

СК «ДВОР МАСТЕРА» – С ЗАБОТОЙ О ПАРТНЕРЕ



За прошедший год нашей компании, помимо монтажа кровли, пришлось неоднократно столкнуться с неприятным видом работ – вынужденной переделкой кровли. Не устройством, а именно переделкой – своего рода, «лечением» кровли, созданной с нарушениями технологий. Помимо проблематичности реализации этой задачи для Подрядчика, данная процедура несет довольно значительные издержки и для Заказчика. Для тех, кто стремится к рациональности и оптимизации (не путать с жадностью), мы решили написать Памятку Заказчика, которая помогла бы ему избежать негативных последствий при обустройстве кровли. Хотя, безусловно, она подходит и для других видов строительных услуг.



«Кровля и фасад – с Заботой о детях»

+7 (906) 619-64-47

Сайт: dvormastera.ru

Почта: dvormastera@mail.ru

Итак, начнем...

Принципиально существует лишь три вопроса:

1. ПРИЧИНЫ недобросовестного исполнения.
2. СПОСОБЫ недобросовестного исполнения.
3. КАК ИЗБЕЖАТЬ недобросовестного исполнения.

ПЕРВЫЙ вопрос имеет два направления:

А. Неуважение к своему делу, и, как следствие, желание «снять бабло» любой ценой.

В. Внешние и внутренние экономические факторы.

Пункт «А» мы рассматривать не будем ввиду абсолютной прозрачности и понимания проблемы.

Пункт «В», на сегодняшний момент, – камень преткновения интересов обеих сторон.

Для Подрядчика «удушающий» фактор – тот ценовой беспредел, который, в угоду интересам крупнейших поставщиков, допустило Руководство страны. Взысканные на 150–330% цены подталкивают Подрядчика и Заказчика искать беспрецедентный экономический компромисс, который, в большинстве случаев, увы, приводит к плачевному результату. А дальше – взаимные упреки, конфликты, суды.

ВТОРОЙ вопрос связан с уровнем знаний Заказчика и пределом порядочности Подрядчика.

Зачастую, пользуясь технической неосведомленностью Заказчика, Подрядчик либо «впаривает» клиенту материалы низкого качества, либо щедро нарушает технологические процессы, в результате чего получается «домик Ниф-Нифа». С другой стороны, Заказчик, желая сэкономить, подталкивает Подрядчика к принятию решений, которые, в дальнейшем, приводят к печальному итогу.

Также довольно распространен способ «дешевой» цены: Подрядчик называет соблазнительную сумму за контракт, но, в процессе выясняется, что определенные виды работ (как правило, без которых не обойтись) не учитывались, и придется доплатить. После подсчета всех таких доплат сумма контракта уже не выглядит такой привлекательной.

Вот мы и подошли к ТРЕТЬЕМУ вопросу.

Как же избежать всех вышеперечисленных коллизий?

Правило 1.

«Не гнался бы ты, поп, за дешевизной!» (А.С. Пушкин)

Существует Рыночная цена, которая складывается на фоне множества объективных факторов.

Если Вам предлагается весьма заниженная цена – задумайтесь, а с чего такая щедрость?

Сейчас, благодаря интернету, можно легко промониторить порядок цен на материалы и работы.

Правило 2.

«Тому, кто небрежно относится к правде в мелочах, нельзя доверять важные дела.» (А. Эйнштейн)

Обязательно, при начальном контакте с Подрядчиком, задавайте вопросы по технологическим процессам (сайт ТЕХНОНИКОЛЬ Вам в помощь). Если подрядчик не сможет Вам дать внятный ответ, или проявит пренебрежение к процессу, – вряд ли Вас ждет полная реализация Надежд.

Правило 3.

«— Быть этого не может! Вас обманули, Вам дали гораздо лучший мех! Это... шанхайские барсы! Видите, как мех играет на солнце? Янтарь!» (И. Ильф и Е. Петров)

Зачастую, Подрядчик, для удешевления цены, предлагает материалы не самого лучшего качества.

Не стесняйтесь узнавать производителя материалов и его репутационную составляющую.

При этом помните, что хороший Подрядчик даст гарантию только на свой, проверенный в работе, материал.

Правило 4.

«...А чтоб война не скучной была, мы с красными «товарищами» и белыми «господами» договор негласный заключили: проституток и артистов не убивать...» (Нестор Махно)

Тщательно подготовьте (или прочитайте предоставленный) Договор об оказании Услуг.

Формальность и пренебрежение к Договору – возможные проблемы в будущем.

Правило 5.

«Без бумажки ты букашка, а с бумажкой – человек!» (В.И. Лебедев-Кумач)

Основа любой стройки – проект. Только на основании расчетов возможен правильный выбор материалов и, как следствие, долгосрочная эксплуатация кровли. Изложенный в любом виде документ будет являться и подспорьем, и доказательным фактором.

Правило 6.

«Беда, коль пироги начнет печи сапожник, а сапоги тачать пирожник.» (И.А. Крылов)

Пожалуй, главное правило: если не умеешь делать – лучше не беришься. Не хватает средств – лучше сделать паузу, чем покупать «неликвид», а потом жалеть о бездарно потраченных средствах и времени. Выбирай Профessionалов!

«Блажен, кто смолоду был молод, блажен, кто вовремя созрел...» (А.С. Пушкин)

В заключении хотелось бы всем пожелать рассудительности, рациональности и добра!

Всегда с Вами СК «Двор Мастера».

РЕШЕТЧАТЫЙ НАСТИЛ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ



Когда мы хотим рассказать о применении решетчатого настила, то, пожалуй, наиболее верное решение – заглянуть в базу покупателей. Открываем её и видим: Омский нефтеперерабатывающий завод, Амурский газоперерабатывающий завод, Московский нефтеперерабатывающий завод, Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез и другие. Даже из названий становится понятно, что вряд ли это небольшие частники.

Неужели только большие компании из нефтегазовой сферы покупают решетчатые настилы? И вот, листая список покупателей, между нефте- и газоперерабатывающими заводами всё-таки встречаем частников и небольшие фирмы. А им то зачем решетчатый настил? Давайте разбираться вместе.

Чтобы понять, как используется настил вне нефтегазовой сферы, сначала узнаем, как он применяется внутри неё.

Лестницы и лестничные площадки

Ступени и площадки изготавливаются из решетчатого настила. Конструкции могут быть как прямого, так и винтового типов. Они выглядят эстетично и помогают сэкономить пространство. Лестницы из настила не только безопасны в эксплуатации, но и могут играть роль дизайнерской детали интерьера, так как ячеистая структура выглядит воздушно за счет своей конструкции.

Стеллажи и полки

Данный вид применения решетчатого настила очень удобен в использовании, поскольку настил достаточно легкий и состоит из ячеек. Решетчатая структура материала обеспечивает необходимую вентиляцию и освещение поме-

щения, в случае возникновения пожара на складах, данная конструкция не затруднит процесс тушения. Сбор и разбор таких стеллажей очень прост.

Промышленные площадки и пешеходные зоны

Они используются в зданиях с большой проходимостью, где необходимы многоуровневые проходы, в торговых офисных, административных центрах, а также для создания грязезащитных систем.

Ограждения

В этом случае маты решетчатого настила располагают вертикально, получается прочное и долговечное ограждение.

Межэтажные перекрытия, платформы, эстакады, ходовые мосты

Практически любая горизонтальная поверхность, где необходим доступ человека, может быть выполнена из решетчатого настила.

В системах вентиляции, фильтрации и водоочистки

Решетчатый настил применяется в вентиляционных отверстиях, в качестве фильтрационных решеток, предназначенных для задержания мусора, поступающего с потоком воды. Настил оцинкован, поэтому прослужит долго.

Теперь рассмотрим применение решетчатого настила в частном домостроительстве и сравним с производственным применением.

Лестницы и лестничные площадки – да, конечно. Любая уличная лестница или входная группа (да и внутренняя) частного дома могут



быть сделаны из решетчатого настила. Это удобно, так как на поверхности не образуются лужи, и не копится снег.

Стеллажи и полки – разумеется. Желаете сделать себе добротный стеллаж в гараже или кладовой для размещения любых вещей? Решетчатый настил подходит для таких целей, потому что он прочный и легкий.

Промышленные площадки и пешеходные зоны – тоже да. Сделать дорожки по участку из решетчатого настила, подготовить площадку под мойку автомобиля, почему бы и нет.

Ограждения – тоже используется. Пожалуй, нет смысла ограждать решетчатым настилом свой участок, но в качестве загона для животных решетчатый настил вполне может поучаствовать, особенно там, где нужна прочность конструкции. Им также можно оградить коммуникации, например, кондиционер.

Межэтажные перекрытия, платформы, эстакады, ходовые мостки – да, можно. Конечно, такие конструкции присущи большим предприятиям, но и в частном строительстве такое применение настилам тоже найдется. К примеру, решетчатый настил может выступать в роли люка для смотровой ямы или лестницы в гараже.

Применение в системах вентиляции, фильтрации и водоочистки – 100%-ное попадание. Решетки вентиляции, водоотводящих канав, для задержания мусора.

Как оказалось, задачи, которые выполняет решетчатый настил в промышленном и в частном строительстве, почти не отличаются. Да, на приусадебном участке вряд ли встретится двухэтажный узловой агрегат, вокруг которого нужно установить ходовые мостки для доступа персонала, но почти точно на участке есть водоотводящие канавки, в доме – лестница, а в гараже – полки, которые хочется сделать красивыми и прочными. И здесь решетчатый настил прекрасно справится с этими задачами.



Производство сварных и прессованных решетчатых настилов

Лестницы

Ограждения

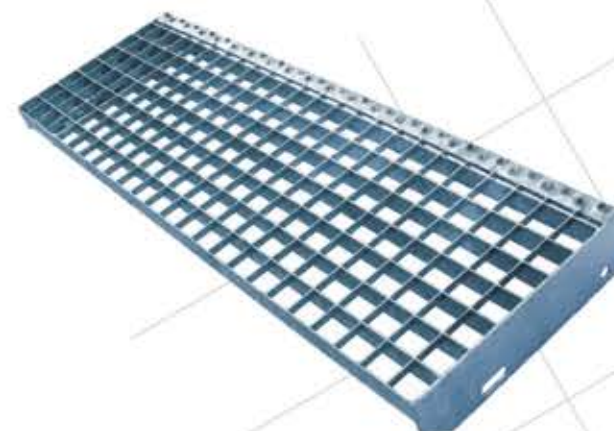
Стеллажи

Платформы

Фильтрационные решётки

Подберем и рассчитаем решетчатый настил с оптимальными параметрами по размерам и несущей способности.

Доставляем заказы собственным транспортом по всей территории РФ и СНГ.



🌐 sknastil.ru
 ☎ (4932)930-330
 🌐 msgmarket.pф
 ✉ sknastil@msg37.ru

НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ: НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ В ЭТОЙ СФЕРЕ



Нефтегазовая отрасль России генерирует в среднем около 15–20% ВВП, этот показатель меняется из года в год, например, в 2019 году он составлял 19,2%, а из-за пандемии коронавируса в 2020 составил 15,2%. Тем не менее, нефтегазовый сектор является стратегическим направлением экономики и приносит существенную долю доходов Российской Федерации.

Совсем просто нефтегазовую отрасль можно разделить на 3 главных направления – добыча, транспортировка, переработка. Каждое из этих направлений представлено грандиозными объектами: добыча – гигантскими месторождениями, добывающими платформами в открытом океане, транспортировка – тысячекилометровыми путепроводами, масштабными терминалами, а переработка – заводами, по площади занимающими целые города. И всю эту огромную инфраструктуру нефтегазовой отрасли необходимо обслуживать. Трудность заключается в том, что объекты раскиданы по всей территории России, некоторые из них, к тому же, находятся в труднодоступных районах.

Первые соприкосновения MSG и нефтегазовой отрасли пришлось на поставки решетчатого настила – этот материал пользуется большой популярностью на узлах и агрегатах нефтеперерабатывающих заводов и добывающих платформ. Решетчатый настил от MSG монтирован на Амурском ГПЗ, Омском НПЗ, Московском НПЗ, Киришнефтеоргсинтез, Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез и многих других объектах нефтегазовой отрасли. Постепенно в MSG стали поступать заказы на изготовление металлоконструкций для нефте- и газоперерабатывающих заводов.

С тех пор MSG и нефтегазовый сектор стали сотрудничать уже по двум направлениям – поставкам решетчатого настила и металлоконструкций. Подразделение MSG – «ТехСтройПроект» начало выполнять заказы по проектированию сложных агрегатов и узлов перерабатывающих заводов – это стало уже третьим направлением сотрудничества. Только за 2020 год ТехСтройПроект выполнил больше 20 проектов для нефтегазовой сферы. Наиболее объемным проектом, на данный момент, у ТехСтройПроекта является выполнение работ по разработке проекта по межцеховым коммуникациям, а/дорогам и благоустройству территории в рамках строительства комплекса глубокой переработки нефти на территории действующего

завода АО «Газпромнефть-МНПЗ». Вес металлоконструкций объекта составил 519,4 тн.

Начиная с 2018 года, холдинг MSG накопил достаточно опыта и стал выполнять подрядные работы на объектах нефтегаза. Первой и успешно реализованной задачей был ремонт нефтехимического оборудования и монтаж внутрикорпусных устройств на объекте «Нижекамскнефтехим». С тех пор были выполнены работы более чем по 20 договорам. Сотрудники MSG работали на таких предприятиях, как: «ЗапСибНефтехим» г. Тобольск, «Газпромнефть-МНПЗ» г. Москва, «Славнефть-ЯНОС» г. Ярославль, «Уралхиммаш» г. Екатеринбург, «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез», «Амурский ГПЗ» и других.

И на окончание 2021 года MSG имеет контракты с нефтегазовой отраслью, среди них есть один особенно значимый для «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез». Это механомонтажные работы по объекту «Комплекс переработки нефтяных остатков». Благодаря этому комплексу глубина переработки нефти на предприятии достигнет 95,5 % – сейчас этот показатель составляет 73,5 %, то есть, вырастет на 22%. Размер инвестиций в весь проект составит 100 млрд рублей. Комплекс переработки нефтяных остатков является одним из самых крупных инвестиционных проектов Нижегородской области.





МОНТАЖНИК

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

**АРЕНДА
СПЕЦТЕХНИКИ**
(4932) 479-479

 **АВТОКРАНЫ** **25 Т**
 **ЭКСКАВАТОРЫ:** **45 Т**
50 Т

ГИДРОНОЖНИЦЫ, ДРОБИЛЬНЫЙ КОВШ,
ГИДРОМОЛОТ, ГИДРОБУР

ул. Суздальская, 18-Б

СТРОИТЕЛЬСТВО
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ТОРГОВЫХ ЗДАНИЙ

- ✓ ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА
- ✓ ГИБКА И ВАЛЬЦОВКА:

ЛИСТ, ТРУБА, ШВЕЛЛЕР, БАЛКА

 **8-800-222-35-05**
montazhnic.ru



На объектах нефтегазовой отрасли мы выполняем работы:

- по устройству теплоизоляции технологических трубопроводов и оборудования;
- по антикоррозионной защите трубопроводов и огнезащите металлоконструкций и оборудования;
- по ревизии и ручной гидромеханической чистке нефтехимического оборудования колонного и емкостного типа;
- по досборке и реконструкции нефтехимического оборудования;
- по монтажу внутренних корпусных устройств колонного и прочего типа;
- по монтажу технологических трубопроводов и оборудования;
- по монтажу теплоизоляции технологических трубопроводов и оборудования;
- по ремонту и окраске сварных стыков технологических трубопроводов.

На сегодняшний день мы работаем с нефтегазовой отраслью сразу по 4 направлениям: проектируем сооружения, поставляем решетчатый настил, изготавливаем металлоконструкции и проводим строительно-монтажные работы на объектах. И, конечно, в перспективе у нас еще более тесное сотрудничество.



MSG КРАН: КАК ВОЗРОЖДАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВО БАШЕННЫХ КРАНОВ

Кохомский завод «Строммашина» выпускал башенные краны ещё в начале нулевых годов, уже к 2008 году только модели КБ-415 было изготовлено 100 единиц. Однако, после закрытия «СУ-155», куда входила «Строммашина», производство башенных кранов было прекращено. Подробнее об истории предприятия вы можете почитать на странице 26.



В 2020 году холдинг MSG приобрел производственную площадку завода ОАО «Строммашина» и разместил в нём свои производственные мощности. Одним из направлений развития было определено возрождение производства башенных кранов на предприятии.

Организация кранового производства потребовала значительных инвестиций. Производственная линия за время простоя обветшала и требовала восстановления. Восстановление происходило в два этапа: на первом была проведена реконструкция производственных цехов – освещение, теплоснабжение, организация бытовых условий для персонала, ремонт подкрановых путей, восстановление монтажной площадки, ремонт крыши производственных цехов. На втором было приобретено и установлено технологическое оборудование, необходимое для начала производства узлов башенных кранов. Спустя месяцы работ по реконструкции, уже в том же 2020 году после 5-летнего перерыва с линии вновь сошли первые детали крана.

Сейчас начато производство двух моделей башенных кранов, которые пользуются спросом у строителей. Заключены контракты на поставку двух единиц кранов КБ-605 и КБ-515.

Вся конструкция крана изготавливается здесь, на «Строммашине» – металлоконструкции стрел, башен и оголовков, соединительные элементы, платформы, ходовые тележки и другие части.

Особенность производства башенных кранов

– минимальные допуски

– максимальная точность

Поэтому производство требует высокоточного оборудования. Среди него – станок Skoda W250. Это целый обрабатывающий центр весом 115 тонн и высотой 9 метров. Он нужен для обработки заготовок и металлоконструкций крупных размеров: растачивания, сверления, фрезерования.

Сварка металлоконструкций осуществляется на сварочных тракторах с числовым программным управлением. Они позволяют добиться максимального качества шва. Другие сварочные работы проводятся на сварочных постах, выставленных на стендовые плиты. Это позволяет сохранять точную геометрию конструкции, поскольку плита выровнена в плоскости нивелиром.

лиром.

Сборка секций башен, стрел и оголовков осуществляется на специализированных стендах. Они ровно выставлены по плоскости, поэтому позволяют очень точно и качественно собирать секции башни. Настолько, что секции могут идеально стыковаться с секциями кранов других выпусков.

Все узлы крана проходят дробеструйную обработку в обитаемой камере 6х12х14 метров. После обработки металлоконструкции покрываются двухкомпонентной краской, обладающей большой износостойкостью.

Контроль качества

На производстве действует отдел технического контроля. Независимая лаборатория качества проводит жесткий контроль сырья, так как краны разрешается изготавливать только из стали марок 10ХСНД и 09Г2С 12 категории. Такая сталь имеет способность материала поглощать механическую энергию в процессе деформации.



ции. Помимо контроля сырья лаборатория проверяет все узлы, их геометрию, качество швов и стыков. Секции стрел и башен проходят предварительную стыковку между собой в цехе для проверки качества собираемости конструкции.

Производство MSG Кран основывается на преемственности традиций советской школы проектирования и машиностроения, когда в прочностные характеристики закладывается коэффициент 1.5. К примеру, кран грузоподъемностью 12 т технически может поднять груз весом и 18 т, но электроника не даст ему это сделать.

Что уже выпускаем?

Производство заработало совсем недавно, но уже сейчас собираются первые два крана. Пока мы выпускаем две модели, хорошо зарекомендовавшие себя на стройплощадках – КБ515 и КБ605. В планах расширение модельного ряда.

КБ515 исполнение 11-18. Это нижнеповоротный кран грузоподъемностью 10 тонн. Кран стоит на ходовых тележках, поэтому может перемещаться по стройплощадке. Он позволяет воздвигать дома до 25-27 этажей, точная высота зависит от варианта исполнения.

КБ605 исполнение 01-03. Это тоже нижнеповоротный кран грузоподъемностью 20 тонн по всей длине стрелы. Он также стоит на ходовых тележках. Кран предназначен для блочного домостроения – дом строится из комнатных блоков весом 16-18 тонн. Средний срок возведения такого 17-19 этажного дома составляет всего 3-4 месяца.

Электрооборудование кранов имеют 2 варианта исполнения; работа с использованием установки постоянного тока и вариант исполнения с использованием частотных преобразователей. Вся техническая начинка иностранного

производства: управление от Schneider Electric, электрика от KEB, а двигатели от Brevini. В итоге получается добротный кран из российского металла высокого качества с надёжной начинкой от зарубежных производителей.

Крановое производство создало порядка 400 новых рабочих мест для жителей Ивановской области. Мы уже провели конкурс по набору квалифицированных кадров: сварщиков, слесарей, операторов станков с ЧПУ, стропальщиков, крановщиков, механиков и других, но набор еще ведется. Подобрали инженерно-технический персонал, организовали доставку сотрудников, обеспечили бесплатными горячими обедами, а иногородним работникам предоставляем жилье.

Производственные помещения «Строммашины» снова заработали на полную мощность, а в скором времени на стройплощадках России и стран СНГ появятся краны от MSG Кран.



ПРОФЛИСТ «ЭКОНОМ»: КОГДА ПРОДАВЕЦ ЭКОНОМИТ НА ПОКУПАТЕЛЕ

Профлист «Дачный», профлист «Бюджетный», профлист «Эконом» – названия профлиста могут меняться, но суть одна – это некачественный товар, нацеленный на попытки сэкономить при строительстве. Применение профлиста – это довольно практичный и бюджетный способ создания надежной защиты от любопытных глаз, ветровых нагрузок и осадков. С разнообразными расцветками, небольшим весом и невысокой ценой, большой долговечностью и удобным монтажом профлист по праву завоевал большую популярность на рынке строительных материалов. Однако под видом стандартного для рынка профлиста, к примеру, толщиной 0,4-0,5 мм недобросовестные продавцы могут предложить некачественный «эконом» профлист. Давайте разберемся, почему этот профлист стоит обходить стороной и как не попасться на уловки недобросовестных продавцов.



Что представляет собой профнастил «Эконом»?

– Толщина металла – 0,3-0,35 мм. Это очень тонко, даже некоторые виды пищевой фольги делаются 0,2 мм толщиной! Такой профлист мнется уже в процессе монтажа, а любое неосторожное движение – ребенок пнул мяч в забор или задел чем-то тяжелым – вмятина обеспечена. Там, где вмятина, нарушена целостность защитного покрытия – отсюда первые ржавые пятна. Толщина на практике не соответствует заявленной величине. Всё равно померить не удастся, а профлист 0,3 мм оказывается 0,25 мм и вовсе 0,2 мм.

– Защитный и лакокрасочный слой здесь максимально тонкие или отсутствуют полностью. Экономия на профлисте несет с собой экономию на её составляющих, а после толщины металла идут его защитные слои. Как правило, их стараются сделать максимально тонкими, а совсем недобросовестные производители и вовсе могут пренебречь одним из слоев. Следствие некачественных защитных слоёв – ржавчина, выцветание и облесание краски уже на следующий сезон.

– Используется некачественная сталь. Ещё одна попытка сэкономить. Да, сталь бывает разная и с разными толщинами цинкового покрытия. Некачественное сырьё имеет большое количество примесей, из-за которых листы быстрее ржавеют.

– Отсутствие гарантии. На такие листы продавцы не дают никаких гарантий, поскольку не знают ни качества сырья, ни толщину защитного покрытия, да и сам товар выглядит хорошо только в магазине – после покупки обнаружива-

ются первые «косяки» производителя: неровные края, сколы, царапины и загибы.

– Попытки обойти ГОСТы. Некоторые поставщики, используя аббревиатуру ГОСТ, предлагают металл ещё более тонкий, чем «эконом», поскольку в соответствии с ГОСТами допускается расхождение до 10-15% толщины. Разумеется, что они изготавливают продукт по нижней планке ГОСТа. Первичное для нас понимание ГОСТа, как знака качества тут не работает, а является способом обмана потребителя, и профлист толщиной 0,4 мм будет по факту 0,32 мм – и это тоже будет ГОСТ.

Невыгодная экономия

Стремление к экономии на качестве профлиста приводит к дальнейшим переплатам. Забор или кровлю придется менять в ближайшие сезоны. Кроме того тонкий лист не будет надёжно закреплен, при ветровой или снеговой нагрузке он может слететь на авто, на человека и приве-



сти к дополнительным затратам в виде ремонта автомобиля или даже лечения. Дождь также не обойдет стороной «экономный» профлист, вода будет протекать в местах стыков, креплений и ржавчины, что приведет к последующей замене всего кровельного пирога на крыше и, возможно, ремонту отделки дома. Экономия в любом случае приведет к переплате.

Когда все-таки оправдано применение такого листа?

Желаемый ответ – никогда. Но такой профлист существует на рынке, значит, где-то его используют по назначению. Этот профлист может применяться для временных ограждений, когда эстетика и качество ограждения играют последнюю роль. Он, возможно, выдержит один сезон, но после неизбежно отправится в утиль.

Почему мы пишем об этом?

Потому что мы продвигаем качественные стройматериалы на отечественном рынке, мы заинтересованы, чтобы клиенты получали достойный товар за свои деньги. Нам важна репутация. Мы производим качественный профлист и не хотим, чтобы люди имели предвзятое отношение к этому материалу.

Мы изготавливаем профлист честно и открыто:

- предоставляем документацию поставщиков на металл;
- используем только качественное сырье от Северстали, а не из Китая;
- делаем замеры толщин при покупателе;
- публикуем фотографии производства и рассказываем о нем;
- всегда даем гарантии на продукцию.
- предоставляем документацию поставщиков на металл;
- используем только качественное сырье от Северстали, а не из Китая;
- делаем замеры толщин при покупателе;
- публикуем фотографии производства и рассказываем о нем;
- всегда даем гарантии на продукцию.



О нашем производстве:

«КРОВЛЯ 2.0» – первое в г. Иваново производство металлочерепицы и профнастила. Сами разматываем, прокатываем и режем листы сразу в размер заказчика.

Производим:

- гладкий лист с нанесением защитной пленки;
- фасадный профлист с высотой волны С8;
- кровельный профлист С20А, С20В, С20R;
- металлочерепицу Монтеррей и СуперМонтеррей;
- доборные элементы кровли.

К-Строй

Проектирование и строительство коттеджей

- Гарантия фиксированной цены
- Возможность поэтапного строительства
- Проект дома в подарок

+7 (930) 330-29-52

г. Иваново, ул. Гаражная, д.16

ivkomplex@mail.ru

ивкомплекс.рф



MSG ищет сотрудников!

Сварщик

- Стабильные выплаты 2 раза в месяц
- Квалифицированный наставник на период обучения
- Бесплатные обеды
- Помощь и поддержка со стороны руководства
- График работы на выбор
- Доход 50 000 на руки

Оператор ЧПУ

- Стабильные выплаты 2 раза в месяц
- Квалифицированный наставник на период обучения
- Бесплатные обеды
- Помощь и поддержка со стороны руководства
- График работы на выбор
- Доход 50 000 на руки

Менеджер по работе с клиентами

- Обучение
- Реальный карьерный рост
- Прозрачная система мотивации
- Работа в успешном строительном холдинге, слаженный коллектив
- Оклад 28 т.р. + премия с каждой сделки после прохождения испытательного срока
- Место работы на выбор: Красных Зорь, 73; Станкостроителей, 22

Ждем вас

+7 (920) 351-99-53 kon@msg37.ru

ЦЕМЕНТНЫЙ БИЗНЕС

Подводим итоги работы MSG Бетон за 2021 год вместе с руководителем подразделения – Антоном Новожиловым.



О тенденциях рынка 2021 года

В текущем году все компании, имеющие отношение к строительному бизнесу, имели весьма настороженные ожидания. Неутрачивая пандемия коронавируса, резкий рост цен на недвижимость и на строительные материалы, переход застройщиков на проектное банковское финансирование – всё это значительно повлияло на строительный рынок в стране в целом и в нашем регионе в частности.

Были опасения, что многие проекты, экономическая составляющая которых считалась в ценах 2020 года, не успеют переориентироваться в новых условиях, и это повлечет за собой приостановку или даже заморозку некоторых объектов. Однако наш бизнес, привыкший к резким сменам конъюнктуры рынка, успел подстроиться под резкие изменения, и ожидаемого падения объемов рынка в этом году не произошло.

О поставках строительных смесей

Лидером по объемам поставок, как и в прошлом сезоне, стали компании, ведущие строительство промышленных и сельскохозяйственных производств различного назначения. Это логистические центры, склады хранения, производства и арендные площадки. Основным объемом в их строительстве которых направляется на изготовление промышленных полов с разными требованиями по эксплуатационной нагрузке и износостойкости. На эти цели было отгружено более 10 000 м³ строительных смесей.

Одним из традиционных и бетоноемких сегментов на строительном рынке региона остаются компании-застройщики индивидуального и многоквартирного жилья. Среди лидеров в этом году – ГК «Доступное Жилье» с объектами на ул. Крутицкой и в м. Авдотьино, на ул. Дюковская, 27а. – более 3 000 м³ смесей и ГК «Центр Строительных услуг» – более 1 500 м³ на объекты в г. Иваново.

Также продолжают поставки строительных смесей на объекты по выигранным конкурсным заявкам прошлых лет для военных ведомств, ведущих строительство в нашем регионе. На эти цели было отгружено более 2 200 м³ смесей.

Добавились заказы на поставки гидротехнического и других бетонов для строительства дорог, мостов и объектов инфраструктуры.

Стоит отметить, что год от года растет и число частных покупателей. Заказывают смеси для строительства индивидуального жилья, стоянок и гаражей, пристроек, заборов и других построек.

О сервисе и развитии

В прошлых выпусках журнала мы говорили, что основой нашей работы является непрерывное развитие компании для совершенствования клиентского сервиса. Этот год не стал исключением.

За год мы приобрели еще 2 новых автобетоносмесителя. Каждый может перевозить смеси объемом 9 м³. В итоге, помимо имеющихся на службе автобетоносмесителей, наш автопарк уже насчитывает 4 новых 9-кубовых автобетоносмесителя. Это еще больше гарантирует нашим клиентам своевременные и бесперебойные поставки бетона и раствора.

Отдельно стоит упомянуть о дальнейшем развитии производства ЖБИ. Мы приобрели дополнительные металлоформы для изготовления дорожных плит 4 видов с разной нагрузкой в типоразмере 3м*1,75м*0,17м. Теперь совокупная производительность по плитам составляет до 75 шт. в неделю. Производство ведется с точным следованием требованиям ГОСТов в отношении

лицевой поверхности плит, которая изготавливается с ромбовидной насечкой.

Новым направлением для нас стало производство фундаментных блоков ФБС шириной 40 см, которые изготавливаются с завышением требуемой марки бетона по сравнению с требованиями ГОСТа для увеличения общей прочности изделия и сроков набора отпускной прочности.

Одним из перспективных направлений развития подразделения является поставка инертных материалов: щебня и гравия различных фракций, песка, ПГС. С каждым годом растет география и объем поставок. В уходящем году мы реализовали более 65 000 тонн песка и щебня для подготовки фундаментов, заливки промышленных полов, отсыпки участков, дорожного и мостового строительства, благоустройства предприятий, индивидуальных и многоквартирных жилых домов, спортивных и детских площадок.

В этом году мы продолжили развитие в данном направлении и отгрузили более 50 000 фирменных мешков цемента MSG Бетон и более 30 000 тонн цемента навалом для производителей строительных смесей, ЖБИ, тротуарной плитки, бордюров, элементов колодцев.

Более чем двукратный рост объемов производства и продажи цемента второй год подряд привел нас к решению приобрести крупнейшую среди соседних областей цементную базу. Объем складов хранения цемента в 2022 году составит 1 380 тонн цемента с возможностью хранения цемента от 3-х разных производителей. Это позволит нам в будущем году расширить географию поставок, снизить себестоимость производства и сделать ассортимент MSG Бетон еще доступнее.

Мы производим ЖБИ и фасуем цемент безостановочно даже в зимних условиях. Это позволяет нашим клиентам оплатить и забронировать продукцию по текущим ценам на материалы с возможностью бесплатного хранения и отгрузки по потребности в следующем сезоне.

Благодарим всех, кто оказал доверие нашей компании в этом году. Надеемся, что останемся довольны друг другом и в следующем, и в будущих. Для нас важен каждый клиент, и наши менеджеры помогут вам разобраться в самых сложных вопросах, связанных с поставкой вышеперечисленных категорий товаров.



КАК БЫТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ РАБОТОДАТЕЛЕМ И ГДЕ НАХОДИТЬ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ? СОВЕТЫ HR-МЕНЕДЖЕРА

Большинство современных компаний в своей внутренней культуре ставят сотрудников на вершину корпоративных ценностей. С этим вряд ли возможно не согласиться, потому что именно сотрудники и их труд приводят в движение все процессы внутри компании. Однако найти таких работников, которых можно было бы смело ставить на вершину корпоративных ценностей – задача непростая, и иногда без привлечения специалистов не обойтись. В этом материале узнаем, как компаниям удаётся находить, казалось бы, несуществующих в природе, узконаправленных специалистов и переманивать сотрудников у конкурентов.

Специалистом по подбору персонала является HR-менеджер. На самом деле, круг его обязанностей не ограничивается подбором

кадров, он гораздо шире. HR-менеджер занимается планированием, подбором и отбором, адаптацией и развитием будущих сотрудников. Он разрабатывает систему мотивации для сотрудников, формирует бренд компании, как добросовестного и привлекательного работодателя, а также анализирует рынок труда и уровень дохода специалистов.

Чаще всего для поиска персонала в компаниях есть такой сотрудник или даже целый отдел. Если же в организации такой бизнес-

единицы нет, то за новыми работниками обращаются в кадровое агентство либо на биржу труда.

Почему не нужно искать сотрудника самостоятельно?

Начнем с очевидного: HR-агентства или же профильный сотрудник в компании уже знают, как нужно искать новых людей (спойлер: это значит не только открыть hh.ru и найти нужного кандидата). Самостоятельное изучение рынка труда, методов поиска, сам подбор сотрудников, как минимум, займут долгое время, а то и вовсе не увенчаются успехом.

Эйчары умеют работать с подбором персонала. Они фильтруют поток обращений, ведут кандидатов, организуют и проводят собеседования, оценивают соискателей. Последнее может вызвать споры о том, что оценивать кандидатов должен их будущий начальник, и отчасти это правда. Но руководитель способен более грамотно оценить профессиональные качества сотрудника, а личные качества, мотивацию к работе и soft skills оценивают HR-ы. Это нужно для выстраивания правильной мотивации, лучшей адаптации сотрудника в первые месяцы работы и даже для психологической поддержки.

HR-менеджеры также выстраивают системы по поиску и ведению соискателей в компании. Это помогает упорядочить всех кандидатов, получить общую картину и сформировать показатели, по которым можно оценить текучесть кадров, отказы и успешные сделки, и, главное, конкурентоспособность на рынке труда.

Как привлечь людей к работе в компании?

Конкуренция на свободном рынке – вещь вполне обыденная, один производитель опирается на качество продукции, а другой на цену. Те, кому важна низкая цена, выберут второго производителя, а кому нужно качество – первого. Но вот другой вопрос: на рынке труда конкуренция в борьбе за клиентов тоже очень высока, только клиенты здесь – кандидаты, которых нужно убедить, что работа именно здесь подходит им больше. HR-менеджер выступает в облики продавца – уже при первом телефонном разговоре он презентует работодателя. HR-менеджер для будущего сотрудника – лицо компании, а его работа – это имидж компании.

Формированием бренда работодателя занимается и HR-менеджер, и сам работодатель. Эйчары делают это более адресно, лично рассказывая соискателям о выгодах работы в компании, а работодатель формирует бренд по следующим факторам:

Экономические факторы. Всё просто: оплата труда, соцпакет, гарантия занятости. Соискатель хочет быть уверен, что ему заплатят вовремя и в нужном количестве, дадут больничный, если он заболит и не уволят при первой возможности.

Психологические факторы. Для кандидата вполне могут оказаться важными корпоративная культура, климат в коллективе, справедливость в оценке работы сотрудников со стороны руководства.

Функциональные факторы. Содержание работы, карьерный рост, возможность обучения тоже усиливают бренд работодателя.



Организационные факторы. История и репутация компании, позиционирование на рынке, узнаваемость – то, с чем соискатель может соприкоснуться еще до работы в компании.

Совокупность этих факторов формирует бренд компании на рынке работодателей. Сильный бренд дает преимущество при поиске кандидатов: в такие компании чаще обращаются сами соискатели, и работа по подбору персонала из поиска превращается в обработку входящего потока.

Где искать кандидатов?

Существуют внутренние и внешние каналы поиска кандидатов.

Начнем с внутренних.

1. Среди сотрудников компании. Вакантную должность можно предложить действующим работникам, для которых это будет повышением. К примеру, на руководящую должность можно поставить заместителя, а сотрудников ниже продвинуть по всей цепочке. В результате несколько специалистов получают повышение, а искать нужно уже не руководителя, а нижнее звено, что гораздо проще.

2. Среди бывших сотрудников. Если специалист покинул компанию по причинам, не связанным с профессиональной деятельностью, можно предложить ему работу на вакантной должности.

3. Среди соискателей, которые не подошли компании. Например, до этого работодатель вел подбор на другие позиции, и осталась база резюме специалистов, которых не выбрали по каким-то причинам. Компания уже потратила время и ресурсы на сбор резюме, проверку и анализ кандидатов. Зачем начинать все заново, если можно воспользоваться готовыми результатами. Возможно, кто-то из ранее отсеянных соискателей в этот раз подойдет на должность.

Внешние:

1. Рекрутинговые сайты, где соискатели выкладывают резюме, а работодатели – вакансии. hh.ru, superjob.ru, rabota.ru, zarplata.ru.

2. Сайты объявлений. Это универсальные доски с объявлениями, где продают и покупают все. Там же обычно встречается раздел «Работа». Стоит рассмотреть местные бесплатные сайты с объявлениями.

3. Кадровые агентства. Заказчик пишет заявку на подбор персонала, передает агентству и ждет, когда ему найдут сотрудника. Все участие руководителя в поиске сводится к посещению собеседований на заключительном этапе, когда нужно сделать окончательный выбор. При скрининге результатом будут отобранные резюме кандидатов.

Кадровые агентства подбирают кандидатов не только по открытым источникам, но и в своей внутренней базе. Они знают, кого и где искать, как проверять и оценивать, владеют инсайдерской информацией о других работодателях. Например, могут предупредить, что в другой компании планируются сокращения и стоит забрать определенных сотрудников. Или что в конкурентной фирме ведущий специалист поспорил с новым директором и подумывает уходить.

4. Биржи удаленной работы и фриланса. Если работа разовая и не требует найма постоянного сотрудника, то фрилансер может стать одним из решений. Ну а если нужен постоянный работник, то на бирже можно поискать такого, предложив постоянную работу.

5. Социальные сети. Тут у компании-работодателя большой простор: можно разместить объявления о вакансиях в группах, которые посещают специалисты нужного профиля, заказать рекламу в социальных сетях. Также можно найти нужного специалиста и написать ему лично. Если у компании есть страницы или группы в соцсетях, можно выложить вакансию туда.

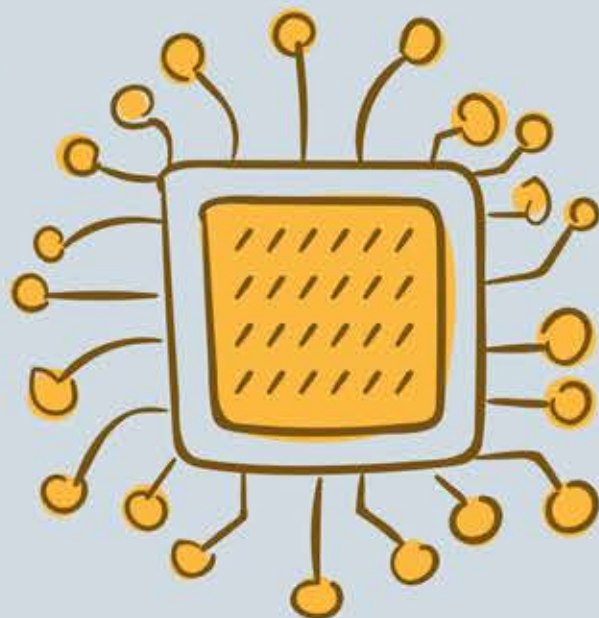


МС37.РФ
интернет-магазин



Заказ по телефону:
+7 (4932) 26 39 39

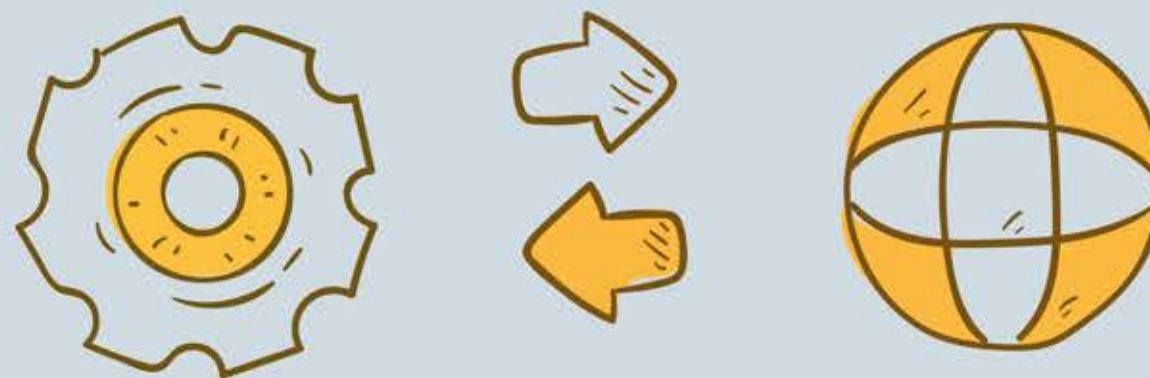
BIG DATA: ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ?



Big Data или большие данные — это структурированные или неструктурированные массивы данных большого объема. Их обрабатывают при помощи специальных автоматизированных инструментов, чтобы использовать для статистики, анализа, прогнозов и принятия решений.

Для бизнеса — это собранные метрики всех подразделений: например, от отдела продаж можно получить информацию о количестве и объемах продаж, размере среднего чека, частоте покупок и прибыли, полученной организацией от каждого клиента. Стоит отметить, что данные не всегда могут быть такими явными и структурированными, как средний чек или объем продаж, к большим данным относят любую информацию, которую можно анализировать, например, время ожидания заказа.

Каждое подразделение дает свои данные, которые можно использовать для анализа; задача технологий Big Data — обработка этих массивов.



Что дают большие данные?

Журнал «Завтра облачно» от Mail.ru Cloud Solutions выделяет четыре основные задачи, которые решаются с помощью применения технологии Big Data:

Анализировать текущее положение дел и оптимизировать бизнес-процессы. С помощью больших данных можно понять, какие товары предпочитают покупатели, определить, оптимально ли работают станки на производстве, нет ли проблем с поставками товаров. Обычно для этого ищут закономерности в данных, строят графики и диаграммы, формируют отчеты.

Например, с помощью больших данных компания Intel обнаружила, что проводит много лишних тестов при производстве процессоров. Проанализировав данные, компания отказалась от лишних тестов и сэкономила на этом миллионы долларов.

Делать прогнозы. Данные о прошлом помогают сделать прогнозы о будущем. Например, предположить уровень объемов продаж в новом году или предсказать поломку оборудования до того, как оно действительно сломается. Чем больше данных, тем точнее предсказания.

Например, логистическая компания ПЭК запустила Центр управления перевозками с использованием Big data. Была спрогнозирована и построена модель загрузки складов на будущее. Это помогло планировать маршруты транспорта и избегать простоев.

Строить модели. На основе больших данных можно собрать компьютерную модель магазина, оборудования или нефтяной скважины. Потом с

этой моделью можно экспериментировать: что-то в ней изменять, отслеживать разные показатели, ускорять или замедлять разные процессы для их анализа.

Например, «Газпромнефть» смоделировала ситуацию аварийного отключения электричества, чтобы понять, почему возникает сбой автоматического перезапуска оборудования. Модель помогла обнаружить неожиданные причинно-следственные связи и устранить проблемы.

Автоматизировать рутину. На больших данных учатся автоматические программы, которые умеют выполнять определенные задачи, например, сортировать документы или общаться в чатах. Это могут быть как примитивные алгоритмы, так и искусственный интеллект: голосовые помощники или нейросети.

Так, компания Staforay разработала робота-рекрутера Bery. Этот робот выполняет простую рекрутерскую работу: распознает голос, сортирует резюме, задает простые вопросы и прини-



мают ответы. В итоге рекрутерам-людям остаются только более сложные и творческие задачи — реальные собеседования и окончательный отбор кандидатов.

Как работать с технологиями Big Data и сколько это стоит?

Упрощенно работа с Big Data происходит по следующей схеме: информацию собирают из разных источников, затем данные помещают на хранение в базы, их обрабатывают и анализируют, а обработанные данные выводят с помощью средств визуализации или используют для машинного обучения.

В России компании пока не берут в штат сотрудников на вакансию: «Специалист по работе с Big Data», большими данными занимаются профильные компании на аутсорсинге.

В нашей стране технологии Big Data сегодня внедряют в основном крупные компании. Бюджеты, как правило, не разглашаются. Поэтому и судить приходится, руководствуясь той нечастой статистикой, которая время от времени появляется в Интернете.

По информации издания CNews, реализация решений в банковской сфере в рамках отдельной задачи, например, первичной автоматизированной обработки заявок на кредиты, обходится в \$50 тыс. — \$100 тыс. долл. Более комплексные проекты стоят дороже.

А что если не использовать Big Data?

Технологии больших данных актуальны для многих отраслей, но активное их внедрение происходит не везде. Часто так происходит потому, что малый и средний бизнес не может позволить себе услуги сбора и анализа больших данных, а те компании, которые могут, не до конца осознают туманные возможности и экономические эффекты от внедрения Big Data. В конце концов, результат не всегда может показать скрытые способы увеличения прибыли.

Но все-таки анализ больших данных уже успешно применяется в банковской, страховой и логистической сферах, туризме, аналитике городской среды, рекламе и захватывает все большие сферы экономики.



Сейчас ещё можно сказать, что технология больших данных продолжает формироваться, а с учетом запоздалого прихода технологий в Россию, можно предположить, что будет использоваться у нас совсем не скоро. Но аналитики и бизнес по всему миру придумывают всё новые её способы применения и накапливают успешные кейсы использования этой, пока ещё новой, технологии.

ЗИМА – ВРЕМЯ ЗАТИШЬЯ НА СТРОЙКЕ ИЛИ ВНУТРЕННИХ РАБОТ?

В наших широтах смена времён года выражена достаточно ярко: мы можем прочувствовать на себе и жару летом, и бодрый мороз зимой, и распускание первых листочков весной, и их увядание осенью. К строительному бизнесу такие метаморфозы природы тоже применимы – погода заставляет нас подстраиваться под прогноз и планировать строительство с учетом времен года. Как правило, к началу зимы большинство внешних и уличных работ уже завершено, начинаются внутренние отделочные работы. Разберем, что нужно для таких работ, и поищем необходимые товары в каталоге MSG Market.



Переходя ко внутренним работам, как правило, начинают со стен: их выравнивают с помощью штукатурки, предварительно грунтуя. Иногда для этого выставляют маяки из металлических реек. Далее стены опять пропитывают грунтовкой и наносят финишный выравнивающий слой шпатлевки.

Понадобятся:

Инструмент: валик, ведро, кисть, шпатель, канцелярский нож, миксер или насадка-миксер, ножницы по металлу или УШМ (для реек).

Строительные материалы: грунтовка, штукатурка, металлическая рейка, шпатлевка.

Далее переходят к полам. В зависимости от проекта, полы сначала тепло- и гидроизолируют, далее их выравнивают при помощи стяжки или наливных полов. Если проект подразумевает обогреваемые полы, то предварительно укладываются коммуникации.

Понадобятся:

Инструмент: валики, кисти, канцелярский нож, ведро, миксер или насадка-миксер, правило, виброрейка, УШМ или ножницы по металлу для сварной сетки.

Строительные материалы: гидроизоляция, экструзия, наливные полы, демферная лента, строительные смеси, сварная сетка, проволока, плиточный клей, комплектующие для теплых полов.

Коммуникации проводят на разных этапах строительства: до, во время и после черновой отделки, выбирают наиболее удобный вариант в зависимости от проекта. Как правило, коммуникации заводят одновременно, но иногда бывают исключения, зависящие от приоритетов и планов работ.

Понадобятся:

Электроинструмент: шуруповерт, дрель, циркулярная пила/лобзик, перфоратор, штроборез, аппарат для сварки ПВХ труб.

Для электрики и освещения: кабели, автоматика, клеммы, розетки, выключатели, крепеж, светодиодные светильники, лампочки и прочее.

Для водоснабжения и канализации: сантехника, трубы, фитинги, краны, вся инженерная сантехника.

Для отопления: котельное оборудование, печи, трубы и фитинги, дымоходы, расширительные баки.

Для вентиляции: клапаны приточного воздуха, дымоходы, сопутствующие товары, крепеж.



Всё-таки зимой уличные строительные работы полностью не прекращаются. Иногда план строительства подразумевает даже бетонные работы в зимнее время. В этом случае, ассортимент MSG Market предложит бетон с противоморозными добавками, экструзию, пленки для теплой опалубки и греющий кабель для станций электрообогрева.

Ну, и, конечно, зима – это время подводить итоги уходящего года и возможность подготовиться к будущему сезону. С MSG Market зима пройдет незаметно, ведь вам всегда будет, чем заняться.



РЕПУТАЦИЯ В БИЗНЕСЕ: СОХРАНИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ



В бухгалтерских отчётах нередко можно встретить графу «Нематериальные активы». В этой графе указываются активы, которые фактически не являются вещами, но способны приносить экономические выгоды и стоимость которых может быть достоверно определена.

Как правило, к нематериальным активам относят секреты производства, изобретения, товарные знаки и разработанный софт, но есть такой актив, который весьма непросто оценить по стоимости и способности приносить экономические выгоды. И это – деловая репутация.

Под репутацией понимается прогноз целевой аудитории поведения компании на основе имеющейся информации, опыта, впечатлений и представлений. То есть это прогноз будущего состояния компании на основании имеющейся информации.

Не следует путать репутацию с имиджем, репутация – оценка на основе действий, а имидж – впечатление или восприятие компании.

На что она влияет?

Влияние репутации на бизнес принято делить на две группы эффектов:

Атрибутивные эффекты – влияние репутации на конкурентоспособность в качестве одной из характеристик продукта. Продукты и услуги компании с хорошей репутацией более конку-

рентоспособны, то есть, лучше «продаются».

Когнитивные эффекты – влияние репутации на обработку новой информации о компании. Целевая аудитория с большим доверием воспринимает новую информацию о компании, если эта информация соответствует сложившейся репутации.

Для оценки атрибутивной составляющей репутации нужно оценить, какой вклад вносит репутация компании в выбор товара при прочих равных условиях, например, при абсолютно равных параметрах продукта, какую марку выберет потребитель. Чем больше эта составляющая, тем лучше репутация.

Благодаря когнитивным эффектам компаниям с хорошей репутацией проще убедить целевую аудиторию в достоверности положительной информации, соответствующей репутации. Потери в случае появления негативной информации, противоречащей репутации, будут меньше. Целевая аудитория просто не поверит в достоверность негативной информации или отнесётся к ситуации с пониманием, «придумав» причину, почему можно оставить негативные новости без последствий. В отличие от компании с отрицательной репутацией, когда целевая аудитория может не просто поверить, но и допридумать всё, что посчитает возможным, и «вписать» в негативную ситуацию.



Например, если целевая аудитория и так уверена, что интернет-провайдер X списывает деньги у своих абонентов, то любая новая негативная информация на эту тему будет восприниматься как достоверная. И может увеличивать отток абонентов. А если абоненты уверены в честности интернет-провайдера, то негативную информацию о воровстве денег целевая аудитория воспримет или как недостоверную, или интерпретирует как единичную ошибку, или как происки конкурентов.

Так ли важна репутация?

В деловой среде принята такая аксиома: «Если бизнес не развивается, он умирает». Если владелец бизнеса или другие лица заинтересованы в развитии компании, они, без сомнения, будут формировать и сохранять положительную репутацию на рынке. Ну а если развитию компании и репутации не уделяется должного внимания, то результат не заставит себя ждать.

Плохая репутация, как и хорошая, несёт свои эффекты. Из-за недоверия к компании, к её товарам и услугам поставщики не рассматривают возможность предоставления льготных условий, партнёры отворачиваются и предпочитают более надёжные компании для сотрудничества, а потребители выбирают товары и услуги других производителей. Растёт текучка кадров – люди предпочитают работать в благонадежных компаниях, становится труднее привлечь новые кадры. А если компания публичная и размещена на рынке ценных бумаг, то её негативная репутация напрямую влияет на рыночную стоимость компании, её акций и облигаций.

Как правило, это не происходит одновременно, но в то же время, этот процесс не останавливается без работы по восстановлению доброго имени.

Как влиять на собственную репутацию?



Управление репутацией начинается с постановки ряда вопросов и разработки программы действий в зависимости от полученных ответов.

Нужно ответить на следующие вопросы:

1. Какова репутация компании в глазах ваших контрагентов?
2. Чем репутация вашей компании отличается от конкурентов?
3. Какие характеристики репутации особенно актуальны для наиболее важных групп контрагентов?
4. Какую репутацию компании хотелось бы иметь?
5. Какие характеристики потенциально могли бы стать основой для формирования репутации компании?
6. Каковы объём и рентабельность вложений в репутацию, т.е. какие выгоды они принесут компании по каждой группе контрагентов? Что необходимо изменить, чтобы получить этот результат?

Если необходимость и эффективность вложений не вызывают сомнения, инвестиции в репутацию осуществляются. Затем разрабатывается долгосрочная или постоянно действующая программа, определяющая комплекс мероприятий, механизм её реализации и основные инструменты. Репутационная стратегия должна разрабатываться по инициативе и при непосредственном участии первых лиц компании. Реализация программы по управлению репутацией также должна находиться в поле зрения руководства: курировать эти вопросы может, например, заместитель руководителя, в ведении которого находятся связи с общественностью и реклама.

Работа на положительную репутацию – это большой и непрерывный труд, который начинается с добросовестного выполнения всех обязательств. Стоит помнить, что сначала мы работаем на репутацию, потом она работает на нас.

АФЕРИСТЫ НА ПРОСТОРАХ СЕТИ

Чтобы разблокировать эту статью отправьте последние три цифры вашей банковской карты на номер 555-35-35.

Не повелись, надеемся?
:)

Нет, мы не мошенники. И брать последние три цифры вашей банковской карты тоже никогда не будем. Но дадим первый и чуть ли не главный урок безопасности в интернете – никогда не передавать данные вашей карты третьим лицам.

Число киберпреступлений в России неуклонно растёт. По итогам 2020 года оно увеличилось на 73,4% и составило 510 300 единиц, рост также сохраняется и в 2021 году. Пять лет назад на долю нарушений закона в сфере технологий приходилось менее 2% случаев в структуре преступности, а в 2020 году – уже четверть всех преступлений – это нарушения закона в сфере IT.

Мы беспокоимся о благополучии наших клиентов и хотим, чтобы мошенникам не удавалось вводить в заблуждение честных людей. Поэтому на примере покупки поддержанного принтера в интернете разберем, как аферисты пытаются заработать в сети.

Недавно нам срочно потребовалось купить цветной принтер, поскольку старый решил печатать только те страницы, которые ему нравятся и теми цветами, которые выберет сам. Решили искать поддержанный принтер на Авито.

Нашли нужный принтер достаточно быстро, цена приятно удивила, и было решено приобрести его. Написали продавцу о желании купить, а в ответ получили это:

«Извините, принтер уже хотят посмотреть сразу 2 человека, и высока вероятность, что его купят. Предлагаю так: вы мне часть суммы пришлите на карту, а я отпишусь остальным, что принтер забронировали».

Мы сначала даже обрадовались, что продавец пошел нам навстречу, но разум быстро прояснился. По популярности мошеннических схем на Авито – эта занимает почётное первое место, пожалуй, благодаря своей лаконичности и непредвзятости.

Пришлось искать дальше.

Другой продавец был готов отдать цветной принтер, даже с хорошей скидкой. Мы согласились, он прислал нам ссылку на оплату. Но вот страница с формой для ввода банковских карт, пусть в мелких деталях, но выдала мошенника – адрес страницы отличался от оригинальной страницы. Да и сам сайт был вроде и похож на настоящий, но доверия не вызывал. Фишинговые сайты – один из самых популярных способов мошенничества в интернете.

Мы подумали: «Ну раз на Авито мошенник на мошеннике, то может поискать в другом месте?»

Открыли другой сайт, нашли нужный принтер. Ого! Судебный пристав продает конфискат «в соответствии со статьей 213.2 ФЗ» – это было в описании его профиля. Причем цены очень приятные – не только принтер, но и другая техника с отличными скидками. Пишем продавцу – он готов отдать, только находится в другом городе и просит оплатить доставку, а остальную сумму предлагает выслать потом наложенным платежом – вот это доверие со стороны продавца, приятно. Но вот оплата доставки вперёд – не нравится, да и отзывов на таких «приставов, распродают конфискат», в интернете очень много. В основном, пишут те, кто остался недоволен покупкой и ничего не получил, подарив «приставу» деньги на доставку товара. Ну и ладно, оставим этого «приставу», отправив на него жалобу о мошенничестве. Пойдем дальше.

Очередное объявление: цена средняя по рынку, списались с продавцом и договорились об отправке принтера. Прошла пара дней, но отправки не было. Стали выяснять: продавец пишет, что у него заболел ребенок, и отправить товар нет возможности. Предлагает отправить курьера забрать у него принтер и доставить до почты, даже достаточно настойчиво предлагает покрыть все расходы, вычесть расходы на курьера из наложенного платежа. Только просит оплатить курьера нам, поскольку у него нет денег на карте, а там оплата только онлайн. Хорошо, нам не сложно, оплатим. Продавец просит выслать данные нашей карты, чтобы заказать и оплатить курьера, и вслед за ним продиктовать смс-сообщение, пришедшее на наш номер.

Вспоминаем начало статьи – «главный урок безопасности в интернете – не передавать данные вашей карты третьим лицам» и снова остаемся без принтера. Вот так. А старый принтер мы починили, и даже распечатали на нем этот журнал.

Шутка. :)



Что должно насторожить в объявлении и общении с продавцом/клиентом?

Низкая цена

Если товар стоит заметно дешевле, чем в других объявлениях, это повод насторожиться.

Много покупателей

Продавец говорит, что у него большая очередь из желающих и ему нужна предоплата. Лучше не рискуйте.

Срочность

Покупатель хочет заказать товар как можно быстрее и за любые деньги. Просит номер, срок действия, имя и код с карты.

Жалость

Мошенник пишет о проблемах со здоровьем, предлагает прислать курьера и заранее оплатить товар – снова выманивает данные карты.

А что насамое реальных примеров?

В этом году популярность набирают мошенничества с использованием электронной почты.

Злоумышленники взламывают корпоративные почты компаний. Они подделывают счета на оплату, выжидают момент отправки письма и дублируют адресату письмо с измененными реквизитами. Адресат получает ожидаемый счёт, оплачивает его, и деньги уходят злоумышленникам.



Как этого избежать?

1. Проверяйте реквизиты в счёте перед оплатой. Если есть сомнения, напрямую запросите реквизиты компании.
2. Проверяйте адрес почты того, от кого ожидаете счёт. Мошенники могут отправить счёт с другой, но очень похожей почты, отличающейся всего одним символом.
3. Проверяйте свою почту на предмет возможного взлома.

Как понять, что почта взломана?

– В настройках учетной записи изменился номер телефона, поменялся резервный адрес или секретный вопрос. Если вы не имеете отношения к этим изменениям, то это было сделано в процессе взлома.

– На ваш аккаунт кто-то заходил с неизвестного вам устройства и из места, где вас не было. К примеру, это можно увидеть в настройках безопасности. В разделе настроек «Безопасность и вход» можно посмотреть подключенные устройства. Точнее, это нужно делать время от времени.

– Появились неизвестные переадресации вашей почты на другие ящики.

– Все письма уходят в спам, корзину или незнакомую папку. Взломщики создают фильтры, которые переносят ваши письма в спам, корзину или незнакомую папку. Так они хотят могут перехватывать важные письма.

Будьте внимательны и соблюдайте правила информационной безопасности. С заботой, MSG.

ИНФОРМАЦИОН- НАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: КАК ЗАЩИТИТЬ БИЗНЕС ОТ ВЗЛО- МОВ И УТЕЧЕК?

В сентябре 2021 года мир облетела новость об утечке письма гендиректора Apple Тима Кука сотрудникам, посвященного проблемам конфиденциальности информации в компании. В обращении Кук предупреждал сотрудников: «Компания делает все возможное, чтобы идентифицировать ответственных за утечки. А тем, кто раскрывает конфиденциальную информацию, не место в Apple». С одной стороны, забавно, что письмо, в котором говорится о неразглашении чувствительной информации, утекло в сеть, а с другой – это серьезная проблема, с которой сталкиваются практически все компании на разных этапах развития. И чем раньше будут приняты меры для сохранения корпоративной информации, тем меньше вероятность, что её утечка произойдет или будет нанесен серьезный ущерб.

Почему важно заботиться об информационной безопасности?

Действия злоумышленников и вредоносных программ могут привести к большим убыткам и простоям компании. В попытках попасть во внутреннюю сеть компании преследуются 4 основные цели: кража данных, шантаж, саботаж и мошенничество. Обо всем по порядку.

1. Кража данных.

Утечка внутренней корпоративной информации к злоумышленникам грозит потерями важных данных: базы клиентов, личной информации о сотрудниках, секретах производства и другой конфиденциальной информации. Эти данные могут попасть к конкурентам, а могут и остаться в руках мошенников с целью шантажа.

2. Шантаж.

Как правило, злоумышленники крадут информацию с целью получения вознаграждения за возврат данных, но практика показывает, что даже после выполнения условий шантажистов, важные документы редко возвращаются жертвам. Иногда мошенники заражают внутреннюю сеть компании вирусами-шифровальщиками, которые ограничивают доступ к чувствительной информации. В этом случае документы не исчезают с серверов компании, а становятся заблокированными. Мошенники требуют деньги за расшифровку этих документов.

3. Саботаж.

Целями злоумышленников не всегда могут служить захват данных или получение денежных средств. Иногда они преследуют цель остановить или затруднить работу компании. В таком случае они стараются нанести максимальный ущерб внутренней сети компании, что грозит ее длительным восстановлением с простоями работы или полной заменой.

4. Мошенничество.

В таком случае вредоносное ПО или несанкционированный доступ может длиться продолжительное время. Мошенники встраиваются в

работу корпоративной сети и могут осуществлять незаметные кражи средств и подменять информацию с той же целью.

Руководство для тех, кто только задумывается об информационной безопасности в своем деле

Создание комплекса информационной безопасности – непростое дело. Как правило, в компаниях этим занимается отдельный специалист или целый отдел информационной безопасности. Поэтому лучше начать с поиска опытного специалиста, который разработает защитные меры.

Специалист внедрит и отладит работу аппаратно-программного комплекса – серверного оборудования, роутеров и шлюзов безопасности. Они помогут защититься от DDoS-атак и несанкционированного удаленного проникновения. Также он установит и наладит программные системы и корпоративный антивирусный комплекс. Обучит сотрудников грамотной и безопасной работе с программным обеспечением компании. Он будет следить за уязвимыми местами внутренней сети компании.

Для тех, кто пока не готов нанять штатного специалиста, существует возможность работы с компаниями-аутсорсерами, занимающимися IT-безопасностью, или же вовсе нанять временного сотрудника-фрилансера.

Компаниям, которые только начинают задумываться о корпоративной безопасности стоит помнить, что особый риск заражения вредоносным ПО приносит собой работа с электронной почтой, поскольку мошенники постоянно совершенствуются в этом направлении. Они могут прислать обычное письмо, которое вызовет у вас интерес, и заставит перейти по ссылке, зараженной вирусом. Такая уловка называется фишингом. Мошенники используют методы социального инжиниринга, заставляют осознанно выполнять действия, например, передавать данные банковской карты или переходить по вредоносным ссылкам.



Производство малых архитектурных форм

Изделия из металла для вашего дома и сада от простых до эксклюзивных

(4932) 930-330 (доб. 158) маф37.рф



- Регулярно проверяйте обновления программ внутренней сети компании, включая операционные системы и антивирусную защиту.

- Систематически проверяйте уязвимости сетевого оборудования, которое также необходимо обновлять.

- Не используйте в непроверенных и небезопасных местах флеш-накопители, поскольку они особенно подвержены заражению вредоносным ПО.

- Следите за защищённостью внутренней сети вайфай, поскольку любой злоумышленник через нее может проникнуть в локальную сеть компании.

- Используйте сложные пароли со спецсимволами и буквами разных регистров и меняйте их не реже, чем раз в месяц. Использование простых паролей, как «12345» или «qwerty» абсолютно недопустимо.

- Обязательно делайте резервные копии критически важных данных и храните их в безопасном месте.

- Следите за работоспособностью оборудования, предупреждая возможные выходы из строя.

- Обеспечьте особый контроль безопасности удаленно работающего сотрудника.

- Не позволяйте сотрудникам использовать корпоративную почту в личных целях и систематически проводите тренинги по информационной безопасности.



Чек-лист для тех, у кого уже есть средства информационной безопасности

Наличие программно-аппаратного комплекса по защите внутренней сети еще не значит, что злоумышленники не смогут в нее попасть. Они постоянно ищут уязвимости и баги, создают новые вирусы и способы проникновения, поэтому нужно всегда проверять работу комплекса и следить за обновлениями. Вот правила, которые помогут поддерживать безопасность данных в корпоративной сети:

СТРОИТЕЛЬСТВО ОДНОГО ИЗ КРУП- НЕЙШИХ ЗДАНИЙ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ОТ ПРО- ЕКТА К ГОТОВОМУ ЗДАНИЮ



В I квартале 2022 года в Иванове планируется завершение строительства крупнейшего в области логистического центра. Генеральным подрядчиком объекта стало строительно-монтажное подразделение «MSG Строительство», а само строительство ведется с декабря 2020 года.

Генеральным проектировщиком объекта выступило проектное подразделение «MSG» – «ТехСтройПроект». Всё здание – от каркаса до инженерных сетей было спроектировано под контролем «MSG». Несущий каркас проектировался сразу с учетом инженерных сетей, были учтены все дополнительные нагрузки. В проекте было использовано 364,14 тонн основных металлоконструкций.

При проектировании закладывались технологии финской компании «Reikko» – колонны сначала крепятся к башмакам фундамента с помощью высокопрочных анкерных групп, а после бетонируются. Это позволило построить здание без вертикальных связей. Их отсутствие облегчает установку оборудования, работу склада и дальнейшую эксплуатацию.

Внутри 16-метрового здания собран 5-этажный мезонин. Это ярусная стеллажная конструкция, разделённая этажами с напольными панелями. В точках соприкосновения с полом нагрузка мезонина на поверхность площадью 300х300 мм достигает 61 тн. Поэтому к полам тоже предъявлены особые требования.

Они были спроектированы со сложной схемой армирования, с утолщением под точки соприкосновения мезонина. Сама поверхность пола выполнена из полированного бетона по шведским технологиям компании «НТС». Поверхность «Соль-перец». При заливке полов и строительстве здания было использовано почти 5000 м³ бетона.

Цоколь здания состоит из монолитных трехслойных бетонных панелей, в которых утеплитель заложен между двумя слоями железобетона. Каркас здания представлен Ж/Б колоннами с консолями, внутри здания есть антресольный этаж из плит 16-й нагрузки. К слову, в жилом домостроительстве применяются плиты 8-ой нагрузки.



Стены комбинированного типа, есть и кирпичная кладка, обшитая вентфасадом из алюминиевого композита, но, в основном, это сэндвич панели. Остекление панорамное из алюминиевых конструкций.

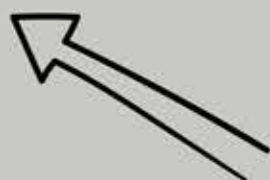
Каркас кровли представлен беспрогонной системой с применением Н153 профлиста толщиной 1,5 мм. Такое решение позволило снизить стоимость проекта за счет уменьшения металлоемкости покрытия. Сама кровля мембранного типа и состоит из нескольких слоев – негорючих панелей, PIR-плит и мембраны толщиной 1,8 мм. Суммарная площадь профилированного листа составляет 13000 м².

Среди инженерных сетей объекта стоит отметить спринклерную систему пожаротушения. Она состоит из отдельных спринклеров, то есть оросителей, которые вмонтированы в трубопровод с циркулирующей под давлением водой. При срабатывании термодатчика, вода начинает поступать наружу для первичного тушения.

Такая система тушит пожар зонально, не орошая всю площадь здания, тем самым, не портя оборудование и складские запасы. В здании также установлены серьезная система вентиляции, система контроля доступа, бесшовный WiFi и охранная система по периметру с датчиками движения.

На прилегающей территории размещены административно-бытовое комплекс, пожарные пруды и очистные сооружения.

В проекте применены современные технологии строительства: одни дают мгновенный эффект в экономии, например, использование беспрогонных систем существенно снизило металлоемкость проекта. Другие технологии дадут долгосрочный эффект, как в экономическом, так и в эксплуатационном плане. Например, применение полов из полированного бетона. Такие полы при эксплуатации не будут образовывать пыль, а их ремонт через 10-15 лет будет состоять лишь из повторной полировки, в отличие от топпинга, где за такое время потребует замена всей поверхности.



+1 ПРОЕКТ В КОПИЛКУ MSG СТРОИТЕЛЬСТВО: ФОК В Г. СОБИНКА

В 2021 году холдингом MSG по заказу администрации Владимирской области был реализован проект по строительству физкультурно-оздоровительного комплекса площадью 3000 квадратных метров в городе Собинка.

Это объект общественного пользования. Он включает в себя плавательный бассейн размером 15 на 25 метров с шестью дорожками, оснащенный современными системами водоочистки и водоподготовки. При бассейне оборудованы помещения для СПА-процедур, хамам и финская сауна.

Комплекс оснащен залом для занятий игровыми видами спорта, тренажерным залом для силовых и кардио тренировок. Для удобства посетителей имеются зоны отдыха с кафетерием, гардероб, мужские и женские комнаты для переодевания, душевые, массажный кабинет. В комплексе расположены и другие административные, технические помещения.

Комплекс оснащен современной системой приточно-вытяжной вентиляции фирмы KORF. Дополнительно применены системы осушения воздуха и дымоудаления. Установлены системы управления эвакуацией людей и автоматическая пожарная сигнализация.

К зданию подведены все необходимые инженерные сети, имеется система видеонаблюдения.

Прилегающая территория благоустроена, организована асфальтированная парковка. Для занятий на открытом воздухе ФОК оборудован уличной спортивной площадкой и футбольным полем. Также на территории располагается трансформаторная подстанция и газовая котельная мощностью 0,8 МВт.

Возведение комплекса заняло 12 месяцев. Здание построено из металлоконструкций на монолитном фундаменте, стены состоят из сэндвич-панелей. Комплекс имеет современную мембранную кровлю, пластиковые окна с витражами, обустроены входные группы. Таким образом, возведенный в г. Собинка физкультурно-оздоровительный комплекс соответствует всем современным требованиям, которые могут быть предъявлены спортивным объектам.

Также мы строим промышленные объекты, текстильные фабрики, крупные складские и логистические комплексы, административные здания, сельскохозяйственные сооружения и объекты нефтегазовой сферы. Начните сотрудничество с нами уже сегодня.



КОРПОРАТИВНЫЕ ВСТРЕЧИ В MSG: УЧИТЬСЯ НУЖНО ВСЕГДА

Корпоративная культура – это весьма непростое и порой неосоздаемое явление. Оценить, описать и систематизировать её сложно, но задачи, которые выполняет здоровая корпоративная культура, являются важными для любого из коллективов.

Это и сплочение вокруг общих целей и ценностей, и определение ролей и участия каждого в рабочих процессах, и положительная атмосфера в коллективе. Положительные эффекты от выстроенной корпоративной культуры зачастую приносят больше пользы, чем стандартная система мотивации.

Один из способов формирования корпоративной культуры – это встречи коллектива в неформальной обстановке, причем это обязательно должны быть корпоративы или совместные сборы с целью повеселиться.

Рассказываем на собственном примере.

Летом и осенью 2021 года мы провели ряд коллективных встреч: на одних мы отдыхали – сплавились по реке, проходили веревочные трассы, натянута на деревьях, а на других узнавали много нового.

Начало положил семинар директора MSG – Рамина Ибрагимова о корпоративной культуре.



В неформальной обстановке узнали о 19-летней истории MSG, провели небольшое обучение, пообщались за кофе и сэндвичами и получили много новых знаний. Наш директор поделился ценным опытом, рассказал о планах, секретах качественного сервиса, взаимодействии сотрудников и корпоративной культуре.

Ещё одну встречу посвятили мотивации сотрудников. На ней собрали руководителей отделов и направлений и почти 6 часов говорили о том, что мотивирует работников выполнять свой труд больше, чем на базовые требования. Владея такой информацией, руководители могут правильно выстраивать системы мотивации для своих подчиненных. Спойлер: это далеко не только зарплата.

Следующая встреча состоялась в октябре 2021 года и была посвящена продажам. В этот раз приглашенный спикер Александр Груздев учил отдел продаж MSG работе с клиентами, давал советы, как задавать вопросы и грамотно определять потребности клиентов.

На таких встречах все сотрудники могли предложить свои идеи, поучаствовать в дискуссиях и при этом быть услышанными. Это весьма ценный опыт взаимодействия, где коллектив может просто пообщаться и обсудить накопившиеся вопросы, ведь в рабочее время нечасто можно собрать сотрудников из разных отделов, филиалов и производств.

Активный совместный отдых также приносит вклад в повышение корпоративной культуры. О сплаве по реке Теза писали отдельную колонку, на странице 98, почитайте, как мы сплавились по реке Тезе и зацените фотографии. Ещё одной встречей в неформальной обстановке стала поездка в веревочный парк Плеса. Коллективом прошли самые сложные трассы, подержались за макушки 20-метровых сосен и прокатились на троллее над оврагами. А после погуляли по парку, перекусили и вместе обсудили успехи прохождения веревочных трасс.

Мы всегда рады учиться новому, расти как профессионалы и вместе с партнерами достигать больших взаимовыгодных успехов.

Работая с нами, вы получаете не только товар или услугу по хорошей цене, а ещё и грамотные консультации, вежливое обслуживание и гарантии, что всё будет вовремя, в нужном количестве и всегда надлежащего качества.

Качественный сервис – наш главный приоритет.



ЛЕТНИЙ СПЛАВ ПО РЕКЕ ТЕЗЕ

Лето 2021 года выдалось по-настоящему жарким, и сотрудники MSG прочувствовали это на себе: не спасали ни кондиционеры, ни вентиляторы, ни легкая одежда. Всем хотелось провести время на воде, вдоволь накупаться, охладиться и отдохнуть от суетных будней. Решение нашлось само собой. Почему бы не сплавиться по реке? Сказано – сделано. Быстрое голосование – кто на рафте, кто на байдарке, и в путь!



Дату, 17 июля, выбрали не случайно, сплав приурочили ко Дню металлурга.

Выбор места сплава пал на Тезу: судоходная в прошлом река, отлично подходит для подобных мероприятий. Путь от села Введенья до усадьбы Небурчилова составляет 10 километров.

Ранним утром 17 июля команда MSG отправилась на поиски приключений, которые, впрочем, не заставили себя ждать. Автобус, везший рафтеров, не смог проехать к берегу, и к водной части приключений добавилось еще несколько километров пешей прогулки под жарким июльским солнцем.

На месте команду уже ждали собранные байдарки и рафты. Краткий инструктаж, добрые напутствия, и старт дан. Сразу после отправления в путь набежала небольшая туча, впрочем, убежала она так же быстро, успев всех только взбодрить и охладить после прогулки по полю.

Паруса подняты, весла опущены в воду – сплав начался. Часть участников на байдарках решили проверить свои силы и устроили неформальную гонку, быстро отделившись от основной группы, а остальные неспешно сплавлялись по реке. По пути делали остановки на купание, любовались видами. Сама Теза – река с очень прозрачной водой, поэтому даже на глубоких участках виднелись придонная растительность и подводные обитатели. По мере удаления от начальной точки сплава берега становились всё более дикими: ивы, склонившиеся над гладью реки, высокие песчаные берега с соснами, целые «поля» цветущих кувшинок. Местная флора и фауна действительно радовали своим разнообразием. Встречались и отдыхающие на берегу люди, которые нас подбадривали и с интересом расспрашивали о мероприятии.

Так час за часом участники сплава наслаждались отдыхом, вдалеке ходила грозовая тучка, не решаясь приблизиться, а течение реки неспешно несло всех к конечной точке сплава.



И вот, за очередным изгибом – причал, который ознаменовал окончание пути. Сам сплав занял 3 часа, принес всем массу положительных эмоций, и по разговорам пловцов было понятно, что все готовы пройти ещё столько же. На берегу радостно встречали сотрудники MSG, прибывшие в конечную точку раньше остальных. Впереди всех ждал сытный обед, игры на свежем воздухе, купание и отдых на живописном берегу реки.



КАКОЙ КАРТОЙ ХОДИТЬ БУДЕШЬ?

+7 (4932) 92-92-50



КРАН ВЕЗДЕХОД
ЭКСКАВАТОР-ПОГРУЗЧИК 3 В 1
МАНИПУЛЯТОР
МИКСЕР
ЦЕМЕНТОВОЗ
БОРТ
ТЕНТ
АВТОВЫШКА
САМОСВАЛ



MSG В ЛИЦАХ

В MSG трудится больше 200 человек, и чтобы рассказать о всех, журнал бы пришлось увеличивать в несколько раз. Мы еще обдумываем выпуск такого сборника, а пока вот вам 9 сотрудников, которые рады познакомиться с вами.



Галина Асина

Заместитель директора по общим вопросам

В MSG я пришла в январе 2004 года, вот уже 17 лет смело могу сказать, что это МОЯ настоящая семья! Начинала свой карьерный рост в компании с обычного секретаря-референта, сейчас я заместитель директора по общим вопросам в подразделении «MSG СТАН - производство настилов». Увлекаюсь йогой и кулинарией.



Мария Миронова

Руководитель розничного отдела продаж Красных Зорь, 73

В августе 2015 года устроилась секретарем. Через год повысили до старшего менеджера. Ещё через 1,5 до руководителя.

Люблю кататься на сноуборде и кемпинг с палатками. Видела в дикой природе китов, касаток и медведей. Поднималась к кратеру действующего вулкана на Камчатке.



Александра Марычева

Руководитель розничного отдела продаж Станкостроителей, 22

Начинала работать менеджером по выписке документов, через год стала менеджером, ещё через год старшим менеджером, затем главным менеджером и теперь руководителем.

Люблю проводить время с друзьями, познавать кулинарию, посещать разные города, люблю футбол.



Производство башенных кранов серий КБ-605 и КБ-515

- Дробеструйная обработка всех узлов крана в обитаемой камере 6x12x14 метров
- Проверка сырья, геометрии узлов, качества швов и стыков, собираемости независимым отделом технического контроля
- Техническое оснащение зарубежного производства: управление «Schneider Electric», электрика «КЕВ», двигатели «Brevini»



(4932) 930-330



rr@msg37.ru



г. Кохма, ул. Кочетовой, 2. Территория завода «Строммашина».

**Юлия Евсеева**

Начальник испытательной лаборатории технического контроля строительных смесей и ЖБИ

В апреле 2017 устроилась лаборантом. В 2018 получила повышение до инженера-технолога. С февраля 2020 начальник лаборатории.

За период с 2017 по 2019 укомплектовали лабораторию всем необходимым оборудованием, что позволило пройти аккредитацию. Являемся базой производственной практики ИГХТУ. С 2017 годана базе предприятия написано 6 дипломов студентами ИГХТУ.

За время работы в лаборатории участвовала в строительстве крупных объектов: свинокомплекс «Дымов», фабрика «Stellini», инфекционный госпиталь и логистический центр на ул. Фрунзе. Этим летом разработала составы для заливки объекта на ул. Фрунзе которые набирают 100% прочности в короткие сроки. В свободное время занимаюсь созданием декоративных составов и малогабаритных форм из бетона, также хожу на занятия по обидиенс с собакой.

**Андрей Дерябин**

Старший по площадке №7 склада Красных Зорь

В далеком 2011 году только вернувшись из армии хотел найти временную работу на пару месяцев и через знакомого крановщика устроился грузчиком на небольшую металлобазу. Придя в административное здание в поисках отдела кадров, перепутал кабинеты и едва не устроился работать на таможню.

В итоге успел поработать на складах компании на таможне, в Кохме, на Станкостроителей в должности зав. складом и на складе Красных Зорь, где до сих пор являюсь старшим по площадке №7 и, на правах одного из самых опытных сотрудников, заместителем зав. складом.

За 11 лет накопил богатейший опыт складской и административной работы и массу позитивных воспоминаний. За годы работы вырос вместе с компанией: профессионально и лично.

От коллег, Андрей отличается образцовым отношением к делу и примером для новых сотрудников.

**Артемий Высоцкий**

Старший менеджер отдела корпоративных продаж

В 2015 году я закончил 2 курс и искал подработку на пару месяцев. Прошел собеседование лично с Рамином Ибрагимовым на должность менеджер-стажер. Был на подхвате – работал курьером, расклейщиком объявлений, документоведом, копирайтером, помощником маркетолога и сисадмина. В феврале 2017 года принял предложение о работе менеджером-стажером в розничный отдел. Спустя несколько месяцев меня повысили до полноценного менеджера. Осенью 2018 года меня пригласили в отдел корпоративных продаж. Еще больше ответственности, «серьезные клиенты», нестандартные задачи и пути их решения – новый мир.

Несколько месяцев работал в отделе закупок, и этот опыт позволил мне пересмотреть в корне свою работу менеджером и быть в топе продаж не только по объему, но и по валовой прибыли.

Каждый день в компании по-своему интересен. Я не буду говорить о своих заслугах, так как являюсь частью большой рабочей команды, пусть о них расскажут мои коллеги и клиенты. Я благодарен компании за то, что в течении всего времени помогает мне проявить себя в различных направлениях, что дает мне определенные точки для роста.

**Андрей Костерин**

Менеджер розничного отдела

В компании с ноября 2019 года. Работал в снабжении, теперь сотрудник компании MSG в Кохомском филиале. Работаю с клиентами, просчитываю металлические конструкции, однажды нашел в проекте у клиента потерянные в спецификации 2,5 тонны металла.

Из хобби – спиннинг и фотография. Люблю активный отдых. Из последних достижений: поехал на Черное море. Хотел поймать горбыля. Поймал горбыля.

**Александр Донченко**

Директор обособленного подразделения производства матов

В MSG пришел в 2019 на нынешнюю должность, здесь организовал работу производства матов решетчатых настилов, продолжаю руководить производством и совершенствовать его.

До этого организовывал работу арматурного цеха, запускал цех по выпуску фасованного и навалочного цемента, организовывал работу производственного участка по выпуску трехшарнирных ж/б полурам. И это только часть.

Имею ученую степень – кандидат технических наук, защитил диссертацию по специальности «Процессы и аппараты химических технологий».

Увлекаюсь спортом: являюсь КМС по баскетболу, неоднократный призер Воронежской области по гандболу, призер открытых соревнований среди студентов в гиревом спорте. Зимой катаюсь на горных лыжах.

4 года подряд с моей семьей являемся призерами среди семейных команд в Лыжне России. В 2018 году выиграли соревнования и получили почетное звание семья ГТО.

**Мария Воронина**

Менеджер корпоративного отдела Станкостроителей, 22

В MSG с февраля 2020 года. Устроилась менеджером по продажам в розничный отдел КЗ, в августе 2021 года получила повышение, сейчас являюсь менеджером корпоративных продаж филиала Станкостроителей.

В нерабочее время люблю проводить время с семьей и заниматься спортом: летом – бег, зимой – лыжи.



Дробеструйная обработка металлоконструкций

Защищает поверхность металла от коррозионно-механических и усталостных повреждений. Качество в разы превышает пескоструйную обработку.



Единственная в Ивановской области обитаемая камера размером 6x12x14 м

- ✓ удаление следов коррозии и окалины
- ✓ очистка от старых защитных и декоративных покрытий
- ✓ полировка и матирование поверхности металла
- ✓ придание поверхности необходимой шероховатости перед нанесением покрытий
- ✓ удаление оксидных пленок с металла перед сварочными работами

(4932) 930-330 доб.163 sh@msg37.ru ck37.pф



(4932) 930-330 доб. 138 +7 (920) 340-40-97



ТЕХСТРОЙПРОЕКТ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ
ГРАЖДАНСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО
НАЗНАЧЕНИЯ

От подготовки концепции до ввода в эксплуатацию

техстройпроект.рф

tsproekt@msg37.ru

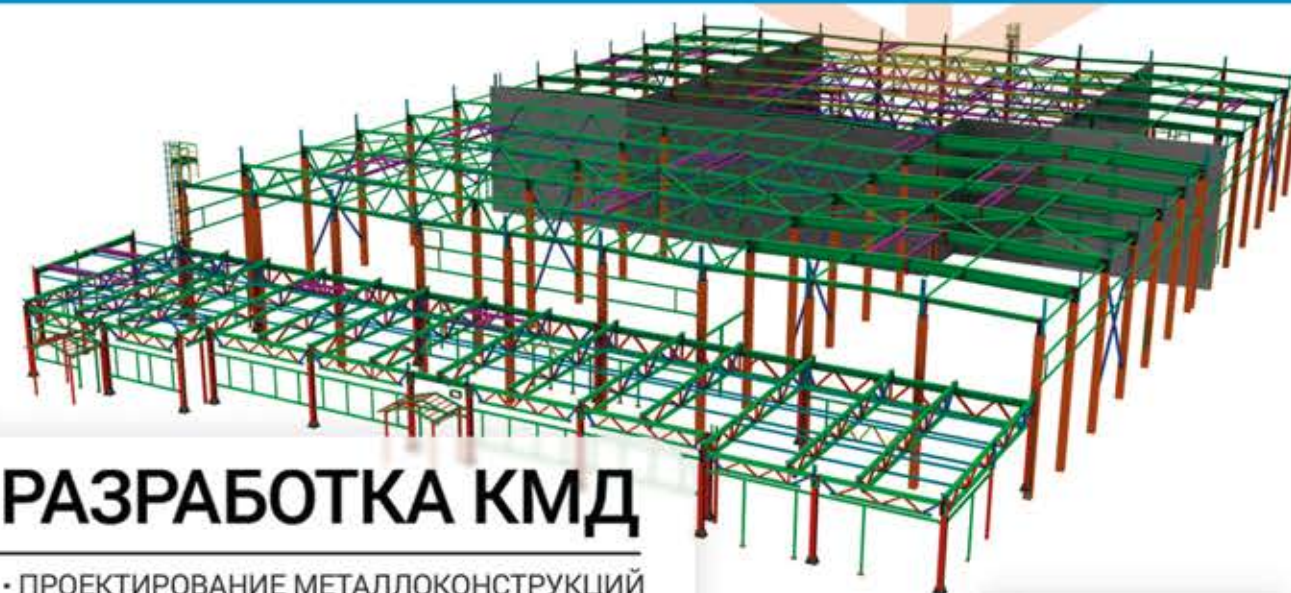
ПРОЕКТНАЯ И РАБОЧАЯ
ДОКУМЕНТАЦИЯ

ОБСЛЕДОВАНИЕ ЗДАНИЙ
И СООРУЖЕНИЙ

АВТОРСКИЙ НАДЗОР
И ТЕХ. СОПРОВОЖДЕНИЕ

РЕКОНСТРУКЦИЯ
КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

ДИЗАЙН
ПРОЕКТЫ



РАЗРАБОТКА КМД

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ
- РАЗРАБОТКА РАЗДЕЛОВ КМ И КМД
- РАСЧЕТЫ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

+7 (991) 118-20-29

info@mkkmd.ru

МК.КМД

MSG MAGAZINE



ЦИФРОВАЯ ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА НА САЙТЕ: MSGMARKET.RF

ЖУРНАЛ #11 2022

ПЕРЕПЕЧАТКА МАТЕРИАЛОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ
В ЖУРНАЛЕ MSG - MAGAZINE А ТАКЖЕ НА САЙТЕ
MSGMARKET.RF, ДОПУСКАЕТСЯ ТОЛЬКО С РАЗРЕШЕНИЯ
АВТОРОВ (ИЗДАТЕЛЯ) И С ПИСЬМЕННОГО
РАЗРЕШЕНИЯ РЕДАКЦИИ.

РЕДАКЦИЯ НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ,
ОПУБЛИКОВАННОЙ В РЕКЛАМНЫХ
ОБЪЯВЛЕНИЯХ. РЕКЛАМИРУЕМЫЕ
ТОВАРЫ И УСЛУГИ ПОДПЕЖАТ
ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ.

ДИЗАЙН И ВЁРСТКА ANAGRAMLAB.RU

ТИРАЖ 1000 ЭКЗ.

